

ДМИТРО
ПОРТНЯГІН

ТРАНСФОРМАТОР

ЯК СТВОРИТИ СВІЙ БІЗНЕС І ПОЧАТИ **ЗАРОБЛЯТИ**

*Збережено редакцію автора.
Перед вами ніким не прикрашена історія
з перших вуст*

Перекладач Алла Долгая

Київ
BookChef
2018

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

ЗМІСТ

Передмова.....	11
Розділ 1. Згага всередині.....	14
Розділ 2. Становлення особистості.....	36
Розділ 3. Перші гроші.....	46
Розділ 4. Чорний пояс із мрій.....	58
Розділ 5. Перші результати й початок публічності.....	80
Розділ 6. Знання і перший заробіток.....	96
Розділ 7. Екосистема.....	116
Розділ 8. Лідерство й освіта.....	144
Розділ 9. Команда й конкуренти.....	184

Розділ 10. Цілі й конфлікти.	204
Розділ 11. Бізнес із Китаєм	214
Розділ 12. Опакування	224
Розділ 13. Персональний бренд і свобода	266
Розділ 14. Масштабування	285
Висновок	298
Подяки	300

Хлопець, якому ще немає навіть тридцяти років, став для мене не лише другом, а й одним із наставників. Я не бачу, де він «закінчується», він масштабний, енергійний, запальний, і він справді змінює бізнес-середовище.

Дмитро Портнягін — дороговказ і живий успішний взірець для сотень тисяч людей, які завдячуючи йому стають сильнішими щодня. Він відкриває нам нові світи й готовий вести нас до нових горизонтів. Ну а ми? А ми разом з ним — ПОЇХАЛИ!!!

*Максим (Комбат) Батирев,
автор бестселерів «45 татуювань менеджера»*,
«45 татуювань продавана»***

Дмитро Портнягін — це Ілон Маск для російського підприємництва.

*Ігор Рибakov,
мільярдер, співвласник корпорації «Техноніколь»,
засновник «Рибakov Фонду»*

* Батирев М. 45 татуювань менеджера. Правила керівника / Переклад укр. О. Кожушко. — Харків: Вид-во «Ранок»: Фабула, 2017. — 304 с.

** Батирев М. 45 татуювань продавана. Правила для тих, хто продає і керує продажами / Переклад укр. О. Кожушко. — Харків: Вид-во «Ранок»: Фабула, 2017. — 336 с.

Дмитро — справжній підприємець, лідер, є взірцем для багатьох. Навіть для дуже успішних підприємців. Приміром, мене Діма надихнув на неймовірні звершення, і я впевнений, що для багатьох інших людей він вчинив так само. Таким має бути справжній мільйонер — людина, яка впливає позитивно на життя мільйонів людей. У книжці я бачу головне — відкритість і чесність, що трапляється нечасто. Дякую, Дмитре, що знайшов час і енергію покласти все на папір.

*Оскар Хартманн,
підприємець й інвестор,
засновник проєктів KupiVIP.ru, Carprice, Aktivio, CarFix*

Дивовижна легкість буття. Без зусиль. Без надриву. Без напруження. Щиро, весело, просто, але напрочуд точно й масштабно. Дмитро робить бізнес, щедро надихаючи й запалюючи всіх навколо. Історія Дмитра Портнягіна — є разючим взірцем того, як прості, але сміливі рішення можуть докорінно змінити життя. Будьте й ви такими — охочими й легкими на підйом — або нарікайте лише на себе.

*Андрій Федорів,
засновник fedoriv.com
«Правила гри без правил. Філософія підприємництва»*

Поважаю професіоналів. У спорті й бізнесі найліпших вирізняють однакові якості. Дмитро, безсумнівно, професіонал, наполегливо йде до більш масштабної мети. Він здатний швидко віднайти вихід із будь-якої складної ситуації.

Костя Цзю

Трансформатор — це людина, яка змінює свою сутність! На власному прикладі Дмитро Портнягін показав, що зробити себе самому — цілком реально, навіть якщо ти з найглухішого села. Найліпший спосіб піднімати людей на новий рівень — це бути для них взірцем. Шлях Трансформатора гідний поваги! Хочеться, щоб сучасна молодь надихнулася його прикладом і сміливо почала діяти. Адже трансформація людини починається в її голові!

