

# И ботаники делают бизнес 1+2

МАКСИМ КОТИН

**удивительная  
история  
основателя  
«Додо Пиццы»  
Федора  
Овчинникова:  
от провала  
до миллиона**

**Максим Котин**  
**И ботаники делают бизнес**  
**1+2. Удивительная история**  
**основателя «Додо Пиццы»**  
**Федора Овчинникова:**  
**от провала до миллиона**  
Серия «Реальные истории (изд.  
Манн, Иванов и Фербер)»

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=608955](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=608955)*

*И ботаники делают бизнес 1+2. Удивительная история основателя  
«Додо Пиццы» Федора Овчинникова: от провала до миллиона / Максим  
Котин: Манн, Иванов и Фербер; Москва; 2018  
ISBN 978-5-00117-474-5*

### **Аннотация**

Когда-то предпринимателями в России становились авантюристы и бюрократы, если не просто бандиты. Теперь в бизнес идут обыкновенные люди, менеджеры среднего звена и интеллигенты, которых предшественники называли бы, наверное, мечтателями и «ботаниками». Каждый из них ищет ответ на

вопрос: а что будет со мной, если я в условиях современной России, которой правят олигархи, чиновники и силовики, возьму и брошу большую, но чужую компанию, чтобы сделать маленькую, но свою? История «настырного идеалиста» Федора Овчинникова, рассказанная журналистом Максимом Котиным, отвечает на этот вопрос.

# Содержание

Предисловие Евгения Чичваркина	7
Предисловие автора	10
Глава 1. Переход Федора через Ы	15
Глава 2. Сила ума	30
Конец ознакомительного фрагмента.	46

**Максим Котин**

**И ботаники делают бизнес  
1+2. Удивительная история  
основателя «Додо Пиццы»  
Федора Овчинникова:  
от провала до миллиона**

*Все права защищены.*

*Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.*

© Котин М., 2014

© Оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2018

**\* \* \***

# *реальные Истории*

В этой книге нет вымышленных персонажей и придуманных историй. Она рассказывает только о реальных героях и случаях, которые происходили с нашими современниками на самом деле. Текст основан на проверенных фактах, воспоминаниях очевидцев и свидетельствах репортеров, наблюдавших события своими глазами.

# Предисловие Евгения Чичваркина

Вы держите в руках, вероятно, лучшую книгу о предпринимательстве в России.

Она мне понравилась намного больше, чем книга, которую Максим Котин написал про меня. Многие люди не любят слушать свой голос, записанный на диктофон. Может быть, тут такой же эффект. А может быть, просто автор за несколько лет сильно вырос.

С первых страниц он волшебным образом заставляет тебя поверить в то, что ты уже прочитал, и в то, что ты прочтешь дальше.

Герой книги Федор Овчинников представляет собой вымирающий вид российского коммерсанта – коммерсанта свободного. Свободного от вертикали и «Единой России». Он не коммерс подментованный, а капиталист-максималист.

Он самородок и отморозок. Я употребляю слово «отморозок» в хорошем смысле. Для тех, кого оно смущает, предлагаю неологизм «саморозок», объединяющий оба понятия.

Зачастую, чтобы стать коммерсантом, нужно сделать один прыжок веры. Это очень трудно. У Федора все прыжки были в никуда, в темноту. Каждый прыжок был прыжком веры. Он человек с самурайским бесстрашием.

Читая книгу, я ловил себя на мысли: вот это я, это опять я, это совсем не я, а это все-таки я. Федор спотыкался и па-

дал там, где я спотыкался и разбивал коленки. Ошибки с учетом товара. Делегирование полномочий ненадежным менеджерам. Предательство людей, в которых ты верил, а они вдруг уволились, потому как поняли, что на самом деле всю жизнь хотели работать сторожами на пустыре. Это мне все очень знакомо. В русском бизнесе все происходит ровно так, как описано в книге.

Но кое-что изменилось с тех пор, как я начинал бизнес. Теперь труднее. Проценты за кредиты стали страшные. Повысилась стоимость рабочей силы. Усилился фактор «Единой России». И в целом стало понятно, что советская гниль никуда не ушла, а просто мутировала. Из красной плесени получилась бело-сине-красная. Цветок свободы вырос на гнилом болоте, и плесень его побеждает. В болоте комфортно чувствуют себя только ежины-сбажины, а не свободные коммерсанты.

