

# BIG MONEY

ОТКРОВЕННО  
О БИЗНЕСЕ  
И ЖИЗНИ  
УСПЕШНЫХ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

## ПРИНЦИПЫ

## ПЕРВЫЕ

.....

Купить книгу на сайте [kniga.biz.ua](http://kniga.biz.ua) >>>

**Евгений ЧЕРНЯК**

# **BIG MONEY**

## **ПРИНЦИПЫ ПЕРВЫХ**

---

ОТКРОВЕННО О БИЗНЕСЕ И ЖИЗНИ  
УСПЕШНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Киев

ФОРС УКРАИНА

2019

Купить книгу на сайте [kniga.biz.ua](http://kniga.biz.ua) >>>

**Черняк Е.**

Ч-49 Big Money: принципы первых. Откровенно о бизнесе и жизни успешных предпринимателей / Евгений Черняк; составитель текста Тимур Ворона. — Киев: Форс Украина, 2019. — 256 с. + 16 с. вкл.

ISBN 978-617-7561-90-2

«Кто не хочет, ищет причины. Кто хочет, ищет возможности — фраза моего Отца, главная фраза в моем воспитании».

Эта книга о людях, которые всегда ищут возможности и находят их. Всё хорошее в этом Мире придумано людьми, которые хотели заработать. Предпринимателями и Бизнесменами. Эта книга о них. О тех, кто каждый день делает этот мир лучше, развивая свой бизнес, создавая рабочие места и платя налоги. Вопреки стереотипам, это не скучные, угрюмые капиталисты, у которых в голове только деньги. Это интересные, умные, харизматичные люди, которые, как и каждый из нас, каждый день нуждаются в успехе и сожалеют о том, что времени для этого всегда не достаточно.

Их отличие только в том, что все они одержимые своей идеей перфекционисты. А именно таким будет принадлежать Мир будущего.

Я очень волнуюсь. В твоих руках, уважаемый читатель, моя первая книга, состоящая из интервью успешных предпринимателей в YouTube — проекте Big Money. Книга о людях и их историях побед. Эта книга поможет тебе увеличить скорость и быстрее достигнуть своей мечты. Именно для этого эта книга и создана!

*Евгений Черняк*

**УДК 005.342**

© Черняк Е., 2019  
© ТОВ «Форс Україна»,  
виключна ліцензія на видання,  
оригінал-макет, 2019

ISBN 978-617-7561-90-2

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

# BIGMONEY

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

**7** **ЕВГЕНИЙ ЧЕРНЯК**

*бизнесмен, участник  
TOP 100 Forbes, оборот компании  
\$1 млрд в год*

**27** **АЛЕКС КУПЕР**

*владелец сети ресторанов,  
которые обслуживают  
500 тыс. человек в год*

**51** **ДМИТРИЙ ДУБИЛЕТ**

*сооснователь банка без отделений  
топованк с 1 млн клиентов*

**71** **ПАВЕЛ ВРЖЕЩ**

*сооснователь banda.agency,  
обладатель «Каннских львов»*

**95** **ВЛАДИСЛАВ ЧЕЧЕТКИН**

*владелец Rozetka.ua, крупнейшего  
украинского интернет-магазина*

**121** **ВАСИЛИЙ ХМЕЛЬНИЦКИЙ**

*владелец активов на \$750 млн —  
инвестгруппы UFuture  
и технопарка UNIT.City*

