

ЭПОХА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

RUGRAM

Москва
2025

УДК 33
ББК 65.290
О-59

Оносов, А.

О-59 Эпоха предпринимателей/ А. Оносов, — М. : Т8 Издательские технологии / RUGRAM, 2025. — 272 с.

ISBN 978-5-517-12523-1

В этой уникальной книге собраны истории 67 успешных предпринимателей - участников одного из бизнес-клубов. Каждая история представляет собой глубокий анализ пути к успеху, раскрывая ключевые факторы, определившие становление и развитие бизнеса.

Автор исследует различные аспекты предпринимательской деятельности, включая первоначальные шаги в бизнесе, формирование команды, роль менторов и влияние литературы на профессиональное развитие. Особое внимание уделяется важности веры в свое дело и неустанного движения вперед как фундаментальных принципов успешного предпринимательства.

Книга представляет собой ценный ресурс не только для действующих и начинающих предпринимателей, но и для широкого круга читателей, интересующихся бизнесом и саморазвитием. Каждая история содержит уникальные insights и практические советы, применимые в различных профессиональных сферах.

Эта коллекция предпринимательского опыта станет эффективной инвестицией времени для тех, кто стремится к личностному росту и профессиональному совершенствованию, независимо от сферы деятельности.

BIC KJB
BISAC BUS000000

ISBN 978-5-517-12523-1

© Алексей Оносов, текст, 2025
© RUGRAM, оформление, 2025
© Т8 Издательские технологии, 2025

Содержание

Вступление.....	7
Михаил Маркин — Управляющая компания «КОТ».....	9
Руслан Сайделов — Офисная мебель «РусКомфорт».....	12
Михаил Бакулин — ООО «Эконикс».....	17
Альфред Яхин — Мебельная фабрика BRENDOSS.....	22
Игорь Брежнев — Atmosphere.....	27
Станислав Блохин — Cashflow196.....	31
Павел Кутенев — Клуб развития мышления «Поток».....	34
Константин Перминов — Perminov.club.....	42
Сергей Шангареев — ООО «ЭСО» (проектирование и строительство) и авторазбор.....	53
Виктор Кукарских — ООО «УРАЛАГРОХИМ».....	59
Григорий Грин, основатель Remarka.Group.....	62
Алексей Зиновьев — сеть spa-салонов «Рельсы-рельсы, шпалы-шпалы».....	66
Владимир Назаров — Head Promo.....	68
Китов Алексей.....	72
Алексей Мухорин — ООО «ПК ПроектМонтаж».....	76
Дмитрий Кабалин — ASD Group.....	82
Михаил Ступин — ТИО.....	85

Андрей Лодкин — ФУДФЕЙС.РУ.....	89
Сергей Стрельников — Консалтинговая Компания «Система».....	92
Кирилл Петриков — АВТ.....	95
Илья Комаров — Доставка и суши-бар Cosmoroll.....	98
Свитеньков Александр - компания Загородная Недвижимость Урала.....	105
Артем Ларченко — Инсайт.....	110
Альфред Шамсияров — АЛАВИР.....	114
Антон Щербак —CEO event agency CREATIVE и сети детских спортивных школ «ВРЕМЯ ПЕРВЫХ».....	117
Вадим Чирков — ЕКБ-Элит.....	121
Артем Черепанов — Колл-центр «Звонко».....	124
Алексей Тимошенко — «КОМФОРТ 96».....	127
Денис Фомичев — Стройснаб.....	130
Артем Герасимов — ГК Контур и AGCoach.....	132
Дмитрий Мизгирев — Леком.....	139
Михаил Борисов — Флешкин.....	142
Сергей Нечаев — Бар Sheff.....	146
Сергей Вайсман — Тренинговая мастерская Вайсмана Сергея.....	149
Станислав Дербышев-Семенов — Мистер Ландри; Три богатыря; Muzilla; УК Развитие.....	151