Книга дает пищу для ума и, я надеюсь, поможет людям осознать, где они живут. И заставит задуматься, что делать на следующих выборах. Стоит ли идти и пачкать бюллетень или не стоит. Если вам книга не понравится, вам следует одеться в одинаковую одежду и идти маршировать под речевки.

В России мало предпринимателей. Но много молодых людей от двадцати лет, которые хотят стать настоящими бизнесменами. Они хотели бы работать на себя и стать хозяевами своей судьбы, потому что это в человеческой природе. Эта



книга написана для них.

Формально история Федора Овчинникова – это не история успеха. Но это история безусловного человеческого роста. Я уверен, что он будет богат.

Книга просто привела меня в восторг. Для меня всегда недостижимым лидером была «Представьте себе!» Тома Питерса. Но из книг о предпринимательстве по-русски эта книга – точно лучшая. Хоть Федор мне и не кажется таким уж ботаником.

Когда ее читаешь, запитываешься позитивной энергией. Повышается настроение. Хочется что-то делать, хочется сражаться. Хочется идти открывать магазин.

Так что если вы читаете эти строки в магазине и пока не оплатили книгу – смело идите на кассу. Это будет не напрасная трата денег, а хорошая инвестиция.

*Евгений Чичваркин,  
создатель компании «Евросеть»,  
househusband*

# Предисловие автора

Людям нравятся истории успеха, поэтому принято писать про предпринимателей, которые добились своего и стали миллионерами.

Вы, может быть, читали такие истории. И наверное, ловили себя на мысли, как они похожи.

Два-три десятилетия превращения пары тысяч долларов в миллиарды замазаны крупными мазками. Автор явно держит в уме кривую биржевых котировок своей компании. Поэтому трудно избавиться от ощущения, что он сглаживает углы и опускает ключевые детали, в которых вся суть. В то же время он делает слишком уж смелые выводы из своего частного опыта и выдает банальности под видом откровений.

Если вы держали хоть одну такую книгу в руках и читали все эти оптимистичные призывы начать свое дело, вы, вероятно, задавали себе вопрос: а какое это имеет отношение к моей жизни и реальности, которая меня окружает?

Этот вопрос сегодня задают себе в России все больше и больше людей.

Когда-то бизнес здесь был уделом избранных. Нужно было не только обладать связями в правительстве (желательно еще с коммунистических времен), но и иметь навыки стрельбы из пистолета или как минимум носить бронежилет.

Немногие решались стать бизнесменами, но для смелых

и приз был велик: за год-другой можно было превратиться в миллионера, за пятилетку – в миллиардера и одного из самых богатых людей планеты.

Лихая бесшабашность требовалась и тем, кто опоздал к разделу госсобственности и шел следом, во втором эшелоне. Приз для них был уже поменьше, но тоже весьма соблазнителен: лет за десять можно было с нуля создать компанию, на строительство которой на Западе ушла бы вся жизнь.

Но и эти золотые и страшные времена остались в прошлом. Вести бизнес в России теперь сложнее и проще одновременно. Появилась конкуренция, законы стали строже, шансы сразу сорвать куш драматически упали. Зато больше нет эпической неразберихи, и возникла даже какая-никакая деловая инфраструктура.

И теперь в бизнес идут не бандиты или авантюристы, а самые обыкновенные люди, менеджеры среднего звена, интеллигенты и ботаники.

Они не собираются в клуб миллиардеров, не надеются захватить нефтяную вышку и не думают создавать самую большую на планете компанию. Они хотят просто чуть-чуть изменить свою жизнь. Ну и чуть-чуть изменить мир вокруг.

Нет в окрестностях симпатичного европейского ресторана с приятной обстановкой и недорогой кухней? Можно открыть самому. Никто не издает хороших детских книжек, которые было бы приятно держать в руках? Почему бы не издавать их самостоятельно. В супермаркете нельзя найти

вкусных помидоров? Значит, собственный интернет-магазин фермерских продуктов исправит ситуацию.

Еще недавно пределом мечтаний для таких людей была интересная работа за оклад, которого хватало бы на оплату кредита на импортный автомобиль и отпуск за границей. Но теперь всего этого многим уже недостаточно. Идея своего дела потрясает динамики айфонов, проникает в Facebook, теснит на квартирниках дежурный обмен мнениями по поводу новинок кино и литературы.

На языке предыдущих поколений этих наивных идеалистов, скорее всего, называли бы мечтателями и лохами. Но именно они заполняют сегодня пустоту вокруг себя. Вы наверняка лично знаете хотя бы несколько таких людей. Прежде далекие от предпринимательства, они теперь жадно вчитываются в истории успешных бизнесменов Запада или России.