**145**

**ВЯЧЕСЛАВ КЛИМОВ**

---

*сооснователь крупнейшей украинской службы экспресс-доставки «Новая Почта»*

**169**

**АНТОН НЕСТЕРОВ**

---

*совладелец крупнейшей в Хэмптонсе компании по прокату лимузинов*

**185**

**БОРИС ЛОЖКИН**

---

*основатель медиахолдинга УМН со штатом в 4000 человек*

**201**

**ВИТАЛИЙ АНТОНОВ**

---

*основатель концерна «Галнафтогаз» с 400 заправочными комплексами*

**219**

**АЛЕКСАНДР ГАЛИЦКИЙ**

---

*основатель Almaz Capital Partners, инвестфонда на сотни миллионов долларов*



**БИЗНЕСМЕН**

---

**УЧАСНИК TOP 100 FORBES**

---

**АВТОР САМОГО ПОПУЛЯРНОГО  
ОБУЧАЮЩЕГО КАНАЛА  
BIG MONEY НА YOUTUBE**

---

**БИЗНЕС-СПИКЕР №1 В СНГ**

---

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

# ЕВГЕНИЙ ЧЕРНЯК

---

О ПРОЕКТЕ BIG MONEY, БИЗНЕСЕ  
И МОТИВАЦИИ В ПУБЛИЧНОМ ИНТЕРВЬЮ.  
ВОПРОСЫ ЗАДАЮТ 5 ТЫС. УЧАСНИКОВ  
БИЗНЕС-ФОРУМА В МИНСКЕ.

## **ЧТО ПЕРВИЧНЕЕ — УСПЕХ ИЛИ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ?**

Уверенность в себе, потом успех. Чтобы в вас поверил кто-то, нужно вначале поверить в себя. Как покупатели поверят в ваш продукт, если вы сами в него не верите?

## **НАСКОЛЬКО ВАЖНО ПАРТНЕРСТВО В БИЗНЕСЕ? МОЖНО ЛИ СДЕЛАТЬ УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС ОДНОМУ?**

Перед вами — ответ на ваш вопрос. Я — стопроцентный собственник бизнеса, у меня нет компаньонов. Это не говорит о том, что это правильно, ведь есть разные модели бизнеса.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)



Но если в вашем бизнесе не обойтись без партнера, то выбирайте такого человека, который вас развивает. Если ваш партнер не развивает вас, немедленно выходите из деградирующих взаимоотношений.

Ваш партнер должен быть сильнее, умнее и дальновиднее вас. Тогда это партнерство имеет смысл. В моем случае такого человека пока не нашлось. Надеюсь, что в будущем у меня появится стратегический инвестор — большая, международная компания.

## **КАК ПРИВЛЕЧЬ ПОКУПАТЕЛЯ ИЛИ КЛИЕНТА?**

Искренностью. Есть простое, понятное сообщение своему клиенту: вы с ним абсолютно искренни. В беде, радости, в чем угодно. Когда бренду верят, ему простят что угодно. Если завтра с «Кока-Колой» произойдет что-то невероятное, многие потребители этого даже не заметят, потому что они уже сто лет любят бренд. Важны бренды, несущие любовь. Если вы можете это делать — вам повезло, вы миллиардер.

## **ЧЕМ ВЫ ЗАНИМАЕТЕСЬ В СВОЕЙ КОМПАНИИ?**

Каждый день я занимаюсь тем, что определяю ценность каждого сотрудника для меня и моей компании. Если это сотрудник, который добавляет бренду ценность, я его никуда не отпущу, буду развивать, вкладывать в него энергию, силу, деньги и время. Но если это менеджер, от появления или не появления которого в офисе ничего не изменилось, то я делаю вывод, что он мне не нужен и тратит мои деньги. Он — моя проблема, а не мое достижение.

Я занимаюсь тем, что каждый раз, когда возникает проблема, становлюсь на место менеджера. Сегодня я работаю логистом, завтра экспедитором, послезавтра промоутером. Я знаю ДНК своей компании и каждый ее процесс.

Мой совет: если у вашего менеджера что-то не получается, сделайте переадресацию с его электронной почты и телефона на себя, предварительно уведомив сотрудника. Вы с удивлением обнаружите, что за неделю ему может не поступить ни одного звонка, а на почту он получит от силы пару рассылок.

98% наших подчиненных в офисе ничем не заняты, кроме имитации бурной деятельности. От того, что они не выйдут на работу, ничего не изменится. Последуйте моему совету на сайте [kniga.biz.ua](http://kniga.biz.ua) >>> удивительные открытия.

