

Я уехал в США в апреле 1994 имея 100 долларов в кармане со слабым Английским на 3 бала. Суммарная материальная помощь по приезду составила 450 долл талонами на питание и бесплатным проживанием 4 недели в офисе церкви. Работал по специальности много и увлеченно на очень многих крупных фирмах в автопроме и авиастроении. Прекратил работать по найму в 2016 заработав пенсии: государственную, от многих мест работы и накопительные. Пенсиями пока не пользуюсь. Живу на доходы своей IT корпорации и от недвижимости. Статистика определяет меня в 10 процентов по благосостоянию в США. Моя самооценка это, что я преуспел немного лучше среднего соотечественника из стран СССР. В этих записках я расскажу, что я конкретно делал для своего продвижения в США. Было очень много ситуаций влияющих на успех. Что-то помогало. Что-то вредило. Но моя основная концепция поведения оказалась преимущественной. Быть в топ 10 по благосостоянию в США хотят 9 из 10-ти Американцев. Быть не хуже среднего соотечественника тоже почетно. Это по деньгам. Там все нормально. А когда по деньгам нормально, то на первый план выходят другие интересы. Жизненные приключения могут быть намного сильнее денег. По своим приключениям я себя ставлю в 0.1 процент Американцев и 10 проц соотечественников. Приключения были как отрицательные, так и очень сильно положительные. Если говорить огульно, то приключения вредят увеличению материального благосостояния. Я точно мог-бы удвоить свое состояние, если-бы не искал приключений. Мог-бы наверное многократно увеличить, если-бы правильнее поступал в критических ситуациях. Наверняка, кто-то более опытный, чем я мог-бы извлекать из аналогичных приключений выгоду. Часто так и получалось. Я терял, а другие выигрывали в ситуациях, которые я искусственно создавал. Без сомнения Америка это страна возможностей. Я эти возможности видел очень часто и даже сам их создавал. В этих записках я рассказываю о многих интересных ситуациях начиная с моего прилета в США в 1994 году с одним только школьным портфелем и 100 долларами. И далее до 2016 года когда мне уже надо ходить на работу и можно спокойно заниматься своим огородом на Атлантическом побережье с давно выплаченной ипотекой. Польза для читателя мне видится в том, что изучив мои ситуации можно будет избежать типовые ошибки и достичь лучших результатов. Для тех, кто не собирается уезжать у меня есть несколько поддерживающих случаев из моей жизни в США. Иначе говоря мои записки это не реклама по перезду в Штаты. Это просто случаи из жизни, как все происходило со мной и как я проигрывал или выигрывал. На моем опыте можно уточнить те преимущества, которые есть у нас - переселенцев. Знание своих преимуществ помогает в жизни. Аналогично с недостатками. Над недостатками надо поработать. Если-бы я прочитал мои записки 20 лет назад, я некоторые вещи сделал-бы по-другому.

Здесь показана одна глава из моих записок. Решайте сами если интересно заплатить, чтобы прочитать остальное.

Глава 27. Не надо жадничать: \$80 000 000 конечно хорошо, но и \$50 000 000 тоже неплохо.

У меня было несколько случаев когда я торговался до упора. Чтобы узнать верхнюю планку надо торговаться пока не проиграешь. В таких случаях уже нет пути обратно. Оponent доходит до такой степени неприязни к тебе, что просто тебя посылает куда подальше. Этот торг не был исключительно моим. Но я там был фигурой. Многому научился, что в последствии применял с пользой.

Июнь 2005. Калифорния. 3 месяца работаю старшим инженером на Moog (moog.com). В предыдущей главе описал как удалось получить зарплату в 90 т.д. вместо 72, что изначально предлагали и подъемные 30 т.д.