Каждый из них ищет ответ на простой вопрос: а что будет со мной, если я прямо сейчас, в условиях современной России, которой правят олигархи, корпорации, чиновники и силовики, возьму и брошу большую, но чужую компанию, чтобы сделать маленькую, но свою?

История предпринимателя Федора Овчинникова отвечает на этот вопрос.

Как и многие, он не успел к бесплатной раздаче советской собственности и пропустил время пустых прилавков.

Как у других, у него не было богатых родственников, папа

его не работал губернатором, и не имелось даже квартиры от прабабушки, которую можно было продать, чтобы начать свое дело и изменить свою жизнь.

Как и большинство людей, он вроде бы был не очень приспособлен к тому, чтобы вести бизнес в России. Во всяком случае, он не умел «отжимать» партнеров, протискиваться без очереди и решать вопросы, не говоря уж о том, чтобы иметь бронежилет и стрелять из пистолета.

Он самый обыкновенный человек, такой, как я или вы. Хорошо учился в школе, был ответственным, инициативным работником, примерным семьянином и жил в городе, в котором вырос. Просто однажды он решил, что может больше.

Все, что было тогда у Федора Овчинникова, – это надежда на свои силы и несколько парадоксальная вера в мир вокруг.

Федор думал: если строить бизнес на счастье покупателей, а не на их безысходности, это не может не привести к успеху. Федор считал: все времена одинаковы, и мир всегда дает шанс смелым и решительным.

Борьба этой веры в лучшую жизнь и окружающей действительности продолжалась четыре года и закончилась за несколько месяцев до того, как я сел писать эти строки.

Нельзя сказать, чтобы Федор проиграл, но и нельзя сказать, чтобы он добился успеха, во всяком случае такого, какой принято описывать в книжках про удачливых предпринимателей. Но именно поэтому я и решил обо всем этом рассказать.

Я хотел описать реальную жизнь, реальные проблемы, реальные трудности. Я хотел создать портрет представителя третьей волны российских предпринимателей, которые начинают бизнес в наши дни, когда все, казалось бы, поделено и нет былых фантастических возможностей. Я хотел создать самую честную книгу о предпринимательстве в современной России.

Но помимо всего прочего, я хотел рассказать историю идеалиста, который оказался достаточно смел, чтобы попытаться воплотить свои идеалы в реальность, несмотря на обстоятельства.

Мне кажется, что для этого нужно больше смелости, чем требовалось тем, кто ходил в бронежилетах.

Да, людям нравятся истории успеха.

Это история борьбы.

# Глава 1. Переход Федора через Ы

Это случилось в городе с двумя Ы.

Редко встречаются названия городов, в которых присутствуют сразу две буквы Ы. Может быть, другого такого и во все нет на белом свете. Поэтому жители часто прямо так и называют свой город: город с двумя Ы.

Точнее, это случилось в парке имени Кирова. Федор там, как и всегда по выходным, гулял с дочкой. Лиза спала в коляске – как и положено маленькому ребенку. Солнце светило, но не грело – как и положено солнцу в парке имени Кирова в городе с двумя Ы.

Федор не слушал музыку, не болтал по телефону и даже не пил пиво, поэтому ему совсем ничего не оставалось, кроме как думать. Вообще в последнее время он задумывался все чаще. Похожа ли его жизнь в этом городе с двумя Ы, где ему выпало родиться, на жизнь, которую он хотел бы прожить?

Федору уже исполнилось двадцать пять, а чего он достиг? Совсем недавно цифра тридцать казалась слишком большой абстракцией – ну как цифра десять в двадцать седьмой степени.

Теперь она маячила за поворотом, как в маленьком городе с двумя Ы маячит за каждым поворотом стела, поставленная при прежней власти и получившая за свою трехчастность народное название «трипера».

**В последнее время раздражает нытье вокруг: «оборотни в погонах», высокие налоги, чиновники, административные барьеры... Да, все это есть. Я мечтаю о том, чтобы Россия изменилась. Надо перестать ныть и начать действовать.**

*Блог Федора*

В этот раз размышления привели Федора к единственно верному решению: больше не размышлять. Федор решил действовать.