## **ВЫ ТЕРЯЛИ ВЕРУ В СЕБЯ И СВОЙ БИЗНЕС?**

Никогда. Поясню. Что такое вера в себя? Это когда вы понимаете, что есть что-то важнее страхов, которые нас окружают. Родственники говорят — у вас не получится, не лезь туда. Коллеги на совещаниях только и делают, что говорят вам «нет» и «это невозможно».

На каждое предложение вы слышите «не получится».

Ваша задача — иметь такую цель, которая будет опровергать любые «нет». Что делает компанию великой? Цели. Не ставьте себе задачу победить на этом районе, ставьте задачу глобальнее — мировое лидерство.

Придите завтра в офис в 9 утра, соберите коллектив и скажите им: «я принял решение быть мировым лидером». Если они не вызовут скорую помощь и медиков, у вас будет три минуты, чтобы пояснить, почему вы этого хотите достичь.

Дальше вам предстоит долгий путь, но даже если вы не станете мировым лидером, то точно выйдете за пределы своего города, страны и, возможно, даже континента. Это произойдет потому, что вы поставили перед собой великую цель. Лучше целиться в совершенство и попасть, чем целиться в несовершенство и упасть в него.

## **ЧТО ТАКОГО ВЫ ДЕЛАЛИ КАЖДЫЙ ДЕНЬ, ЧТО ПРИВЕЛО ВАС К РЕЗУЛЬТАТУ?**

Верил в то, что у меня все получится. Каждый день. Каждую секунду. Я из маленького, провинциального украинского города, родился на окраине, ходил в обычную школу.

Чтобы заполнить свой первый оптовый склад, я продал автомобиль, и когда на него впервые пришел, то сказал стоящим рядом людям — я буду мировым лидером. Вы представляете, что они обо мне говорили и как называли, когда вышли в курилку? Сейчас мой бренд — третий в мире. И я продолжаю каждый день верить в то, что настоящий успех — впереди.

## **ГДЕ ВЫ ЧЕРПАЕТЕ ЭНЕРГИЮ?**

Рекомендую бег. Вчера я бежал кросс по Варшаве, сегодня — по Минску, завтра побегу по Львову.

Важно вести здоровый образ жизни. Ваш организм — это ваш основной ресурс. Для того, чтобы быть готовым в любую минуту включиться в решение важной задачи, вы должны быть психологически и физически здоровым человеком.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

## **КАКОЙ СОВЕТ ИЗМЕНИЛ ВАШУ ЖИЗНЬ?**

Когда у меня что-то не получалось, отец задал мне простой и понятный вопрос: «Кто не хочет, ищет причины. А что ищет тот, кто хочет?». Я ответил — возможности. «Вот иди и ищи возможности. Без решения не возвращайся», — сказал мне отец. Я навсегда запомнил эту фразу и часто повторяю ее своим детям.

Когда я вырос, то прочитал уникальную книгу, которая взорвала мне мозг — «Мои годы в GE» Джека Уэлча. Я нашел в этой книге ответы на все свои бизнес-вопросы.

## **В ЧЕМ ВЫ ВИДИТЕ СМЫСЛ ЖИЗНИ?**

Отвечу словами академика Сахарова: смысл жизни в экспансии.

## **КАК ПРАВИЛЬНО УЛОЖИТЬ В ГОЛОВЕ, ЧТО ТВОЙ БИЗНЕС БУДЕТ БОЛЬШИМ?**

Есть вещи, которые нужно чувствовать. Бизнес — это интуиция, умноженная на четкое планирование и ресурсы, которые нужны для достижения этой цели.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Я рекомендую определить для себя конкурента, которого хочешь победить, подтянуть ресурсы и каждое утро просыпаться с мечтой: замочить этого конкурента, не выходя за моральные нормы и рамки закона, победить в сегодняшних переговорах, заключить вот эту сделку. Маленькие победы каждый день сложатся в большую победу через два года.

Не слушайте тех, кто говорит, что с конкурентами нужно дружить, обниматься, сидеть за общими столами и слать поздравления! Они забирают у вас деньги, они ваши маркетинговые враги. Какая может быть дружба с врагами? Победы над конкурентами мотивируют меня и должны мотивировать вас.