*Павло Кур'янов (Пашу),
директор продюсерського центру Black Star*

ПЕРЕДМОВА

Масштаб особистості визначається масштабом поставлених цілей. Я завжди мав чіткі й зрозумілі цілі, до яких прагнув. Мій стиль життя — безупинний челендж, виклик самому собі.

Мені подобається вивчати людей, і цікаві передусім долі підприємців. Я спілкувався з багатьма з них, зазначаючи для себе закономірності й видатні випадки. І сам я до самих кісток підприємець, тому мої думки, дії та результати також стали частиною картини, що «вибудувалася» у мене в голові. Картини того, як думає й діє успішний підприємець (принаймні, в моїй країні).

Багато людей сумують без усіляких причин і зазвичай живуть у дрімливому, підвішеному стані роками чи й навіть усе життя. Я собі цього не дозволяю: в мене завжди є мета, є час на її виконання, і я не втомлююся повторювати це від аудиторії до аудиторії. Мільйон підписників на каналі «Трансформатор», книжка-бестселер, підкорення семи найвищих вулканів на всіх континентах, чистий прибуток у один мільйон доларів щоміся-

ця — ось мої цілі на час написання цих рядків. Захоплення близьких людей, схвалення публіки, виклики, які щоранку кидають мене в бій, — ось мої джерела енергії. Ділитися своїми знаннями, досвідом, бути відкритим для людей і безупинно навчатися — мій характер. Робити світ ліпшим, підвищувати рівень бізнес-освіти в країні, мотивувати на досягнення молодь, насамперед у невеличких містах, — моя місія. Саме місія спонукала мене написати цю книжку. І якщо моя книжка змінить життя хоча б сотні людей на ліпше, це стане чудовим досягненням. Проте я не сумніваюся, що їх буде набагато більше.

Я звертаюся до тебе, шановний читачу (перейдімо на «ти», не проти?), і пропоную відразу означити, що ми тут частенько говоритимемо про гроші. І це цілком нормально. Адже стрижневим результатом діяльності підприємця є прибуток. Зароби грошей, купи квартиру, зроби так, щоб вся твоя родина жила в достатку, а діти отримували гідну освіту. Чоловік мусить бути успішним — цього чекають від нас наші жінки, діти, батьки. Якщо ти чоловік, то передусім учися заробляти! Кожен мусить процвітати на своєму терені й безупинно розвиватися, ставити перед собою нові й нові цілі. Нічого не виходить? Випробуй себе в чомусь іншому. Якщо справа не приносить відчутних результатів — змінюй тему. Будь-яка людина може бути успішною, може бути першою, якщо вона обрала правильну справу.

Є три шляхи до багатства. Я прочитав про них у книжках Володимира Тарасова й цілком з ним погодився. Перший — шлях лідера. Коли твої найсильніші сторони — вести за собою людей, надихати на високі досягнення, заражати своїми ідеями. Яскравим взірцем такого лідера є Стів Джобс. Другий шлях —

шлях майстра. Коли ти вмієш щось робити неймовірно якісно, тебе поважають і цінують за твоїй винятковий талант, тому готові йти за тобою. Чудовим взірцем такого майстра є Джорджіо Армані. І третій шлях — шлях помічника. Ти допомагаєш лідеру або майстру реалізовувати їхні ідеї, підтримуєш чи безпосередньо керуєш усім процесом як сірий кардинал. Взірець таких помічників — виконавчий директор Google Ерік Шмідт або дружина Романа Абрамовича.

Ти вже, мабуть, зрозумів, мій шлях — шлях лідера. І все, що я писатиму далі, орієнтоване на тих, кому цей шлях найближчий.

Проте якщо ти й досі не визначився, що тобі більше підходить, я скажу так: не бійся експериментувати! Шукай себе там і тут, допоки не досягнеш результату. І головне: спершу розв'яжи питання з фінансами, а вже потім думай про те, що тобі насправді подобається робити, а що — ні. Це моя тверда позиція, заснована на особистому досвіді й спостереженні за розвитком багатьох інших людей. Програмуй себе на заробіток: берися навіть за те, в чому не обізнаний. Поки ти молодий — цілком присвяти себе розвиткові бізнесу й створенню матеріальної бази. Це дасть тобі змогу не зациклюватися все життя на темі заробітку, не бути заручником доходів. У майбутньому ти не думатимеш про гроші, станеш вільним і щасливим. Читай і роби свій вибір. У цій книжці я ділюся з тобою своїми переконаннями, даю рекомендації й важливі «ключі», які стануть у пригоді в твоєму житті. Саме за допомогою цих «ключів» я відмикав двері в різних непростих життєвих ситуаціях. Їх ціла зв'язка. Користуйся ними. І ласкаво прошу в моє життя!