Алексей Ильичев — Заместитель директора инвестпроекта АО «Полиметалл».....	154
Роман Колесников — Petsee: ошейники с GPS для собак и кошек.....	158
Александр Косуров — iamBTL.....	161
Владимир Гулин — GPS-glaz.....	164
Дмитрий Черников — Эрудит.....	166
Евгений Беглов — ОМНИКОММ УРАЛ.....	170
Евгений Томилов — Завод «Бурмаш».....	173
Вадим Гурьянов — ООО «Сильвер Групп».....	176
Рустам Зиалтдинов — Компания «ЖБИ РОССИИ».....	180
Андрей Жуков — ИП Жуков.....	183
Артем Владыкин — Консалтинговая компания VLADYKIN.PRO.....	186
Виталий Пинигин — Доктор кофемашин.....	190
Иван Стародубцев — Пират 66.....	193
Алексей Пономарев — Группа компаний «ДРОБОВИК».....	197
Анатолий Волович — Уральская горная компания.....	202
Семен Анфиногенов — Presentree, hobbyhorse toy, ООО «Крепкая нить».....	207
Алексей Григорьев — ИП Григорьев.....	209
Дмитрий Ганин — ООО «БИОКЛИМАТ».....	213
Дмитрий Бакланов — ООО «ЭСТЕТ» (EstetClean).....	218

Александр Винокуров — Европейские строительные решения.....	220
Александр Яковлев — «Инжениум Электро».....	224
Марат Сабириянов — учредитель компании «РАДУГА-ХОЗМАРКЕТ», соучредитель компании «КРЕПКАЯ НИТЬ».....	227
Сергей Суховеев — руководитель event-агентства «SUKHOVEEV».....	233
Денис Максимов — DM GROUP.....	237
Иван Синеев — Институт финансового планирования.....	240
Михаил Маслаков — Alltel24 (Алтэл).....	244
Иван Смирных — Компания «СТОРУК».....	248
Константин Бессонов — Reanimobility.....	251
Алексей Никонов.....	255
Алексей Оносов — Юнисофт.....	260
Послесловие.....	265

Вступление

Существует ли универсальная формула успеха, которая работает не только в бизнес-сфере? Ответ на вопрос хранится на страницах этой книги — в которой я пытался вывести ее, собирая крупинцы знаний у опытных предпринимателей.

Автор книги — Алексей Оносов — основатель компании «Юни—софт», эксперт по искусственному интеллекту и цифровой трансформации бизнеса, основатель компании Юнисофт — начал свою предпринимательскую деятельность в 2004 году.

Однажды стало очевидно, насколько бесценно было бы получить частицу опыта успешных предпринимателей. Продолжительное время встречался с ними и просто общался. Каждая встреча давала массу уникальных знаний, и стало понятно: это нужно записывать, чтобы не потерять ни одного слова, не утратить ни одной мысли. Так зародилась идея нашего проекта.

Труд, который вы держите в руках, может вдохновить вас на создание или совершенствование своего бизнеса, и для этого не нужны большие ресурсы или готовность к существенному риску. Истории наших героев это доказывают. Книга будет вам полезна, если вы хотите развиваться и покорять новые вершины: в бизнесе, личной жизни или профессиональной сфере — не важно. Это сборник универсальных знаний, которые можно применить в любой сфере.

Работа над проектом длилась продолжительное время — продолжительное время искали универсальные бизнес-инструменты, чтобы продукт стал уникальным источником знаний, которых нет ни на одной книжной полке.

Наши читатели наверняка знакомы с бестселлерами писателя Наполеона Хилла: в течение примерно двадцати лет он методично опрашивал богатых людей с целью вывести формулу успеха.

Вероятно, так и был создан бестселлер «Думай и богатей». Эта книга — в некотором роде повторение этого опыта. Каждый предприниматель отвечал на схожие вопросы: про книги, повлиявшие на его судьбу, про взлеты и падения, про источники энергии и вдохновения. Спрашивали даже о способах борьбы с выгоранием, потому что они, возможно, помогут кому-то из наших читателей. Герои дали советы

молодому поколению, вспомнили себя в начале пути и подумали о том, какой шаг в прошлом сейчас считают неверным.

Здесь вы не найдете информации о том, как заработать с нуля, не узнаете уникальный секрет успешного бизнеса. С вами поделятся богатым жизненным опытом исключительные люди. Это будет легкий и понятный разговор, будто вы общаетесь с этим человеком за чашечкой кофе. Рассказы из реальной жизни докажут вам, что магии не бывает, ничего не происходит по мановению волшебной палочки. Все дается с трудом, знания и опыт появляются не только в историях успеха, но и в горечи неудач.

Возможно, для человека, у которого нет своего бизнеса, эта книга станет вдохновением для запуска своего бизнеса. Надеюсь, что вы, наши друзья, насладитесь книгой, и она заменит вам миллион пособий по бизнесу. Раскрою секрет универсальной формулы раньше: ее нет. Ведь у каждого человека свой путь: один посоветует научиться плавать, прежде чем лезть на глубину, а другой скажет, что нужно броситься с обрыва в море и суметь выплыть. У каждого предпринимателя своя стратегия, но, несмотря на разнообразие взглядов, все они сходятся в одном. В чем именно? Узнаете в этой книге!