Это решение должно было кардинально изменить его собственную жизнь, а значит, и жизнь всей его семьи. Несмотря на это, Федор ничего не сказал жене, когда вернулся с прогулки. Ничего не сказал и маме, когда встретил ее на работе. Ничего не сказал лучшему другу, когда переписывался с ним в чате. Он не боялся, что им удастся его отговорить. Просто не хотел снова все это слушать: «А вдруг у тебя ничего не получится? А что ты будешь делать, если у тебя не получится? В этом городе с двумя Ы у тебя точно ничего не получится...» Ну зачем снова слышать все это?

Когда Федор только окончил институт, ему пришлось в голову открыть какой-нибудь ресторан или предприятие быстрого обслуживания. Хотя на дворе был уже двадцать первый век, в городе не было «Макдоналдса». И вообще ничего не было. Если человек хотел поесть, он шел в столовую в универсаме «Универсам». В столовой надо было жевать



стоя, чай подавали в пластиковых стаканах, а в пище пытались подменить сыр майонезом. Как Федор уже успел узнать, подменять сыр майонезом, а жизнь — пластиком пытались не только там, где он вырос. А значит, его триумф должен был стать только первым шагом на пути к большому успеху. Начинать в городе с двумя Ы — это ведь не приговор: первый «Макдоналдс» тоже ведь открылся не в Нью-Йорке, а в небольшом городке Сан-Бернардино.

Федор читал в книжках и газетах истории людей, которые начинали с нуля и заработали миллионы и миллиарды. Он считал, что ничуть не хуже других: голова у него соображала хорошо, энергии было с избытком. Не хватало только денег, чтобы начать. Поэтому Федор решил начать с попкорна.

Чтобы начать попкорновый бизнес, хватило бы пары тысяч долларов. Тысячу стоил сам аппарат по производству воздушной кукурузы и тележка к нему. Еще столько же ушло бы на аренду помещения и закупку кукурузы, кокосового масла, бумажных стаканов и прохладительных напитков.

Знающие люди писали в интернете, что на вложенную пару тысяч долларов можно было заработать пятнадцать. Значит, вложив пятнадцать, можно было сделать больше ста, вложив сто — почти миллион. В мечтах Федор уже видел себя королем попкорна.

Корона слетела с короля от крепкой затрешины. Он получил ее, когда попросил у родителей дать ему денег в долг: они его высмеяли. Мама сказала, что он разорится. Пото-

му что никому здесь не нужен американский попкорн. Папа сказал, что он разорится. Потому что невозможно же не разориться, если занимаешься бизнесом, тем более в городе с двумя Ы.

Не то чтобы Федор потом жалел о своей короне. Со временем он понял, что на попкорн в городе и правда нет спроса: нет ведь у людей привычки есть попкорн, прогуливаясь по залитой солнечным светом улице Карла Маркса.

Просто обычно эта улица не залита солнечным светом (как это часто почему-то случается с улицами Карла Маркса). Потому что в этом удивительном городе солнце светит на людей из пивной бутылки.

Но Федору навсегда запомнилось, с какой энергией его убеждали ничего не делать. Никто не сказал: давай, парень, попробуй. Никто не сказал: лучше жалеть о сделанном, чем жалеть о несделанном. Никто не сказал: жить в страхе – значит не жить совсем.

Что бы ни делал в своей жизни Федор, все время наталкивался на этот странный и необъяснимый страх: люди вокруг него боялись перемен. Жизнь вокруг кричала об их необходимости и даже неизбежности, а люди боялись даже помыслить о том, чтобы что-то менять.

Именно поэтому, когда Федор после окончания школы приехал поступать в университет в Петербург и напротив Гостиного Двора познакомился с активистами Национал-большевистской партии, созданной писателем Эдуардом Лимо-

новым, они произвели на него такое сильное впечатление. По телевизору Федор наблюдал много партий и партийных активистов, но тогда впервые в жизни увидел партию, состоящую из искренних людей, для которых жить переменами было так же естественно, как дышать.

Нацболы, как и Федор, слушали Егора Летова, который писал стихи про то, как сквозь кожу прорастает серебристая рожь. Нацболы, как и Федор, уважали Герберта Маркузе, который писал про неототалитаризм общества массового потребления, про манипулирование людьми и про избавление от его контроля с помощью Великого Отказа.

Федор купил все номера партийной газеты «Лимонка», какие были в продаже. И поскольку он провалил экзамены в университет и должен был вернуться поступать в институт своего города, он прочитал их все по дороге домой, лежа на койке в плацкартном вагоне поезда, идущего из города трех революций в город двух Ы.

В выходных данных «Лимонки» печатали адрес, по нему можно было связаться с редакцией и с самим Эдуардом Лимоновым, которого многие люди, включая Федора, считали великим писателем. Дома будущий король попкорна написал Лимонову письмо, выразив готовность вступить в ряды НБП.