РОЗДІЛ 1

ЗГАГА ВСЕРЕДИНІ

Немає сенсу довго роздумувати: бути підприємцем чи не бути. Ти однаково не матимеш змоги кардинально змінити власне життя. Якщо людина думає лише про те, за скільки готова працювати п'ять днів на тиждень, вона заганає себе у вузькі межі чітко фіксованої зарплати. У власника бізнесу цілком інші горизонти.

Ми всі хочемо, щоб наші діти жили краще за нас, щоб спілкувалися з яскравими людьми, отримували якісну освіту й ніколи не думали, як вижити. Тому поглянь у дзеркало й запитай себе: чи хочеш ти, щоб твої нащадки жили так само? Від батьків залежить надто багато. Й ті з них, хто заганає своїх дітей у межі усталених шаблонів, намагаючись довести, що гроші — зло, що у великій кількості вони є лише в поганих людей і чесною працею їх не заробити, припускаються великої помилки. На щастя, сучасна молодь звикла мислити самостійно. Вона здатна зважено приймати рішення, озираючись на таких само молодих і прогресивних. Загалом, сучасне покоління стало більш просунутим з питань

бізнесу, ніж попереднє. Стереотипне мислення радянських часів поступово відходить, і це класно. Я волію, щоб таких самостійно мислездатних людей, як я, ставало дедалі більше, щоб люди були щасливими, щоб кожен упевнено крокував своїм шляхом, спробував зробити щось самостійно й зрозумів, якщо є бажання, то немає нічого неможливого. Такий шлях супроводжує внутрішній стан, схожим на відчуття, ніби ти — пляшка з шампанським, що ладна вибухнути від енергії, яка розпирає тебе зсередини. Про це мені й хочеться розповісти.

Тинда — невеличке містечко, в якому я народився й виріс. Воно ніби острівце на карті, відрізане від решти країни й інших міст. Проте воно й досі є для мене затишним і рідним. Єдиною причиною, чому це місто взагалі існує (не процвітає, а саме існує), є Байкало-Амурська магістраль. У 1980-ті роки люди з усієї країни приїздили сюди на заробітки — на той час регіон вважали швидкорозвитковим. Адже в його розвиток вкладали надто багато сил і коштів, привозили різних фахівців. Саме тоді до Тинди запросили й моїх батьків, а раніше вони мешкали в Улан-Уде.

Моя мама на той час освоювала професію вчителя початкових класів, а батько працював технологом із виробництва м'ясної продукції. Його запросили на Тиндинський м'ясо-молочний комбінат, а маму — в школу викладачем. Сталося це в середині 1980-х, коли моїй сестрі Олесі ще не виповнилося й року. Я народився трохи пізніше — у 1988 році.

Будь-яка людина тієї епохи скаже тобі, що жилося тоді загалом простіше. І я з цим згоден: так, спершу мої батьки фак-

тично не мали даху над головою (знайомі прихистили їх у своїй квартирі), але з часом житло їм надали, та й соціальні гарантії тоді виконувалися, а не декларувалися. Держава нас скеровувала — на той час це було справді обов'язковим. Якщо сьогодні вона фактично надає свободу вибору, перекладаючи на тебе всю відповідальність, то тоді жилося зовсім інакше. Але простіше не означає ліпше.

На просторах Радянського Союзу існував жорсткий стереотип буття: ти народжуєшся, ходиш до дитячого садочка, затим — до школи, потім вступаєш до інституту на обрану спеціальність, влаштовуєшся на роботу, працюєш десять-двадцять років, рухаючись кар'єрними щаблями, потім купуєш або отримуєш квартиру, а коли помираєш, твоїм дітям дістається все, що ти заробив протягом життя. На той час такому шаблону слідували майже всі, й ніхто не припускав, що є інше життя. Кожен знав, яка модель поведінки правильна, розуміли, що сім'я неодмінно має бути повноцінною, і якщо чоловік не п'є — це велике щастя. Відтоді багато чого змінилося. Раніше одна концепція була прийнятна для всіх, а сьогодні на ситуацію можна поглянути під іншим кутом. Так, справді стало легше: **кожен з нас може стати підприємцем, бути вільною і незалежною людиною. Проте, з іншого боку, перед тобою безустанно виникає проблема вибору й виходу із зони комфорту.** Я не сприймаю бездіяльності й рішуче ставлюся до неї. Я з категорії людей, які створюють і діляться. Усе, що я отримую, все, що пропускаю через себе, — усім я хочу ділитися з іншими. Мені й справді сумно дивитися на тих, хто не користується своїми можливостями й не може вибрати правильний, ліпший для себе шлях