Начальник Лотфи - кандидат наук из Египта. Его начальник Мараз из Индии. Основные специалисты-коллги из Тайваня, Румынии, Пакистана, Ирана. Америкосы на подхвате там где надо языками болтать - наверное типа сегодняшних эффективных менеджеров в РФ. Все вместе в кооперации с заказчиками и подрядчиками работаем над F35. Короче усердно пилим бюджет. Локхид-Мартин, головной изготовитель самолета, не смог добиться заявленных показателей изделия. Но это не беда, а наоборот - возможность получить дополнительное финансирование. Бюджет денег добавил да так много, что Локхид решил показать видимость работы. Всем подрядчикам включая нас предложили много денег, чтобы поднять характеристики. Одну сумму сразу и потом, по мере поставки компонентов дадут больше денег за каждый компонент. Это типовая практика в авиастроении. Например тебе дают 1 000 000 д на проработку пректа по снижению веса на 1 кг и далее 5 000 дополнительно за каждый кг снижения веса за каждую деталь, что ты поставил. В авиации это примерно 200 деталей в год. Это на каждый кг сэкономленного веса. Сэкономил 10 кг - в 10 раз больше денег. Гос бюджет дает основному подрядчику примерно в 4 раза больше денег, но до субподрядчиков доходит 25 процентов, что тоже неплохо. Конкуренентов было 4: Parker, Smith, Curtiss-Wright, Goodrich. Я на этих фирмах тоже поработал и успешно. Читайте в других главах.

Я предложил инженерное решение, что сулило 4 000 м.д. заказ. Предложил то, что уже делал на другой моей работе в Аризоне, а ранее в СССР. Поговорил с начальником Лотфи. Сделал презентацию на совещании. Слух дошел до корпоратива. Корпоротив прислал эксперта патентоведа и тот увидел окно возможностей - главным образом для себя. Пошли круги по воде. Подключилось много менеджеров со своими окнами возможностей, что вполне нормально. Совещания, доклады, консультации. И я всем вдруг оказался чем-то обязан сделать презентацию и помоч подготовить доклад на верх. Сам пожалел, что предложил идею. Сидел спокойно в своем кубе. Работа не бей лежачего. Програмировал халтуру для Дженерал Моторс. Зарплата капала. Халтура фонтанировала. Выходило суммарно больше, чем у начальника моего начальника. И вдруг идея возникла и я не смог сдержать своего желанья показать всем типа как надо делать изделия. Конечно все меня поздравляли и говорили типа теперь ты центр внимания и типа ты теперь мужик. Но по факту - зарплата осталась прежней, работы завал такой, что халтурить некогда. Решил, что надо суматоху прекратить одним махом.

Две недели шла суматоха менеджеров с моей идеей и неутихала. Это просто идея была. Но Я ее так представил, что для большинства она казалось очевидна и легко осуществима. Будет работать или нет это не имеет значения. Главное, чтобы идею можно было легко продать заказчику и присоединиться к распилу бюджета. Мне было приятно неделю, но потом начало доставать. Америкосам мы проигрываем в болтовне. Лучше вести игру на своем поле. Знание-сила это наше поле. Я предложил начальнику сделать опытный образец в расчете на то, чтобы получить повышение на руководство проектом, пока не назначили других. То-есть пока там другие презентируют дорожные карты как финансировать опытные работы я сразу сделаю изделие перепрыгнув этап теоретических изысканий. Таким образом я планировал отфутболить тех многих, кто умеет говорить, а не делать. Предложил начальнику, мол давай вместе сделаем и они от этого никуда не денутся - все будет наше. Начальнику понравилось. Я поехал к Чаку в Аризону и

за 19 т.д. через неделю привез опытный образец изделия. Я ранее писал как я с приключениями работал на Чака по приезду в США. Образец получился удивительно удачным и самое главное он красиво смотрелся. В США внешний вид очень ценится не только у людей, но и у изделий. Как говорится только красивое изделие хорошо летает. Мы с начальником никому не сказали - сделали сюрприз. На очередном совещании я поставил коробку на стол - подарок из Аризоны откроем после оперативки. С нетерпением дождались. Я открыл коробку. Достал изделие. Те, кто был в теме - просто молчали. Те, кто не в теме сказали, что ни фиги себе, а что это такое красивое и очень легкое? Мы с начальником сияли как победители. Снижение веса по сравнению с оригиналом сулило дополнительно 100 м.д. прибыли при снижении затрат на производство в 2 раза.