## **ПО КАКИМ ПРИНЦИПАМ ВЫ ФОРМИРУЕТЕ КОМАНДУ?**

Чтобы не было сложностей при подборе команды, нужно быть лидером, в которого поверят люди. Сотрудники никогда не будут работать на личность, которая слабее, чем они. Разве что они пришли что-то у тебя украсть. Лидер в бизнесе — это человек, который в любой компетенции сильнее, умнее, активнее любого члена компании.

Я занимаюсь простым, понятным, и в то же время сложным, операционным бизнесом. А значит

мне нужны люди, которым не все равно. К сожалению, 98% людей все равно. Гениев только 2%. Но когда ты находишь таких людей, то с удивлением обнаруживаешь, что у тебя есть соратники.

Когда вы их нашли, то должны пояснять им мотивы принимаемых решений. Ведь корпоративная культура — это не то, что вы рассказываете людям, а то, что они обсуждают в курилках. Если они вышли покурить и обсуждают, что их руководитель невменяемый и не туда идет, то с ними далеко не уедешь. Поэтому важно, чтобы команда считала твои цели своими.

И третье: надо понимать, что с сотрудниками вы будете проводить больше времени, чем с женой и детьми. Между вами должна быть психологическая совместимость. Конфликт между двумя топ-менеджерами компании, это как драка между пилотами самолета на высоте 10 тыс. метров. И то, и другое приводит к катастрофе. Я провожу один простой тест: если тебе приятно выпить с человеком вечером в баре, значит твой человек.

Когда вы нашли человека, которому не все равно, с которым у вас одни ценности, которому вы объяснили, куда идете, и он принял эту цель за свою, у вас образуется команда, которая разорвет всех на части и перевернет мир.

## **КАК РАЗВИВАТЬСЯ,** **КОГДА ТЕБЕ 16 ЛЕТ?**

Свободных денег в мире — миллиарды долларов. В любой стране. Мой совет молодым: найти кого-то, у кого вы сможете быть вторым номером хотя бы месяц. Тогда вы увидите, как успешный человек мыслит и принимает решения, у вас точно все получится.

Расскажу короткую историю. На семинаре в Киеве к сцене подошел молодой парень и начал громко меня звать. Я обратил на него внимание и спросил, что он хочет. Оказалось, что он хочет поработать у меня в офисе — и это цель его жизни.

Он был очень настойчив, и я согласился. Говорю: «Хорошо, завтра в 7:30 приезжай в офис», — но при этом забыл, что завтра воскресенье. На следующее утро телефон разрывается от звонков охраны: «Какой-то сумасшедший рвется в офис и требует Черняка». Я беру трубку, объясняю парню, что ошибся днем и прошу прийти завтра в то же время.

На следующий день он приходит минута в минуту, я его завожу в офис со словами: «Садись сюда, молчи, ничего не делай и просто слушай». Начинается обычная операционная работа: видеозвонки со США, постоянные проблемы, проверки, бор...



Парень все это время не произносит ни слова, не ест, не пьет. В 16:30 он встает и говорит: «Я, наверное, поеду, но ответьте на один вопрос. Вы вот это все сегодня обсуждали в каких деньгах?». Я ему говорю, что в миллионах долларов и спрашиваю, какой вывод он сделал из прошедшего дня. «Нужно е\*\*шить», — была единственная фраза, которую выдал парень после паузы.

## **КАК РАССКАЗЫВАТЬ О СВОЕЙ КОМПАНИИ КЛИЕНТАМ В СОЦСЕТЯХ?**

Стройте личный бренд. Научитесь строить личный бренд — постройте успешную мировую компанию.

Ваш Facebook должен быть максимально живым, а вы должны быть максимально активны. Рассказывайте подписчикам истории: вот я на выставке, вот я бегу кросс, вот я отдыхаю с семьей, вот я еду на велосипеде, вот океан за моей спиной.

Говорите честно о том, кто вы есть. Не обманывайте. Никто не верит в искусственное счастье и «отфотошопленные» фотографии. Это заметно. Также заметно, когда человек пишет фальшь. Лучше написать [Купить книгу на сайте kniga.biz.ua](http://www.kniga.biz.ua) с ошибкой, но зато честно.