у житті. Так, з одного боку, майбутнім підприємцям доведеться напружити свої сили, часом крокувати через пекло, але я й досі не розумію, чому багато людей навіть не намагаються почати свою справу. Усі, хто усвідомлює масштаб свого потенціалу, досягають результатів — усі без винятку. Я не бачив таких людей, які йшли би пробоем, надто сильно чогось хотіли й не досягли своєї мети.

Ключ 1

ЗГАГА ВСЕРЕДИНІ

[>>>](http://kniga.biz.ua)

Згага всередині — це щира незгода з тим, що є в мене зараз. Воно не дає спокою.

Багато людей чогось воліють, проте вважають це недосяжним і нічого, зрештою, не роблять. Гадаю, що такі люди просто не жадають цього всією душею. Згага — це двигун. З нею нічого не робити незмога. Коли ти чимось одержимий, всередині відчуваєш таку пожежу, що сидіти на місці немає сил. Більшість підприємців — вимушені підприємці. У них просто не було іншого вибору через цю пекельну згагу. Якщо ти з усім згоден, то чи не стати тобі підприємцем? А якщо незгода є — вона рухатиме тебе на шляху до мети.

Гадаю, якби я був дорослим наприкінці 1980-х, працював би, мабуть, у торгівлі. Адже тоді це було простіше, ніж зараз. Усе, що привозили до Тинди, прямо-таки змітали з прилавків. Мій батько активно вів свій бізнес. Він постачав овочі й фрукти: спершу привозив продукти від кордону, а потім став працювати безпосередньо з Китаєм. Він орендував склади, розвозив в магазини товари й продавав — інколи вантажівки стояли навіть на нашому подвір'ї. Капуста, картопля, новомодні іграшки — люди розбирали все. Між іншим, Сергій Портнягін один із перших привіз каву до Тинди. На той час підприємців було не так багато, але той, хто наважувався заробляти сам, мав непогані гроші.

Перехід від радянських стереотипів до підприємницьких поглядів відбувався саме тоді. Люди розуміли, якщо взятися за якусь справу самостійно, можна заробляти набагато більше. І я, малий, спостерігав за цим, хоч і несвідомо. Батько показував своїм прикладом, як треба хотіти й домагатися, хотіти й домагатися, хотіти й домагатися... У його виконанні це було так легко. Так воно й відклалося в мене в голові.

Батько помер, коли мені було десять років, однак я добре пам'ятаю, як він працював, як зустрічався з партнерами з інших країн, які складнощі в нього виникали і як він з ними впорювався. А складнощів на той час вистачало! Я бачив усе, проте лише наразі, через багато років, розумію, що саме відбувалося в ті дні. По смерті батька ми залишилися в боргах — увесь бізнес розікрали його ж співробітники. Вони забрали всю техніку з робочих місць, повидиравши навіть з дротоми й розетками.

Лише через багато років я усвідомив, що насправді продовжив його справу. Я пригадую, як навчався в школі й на остан-

ній сторінці зошита малював власну транспортну компанію з базою, складами, автомобілями, під'їзними шляхами. Я не знав, що саме це стане моєю майбутньою справою, але вже тоді розмірковував над тим, як усі ланки взаємодіють. Міг довго не слухати вчителя і навіть не робити уроки — лише малювати бази й вправлятися в підписі, щоб у майбутньому візувати документи. Він, між іншим, з того часу майже не змінився. Зрештою, якщо раніше всі хотіли стати космонавтами, то наразі треба зробити так, щоб діти мріяли стати підприємцями, створювати нові ринки й нові продукти.

Моя мета — зробити підприємництво модним.