Теперь пошли другие игры. Те, кто ранее делал презентации теперь таскали образец на все уровни. Один прыткий даже добрался до головного заказчика, и ему дали по шапке. Наверху стали серьезно обсасывать юридические детали. Возник вопрос как защитить авторские права. Оказалось, что с Чаком из Аризоны не подписали всех необходимых бумаг и он мог легально сделать то-же самое для кого угодно включая 4-х конкурентов. Тут надо иметь в виду, что в США нельзя наехать на владельца малого бизнеса рейдерам даже если на кону 4 000 м.д. Решили Чака купить за 50 м.д. Покупка фирмы, что сделала прототип сулила дополнительные сверхприбыли. Под это дело раскручивалось дополнительное финансирование на снижение рисков от Royal NAVY UK. Заказчик добавлял денег если риск успешного завершения проекта снижался. А фирма Чака сделала замечательный образец за неделю с нуля. Ну какой тут риск? Уже все на мази. Работы по покупке Чака пошла. Чак заподозрил что-то для него неестественное. Напомню, что Чак мне предлагал купить его бизнес за 200 т.д., а я не хотел даже за бесплатно. По сути у Чака ничего не было. Несколько мексиканцев делали работы практически вручную. Я приехал и сделал опытное изделие сам заказав комплектующие в соседних мастерских. Но кроме меня это никто не знал. Чак офигел когда его начали доставать корпоративные юристы. У него такое первый раз в жизни. Чак почуял запах денег и возбудился. В Американской глубинке есть ошибочное мнение, что в городах денег навалом, а в глубинке за копейки пашут. Короче не любят городских. Чак уперся рогом - требовал 200 м.д. потом округлил до 100 и последнее слово 80. Не знаю, сколько ему предлагали, но планка была на 50. Сделка не состоялась. Чак потом себе локти кусал. Он не знал планку и давил на свое. Он в последствии мне говорил, что если за такую никчемную фирму как у него предлагают миллионы значит можно смело просить в 10 раз больше. Пожадничал немного. Здесь надо понимать, что я не мог подсказать Чаку сколько денег просить. У меня был договор с работодателем. Мой законный интерес был перейти на работу в Аризону руководить бывшей фирмой Чака. Так, что я был заинтересован в успехе сделки.

Для Чака это был полный провал Американской мечты, которая была так близка. Моог тоже потерял. Я перестал активно заниматься этим изделием. Убедил начальника провести испытания до разрушения, чтобы ответить на сомнения скептиков в работоспособности. Успешные испытания закончил полным и невозстанавливаемым разрушением. Опытного образца не стало. С Чаком не договорились. Мне стало неинтересно. Менеджеры немного посуетились и самоустранились по причине отсутствия конкретного объекта разговора. Все-таки когда на руках есть рабочий образец, то это большой козырь. В последствии я еще не раз делал опытные образцы для работы, но уже в своем гараже. Всегда производило неотразимый эффект. Я перешел на фирму конкурента Curtiss-Wright в мой первый отдельный кабинет. Перевел с собой

коллегу Тома тоже в отдельный кабинет. Материально поднялся на 30 проц. Отбывал принудительный 6-месачный оплачиваемый отпуск. Моог проиграл тендер другой фирме, где я в последствии тоже преуспел (подробности ниже). После моего ухода Моог поднял зарплаты всем ИТР на 15 процентов. Моог надо отметить помог мне дополнительно в размере 4-х зарплат по моему уходу к конкуренту, но потом подал на меня в федеральный суд, который продолжался 2 года и стоил Моогу 2 м.д., а я оказался в плюсе. Опишу далее в главе "Как выиграть суд в США." Я в последствии не раз приезжал в Аризону с детьми на теннисные турниры и мы с Чаком мечтали, что могли-бы селать с теми 50 м.д., что ему хотели просото так дать. Чак закончил жизнь очень трагично от выстрела в лоб из помпового ружья когда он сидел в кафетерии за обеденным столом с подчиненными. Но об этом в другой главе про мое участие в проекте Всевидящее Око на фирме Боинг.