Как-то ко мне на собеседование пришла девушка, претендующая на директора по маркетингу. Я ее спрашиваю: «У вас последний пост два месяца назад, у него 12 лайков, как вы собрались управлять моим брендом, если не можете управлять своим?». Дальше нам говорить было не о чем.

Расскажу короткую личную историю. Когда я создавал канал Big Money, то предполагал, что это будет узкоспециализированная площадка, где обеспеченный человек будет говорить с такими же обеспеченными людьми на тему бизнеса. Я не ждал больше 10–15 тыс. подписчиков, и когда одно из видео собрало миллион просмотров, то прозрел.

Как так, спросил я себя? Ведь я же не Познер, не Ургант и не Дудь. Мы с героями не гримируемся, не готовимся, не пишем сценарии, снимаем все единым блоком и потом практически не монтируем. Мы просто выходим в кадр и говорим.

Ответ в том, что зрителям этот формат зашел. Люди нуждались в таких честных разговорах о бизнесе. Не когда бизнесмен рассказывает, какой он меценат и как тратит деньги на благотворительность либо сидит дома в окружении семьи в белой рубашке, позитивный до того, что тошнит, а когда говорит о стратегии компании, о марже, отношениях с кредиторами и поиске инвесторов и других прикладных вещах.

Как запуск Big Money повлиял на мой личный бренд? Если раньше я был записан во всех телефонах как «Евгений Хортица», то теперь меня подписывают Евгений Big Money.

**ЧТОБЫ ВЫ ВЫБРАЛИ:**  
**ПРОСТОЙ ПРОДУКТ, НО С СИЛЬНЫМ**  
**ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕМ, ИЛИ**  
**ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОДУКТ, НО С ПЛОХО**  
**ПРОРАБОТАННЫМ БРЕНДОМ?**

Я выбрал бы инновационный продукт с сильным позиционированием. Если у вас не получается делать сильное позиционирование, то найдите того, кто сделает сильную продуктовую часть, или наоборот. Другими словами, подбирайте команду так, чтобы люди дополняли друг друга. Один сильный лидер должен заниматься маркетингом, второй — дистрибуцией.

В футболе нет 11 нападающих или 11 вратарей, там есть лучший вратарь, лучший нападающий, лучший полузащитник и лучший тренер. Таким же образом надо строить и команду.

# АЛЕКС КУПЕР

---

ВЛАДЕЛЕЦ СЕТИ РЕСТОРАНОВ, КОТОРЫЕ  
ОБСЛУЖИВАЮТ 500 ТЫС. ЧЕЛОВЕК В ГОД

**ВОЗРАСТ:** 30 лет

---

**КОЛИЧЕСТВО  
СОТРУДНИКОВ:** 400 человек

---

**СФЕРА  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:** ресторанный бизнес

---

**БИЗНЕС:** основатель и владелец проектов «Молодость», Соорег Burger, Givi to me, «Тихий бар», «Вежливый лосось», «Пышечная», «Молодость», «Городской рынок еды». Рестораны Алекса Купера обслуживают 500 тыс. человек в год

---

**ГДЕ НАЧИНАЛ  
БИЗНЕС:** Одесса

---

**АВТОМОБИЛЬ:** Porsche

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

## **Мой бизнес — это череда ошибок и неудачных решений**

Моя история — это множество ошибок и безуспешных решений.

На дворе 2008 год. До экономического кризиса остались считанные недели. Я, студент Одесской юридической академии, пришел к родителям и заявил: «Мама, папа, я решил делать сайты. В интернете. Как вам идея?». Родители поддержали меня и дали четыре тысячи долларов с обязательным условием — эти деньги пойдут исключительно на компьютеры дизайнерам. Они были уверены, что вскоре от бизнеса ничего не останется, кроме компьютеров, но отказывать не стали.