Є такий термін — «підприємницька незрілість». Полягає вона в закритості. Сучасний підприємець не повинен бути закритим. Коли ти щось віддаєш, то назад отримуєш набагато більше — кармічні закони завжди працюють. Не всі люди це розуміють, страхаються розголошувати щось, побоюючись видати «секрети» й втратити свої позиції. І це нерозумно.

Спробуйте віддавати свої знання, спробуйте навіть виступити на сцені перед аудиторією — ви відразу відчуєте неймовірний заряд енергії. Коли спілкуєшся з однією людиною, можна й не відчувати відразу віддачі. Проте якщо ти ділишся цінностями з аудиторією, незмінно її відчуваєш. Власне, в моїй компанії теж є свої комерційні таємниці, але всіма своїми знаннями, універсальними для будь-якого бізнесу, я без сумніву можу поділитися з будь-якою людиною. Адже закриті люди зазвичай не досягають високих результатів.

Мій батько був відкритою, харизматичною й активною людиною. Він усюди й усіма вмів домовлятися. Мама й покохала

його за це — він завжди міг знайти вихід із будь-якої ситуації. Напевно, тому по смерті батька вона так і не змогла знайти чоловіка, який хоча б частково зміг поводитися так само, як він, — батько щодо цього був особливим. І саме така особливість характеру давала йому змогу завжди діяти на свою користь. Мама й досі пам'ятає, як вони брали в дідуса машину, завантажували її вщерть картоплею, відвозили на базар і швидко реалізовували товар. Якщо людина діє таким чином, надалі вона вже ніколи не погодиться бути простим найманим робітником, тому що усвідомила — **своїм розумом можна заробити стільки, скільки хочеш.**

Я вважаю, що батько заклав у мені цю істину ще змалку. Він давав нам практичні уроки: скажімо, коли загадував пиляти на дачі дрова, то платив за кожний рубанець по п'ять рублів. І ми розпилювали їх, підраховуючи, скільки можемо заробити. Коли будували баню й тягали будівельні матеріали, батько за кожен перенесений шлакоблок давав нам проїхати на машині один кілометр. І вже в дитинстві я відчував вигоду від своєї роботи, тому що батько свідомо закладав у мене ці знання. І сьогодні, коли сучасні батьки розмірковують, як правильно виховувати дітей, щоб вони стали підприємцями, я відповідаю: дайте їм змогу заробляти якомога раніше! Покажіть, що вони можуть робити гроші своїми руками.

«Отримав у школі п'ятірки — тебе похвалили» — ось мислення найманого працівника. Нам казали, що коли ти працюєш багато і якісно, можеш отримувати за це гроші й найголовніше — впливати на їхню кількість. Нам відкривалися інші можливості, й ми хапалися за них обіруч. Не треба ду-

мати, що дитина може перейти виключно на комерційні відносини й нічого не робитиме безкоштовно. Адже ситуація, коли щодня вона отримує кишенькові гроші ні за що ні про що, — ще гірше. Дитина просто бере гроші, не розуміючи їхньої цінності.

Так, гроші потрібні всім. Тут не варто лукавити, особливо коли йдеться про виховання дітей. Постав себе на місце вільного підприємця, який пристойно заробляє. Що за цих обставин ти зможеш собі дозволити? Передусім — і це головне — ти відчуватимеш себе вільним. Ти можеш подорожувати стільки, скільки забажаєш. Можеш дати дітям ліпшу освіту. Можеш забезпечити безпеку й гідні умови життя своїй сім'ї. Твоя жінка пишатиметься тобою. Ти матимеш змогу допомагати батькам, і вони теж пишатимуться тобою. Зрештою, ти зароблятимеш так багато, що зможеш змінити щось у своїй країні, тому що, хоч би хто що казав, це можна зробити, лише маючи великі гроші й авторитет.

Ми не повинні ошукувати наших дітей — вибір шляху підприємця гідний, щоб розглянути його детальніше. А гроші за цих обставин є лише мірою того, що ти робиш, показуючи, наскільки це правильно. Гроші — це результат, що показує якість твоєї роботи. Тут підприємці в чомусь схожі на спортсменів: спортсмен біжить стометрівку за зазначений час і рахує свої секунди, а для нас мірою успіху є гроші в касі.

І ще: батьки мають допомагати дітям. Не треба нав'язувати дитині щось у супереччя її волі. Не треба перетворювати її в того, ким ви самі мріяли стати в юності, але не стали. Згадуючи маму, розумію, яка вона мудра жінка — завжди давала мені змогу ро-