Михаил Маркин — Управляющая компания «КОТ»

Я работал в найме шестнадцать лет. Были и неофициальные подработки — «недобизнес». Потом прежнем формате стало скучно работать. Я отправился искать свое дело и нашел его. Первой моей компанией стала компания «АсСервис», которая занимается откачкой выгребных ям. Сразу после этого я ушел во второй бизнес: мы создали группу СК «КОТ» (на данный момент Сервисная компания), в которую сейчас входят пять управляющих компаний. В бизнесе я проверял разные гипотезы, не все они оказались удачными. У меня был магазин здорового питания, я увлекался этой темой и хотел нести ее в массы. Тянул этот бизнес год, вложил в него миллион — и закрыл. Я акцентирую внимание на том, что мне нравится. На пути было много минусов, которые со временем переросли в плюсы. Нужно заниматься тем, чем хочется и что нравится, чтобы глаза горели.

В сервисных компаниях существует много интересных задач, которые приходится решать. Например, рейтинговая атака. Это происходит тогда, когда тебя хотят выбрать жители дома, а конкуренты создают негативные отзывы. Мы гордимся реальными отзывами и собираем их. К сервисным компаниям привязан государственный контекст — это некая прослойка между государством и людьми. Мы настраиваем коммуникации, выводим людей из неведения, у нас даже есть обучающие ролики на YouTube. Много инструментов было применено для регуляции отношений с клиентами, в этом плане мы нестандартная сервисная компания. Я очень часто беру что-то из других бизнесов, вношу в нашу сферу то, что классно работает в других отраслях. Когда люди приходят к нам на экскурсию, они удивляются тому, как выглядит сервисная компания, и нам это нравится.

Создать сервисную компанию можно с бюджетом примерно в 300 тысяч, но при этом нужно понимать, какой у нее будет портфель, и кто с ней будет работать. В нашей стране уровень недоверия очень высок. Для новых компаний шансы найти дома, которые заключат с ними договор, равны нулю.

Если есть партнеры, например, застройщики, то можно попробовать открыть свое дело.

В этом бизнесе много нюансов. Главный ресурс — это люди, которые работают в компании. От того, как работают сотрудники, зависит отношение жителей к сервисной компании.

У меня не было переходного периода от найма к бизнесу. Так получилось, что я одновременно был в найме и работал в компании, которая находилась в структуре, но была отдаленной. Уже тогда мне приходилось самостоятельно принимать решения. Даже будучи в найме, я относился к этой компании как к своей, думал о ее развитии, вкладывался в нее. При открытии бизнеса у меня была неопределенность только по одному поводу: насколько мне хватит запала в работе. Всегда задавался вопросом: а не сдамся ли я сейчас? Мы пахали 24/7 и уже через год начали ощущать прибыль. Чтобы всегда оставаться в тонусе, «не заржаветь», нужно всегда создавать неопределенности, не делать так, чтобы было понятно и скучно.

Я занимаюсь инвестированием, вкладываюсь в ярких людей, которые хотят чего-то достичь. Вместе с ними достигаю чего-то нового и мне приятно, что благодаря мне кто-то добьется успеха. Это дает новизну в жизни. Я создаю свое личное поле для упорядоченного хаоса и начинаю его конструировать.

Самое главное — найти нужных людей, а потом отойти в сторону и не мешать. Это слова Теодора Рузвельта. А еще можно подняться выше и светить, как солнышко, создавать тепло. Сейчас у меня такой этап, когда я не мешаю, отошел в сторону и любуюсь тем, что происходит. Люди самостоятельно контролируют себя значительно лучше, чем ты. Я только задаю определенные векторы и стратегии. В каких-то делах принимаю непосредственное участие: например, это сложные переговоры, связанные со стратегическим развитием.

У меня есть своя методика для поиска подходящих людей. В первую очередь я смотрю на амбиции человека, на его качества. Еще у меня есть чуйка, хотя я тоже могу ошибиться в этом вопросе. Задаю человеку много вопросов, наблюдаю за ним и только после этого принимаю решение.

Мне кажется, что выгорание появляется тот момент, когда все становится рутинно и понятно, когда человек начинает скучать. К рутине и монотонности привыкаешь — и уже не чувствуешь их. Нужно поставить себя на