Я добавил к этим деньгам сто долларов личных сбережений и вопреки советам родителей купил б/у технику на две тысячи долларов, а оставшиеся деньги приберег для аренды офиса. Посмотрев по

ТВ новости, убедился — гривна укрепляется, а доллар падает. В тот же день я поменял оставшуюся «двушку» на гривны. А проснувшись на следующее утро, узнал, что курс доллара уже не четыре гривны, а десять...

Спустя пять лет этот бизнес вырос в студию веб-продакшна. Наша фирма арендовала большой дом с джакузи, в штате работало 50 человек, и в одесских масштабах мы были «волками с Уолл-стрит».

Как-то к нам обратился один клиент — крупная почтовая компания — и сделала заказ на 50 тысяч долларов. Для нас это был контракт на баснословную сумму! За эти деньги нам нужно было нарисовать всего 12 макетов?! Ничего в жизни не может быть лучше 50 «кусков» за 12 макетов! Мы решили, что схватили Бога за бороду. Пропили тысячу долларов, отмечая подписание договора о намерениях, купили три новых «Макбука» и обновили мебель в офисе.

Контракт мы все же подписали, но... через полгода. И тут выяснилось, в чем был подвох. У почтовой компании было 12 разных отделов, с которыми нужно было согласовывать макеты — маркетинга, пиара, внешних и внутренних коммуникаций и еще много других нюансов.

Утверждение каждого макета стало для нас игрой в «Супер Марио». Если помните, там нельзя

было сохраняться. Вот так и у нас. Приходишь в первый отдел, выслушиваешь их пожелания, вносишь правки, потом аналогичная процедура и со вторым отделом, а когда добираешься до 11-го, там говорят — «вы знаете, тут надо поиграться с цветом, а лучше бы вообще все переделать». Ты переделываешь и начинаешь согласовывать опять с самого начала по всем отделам.

После этой истории я поехал в Индию, а когда вернулся, то продал всю технику и закрыл студию.

## ЧЕМУ МЕНЯ ЭТО НАУЧИЛО

Я не рефлексировал по поводу прошлых ошибок.  
На старте любого бизнеса ошибки неизбежны.  
И все они влекут за собой денежные потери. Но самая большая потеря — это не деньги, это когда спустя 15 лет понимаешь, что ты так и не достиг желаемого из-за боязни ошибиться. Главное в бизнесе — не думать, что будет, если «идея не взлетит», а перебороть страх и идти делать.

Я считаю, что предпринимательство — это такой же талант, как способность сочинять музыку или писать картины. Ни художники, ни музыканты, ни предприниматели не могут предсказать успех, ориентируясь лишь на метрики. И тем и другим важны интуиция, везение, вера в себя и другие факторы.

## **ЕВГЕНИЙ ЧЕРНЯК**

бизнесмен, участник TOP 100 Forbes, оборот компании \$1 млрд в год

## **АЛЕКС КУПЕР**

владелец сети ресторанов, которые обслуживают 500 тыс. человек в год

## **ДМИТРИЙ ДУБИЛЕТ**

сооснователь банка без отделений monobank с 1 млн клиентов

## **ПАВЕЛ ВРЖЕЩ**

сооснователь banda.agency, обладатель «Канских львов»

## **ВЛАДИСЛАВ ЧЕЧЕТКИН**

владелец Rozetka.ua, крупнейшего украинского Интернет-магазина

## **ВАСИЛИЙ ХМЕЛЬНИЦКИЙ**

владелец активов на \$750 млн — инвестгруппы UFuture и технопарка UNIT.City

## **ВЯЧЕСЛАВ КЛИМОВ**

сооснователь крупнейшей украинской службы экспресс-доставки «Новая Почта»

## **АНТОН НЕСТЕРОВ**

совладелец крупнейшей в Хэмптонсе компании по прокату лимузинов

## **БОРИС ЛОЖКИН**

основатель медиахолдинга UMN со штатом в 4000 человек

## **ВИТАЛИЙ АНТОНОВ**

основатель концерна «Галнафтогаз» с 400 заправокными комплексами

## **АЛЕКСАНДР ГАЛИЦКИЙ**

основатель Almaz Capital Partners, инвестфонда из сотни миллионов долларов