Через пару месяцев великий писатель Эдуард Лимонов прислал ему членский билет НБП и сопроводительное письмо, написанное от руки красными революционными

чернилами. «Товарищ Федор, поздравляем со вступлением в НБП, – говорило письмо. – Теперь ты один из нас».

Писатель поставил перед Федором широкий фронт задач: устраивать митинги и пикеты, писать на стенах домов «капитализм – дерьмо» и вербовать новых нацболов, обещая им: «Кто был ничем, тот станет всем!» Письмо было подписано: «Твой, Э. Лимонов».

Членский билет, который Лимонов прислал Федору, имел номер 1923, но перед этими цифрами стояли еще два нуля, недвусмысленно намекая на сотни тысяч активистов, которых предстоит завербовать по всей стране.

В билете перепутали дату рождения: вместо нуля написали шестерку. Несмотря на это, Федор приступил к выполнению своих новых обязанностей с изрядным энтузиазмом.

Он организовал в своем городе дистрибуцию «Лимонки». Газету доставляли поездом с проводником, потом развозили по киоскам и революционным бабушкам, которые торговали оппозиционной литературой.

Федор проводил собрания партячейки. Ребята собирались в сквере за филармонией, пили пиво, говорили о Маркузе.

Гуляя по вечерам вместе с друзьями по улице Ленина, Федор занимался вандализмом. Время от времени отставал от компании, доставал из кармана баллончик краски и писал на стене: «Смерть буржуям!»

Он тогда не знал, что пройдет совсем немного времени, и сам революционер станет кем-то вроде буржуя.

Родителей, конечно, новое увлечение сына напугало. А они узнали про НБП, когда отец однажды взял в руки газету «Красное знамя» и увидел, что на фотографии в газете изображен его сын.

**В седьмом классе я пришел к будущему учителю и сказал: у меня есть мечта, я хочу быть археологом. На что он мне ответил: археология – самая скучная и тяжелая наука, ты не сбежишь? После этого я восемь лет считал черепки и мерил пряжки.**

*Блог Федора*

На этой фотографии щуплый первокурсник, который выглядел на несколько лет младше своего возраста, смотрел прямо в объектив из-под надвинутой на глаза вязаной шапки. Он держал в руках мегафон. В статье рядом говорилось, что в День защитника Отечества, 23 февраля, у Вечного огня группа подростков, именующих себя членами Национал-большевистской партии, с ругательствами в адрес «проклятых янки» сожгла флаг США в знак протеста против «жандармской политики Соединенных Штатов» и в качестве выражения солидарности с Сербией и Ираком.

Автор статьи про митинг с сожалением констатировал, что подростки предоставлены сами себе, поддаются под влияние сомнительных личностей и не поэтому ли множится число детей-преступников? Новость заканчивалась словами: «Сегодня они сожгли флаг, а что они подожгут завтра?»

Материал был первополосный и соседствовал с фотоконкурсом «Северная красавица», анонсом статьи «Что будем сажать на грядках?» и сообщением о том, что в Вуктыле депутаты снова выбрали главой администрации Валерию Владимировну Зорину.

Федор поджигать больше ничего не собирался, но считал, что имеет право свободно выражать свое мнение. И если он против того, чтобы Америка бомбила Сербию, почему он не может об этом сказать в мегафон?

А папа считал, что Федора выгонят из института. Папа думал, что его арестуют. Папа боялся, что его сын разрушит всю свою жизнь...

Но ничего такого не случилось, хотя Федора даже вызвали на допрос в ФСБ (эпизод запомнился скоморошьими проводами, которые устроили ему друзья и однокурсники, доведя до дверей зловещего учреждения).

Именно благодаря НБП Федор убедился, что люди придумывают опасности и шарахаются от собственной тени, чем просто обкрадывают сами себя, не позволяя себе делать то, что хочется.

С нацболами, однако, он распрощался уже через полгода: организация на глазах из анархической и идеологической становилась все более радикальной и военизированной.

На смену лозунгу «Ленин, Сталин, НБП» пришел лозунг «Сталин, Берия, ГУЛАГ». В «Лимонке» печатали контакты Федора, на него начали выходить бывшие омовцы, кото-

рые были настроены очень решительно, но Егора Летова не слушали и Герберта Маркузе не читали.

Федор написал Лимонову, что сдает дела, потому как болен анархизмом.

Ответ от Лимонова пришел уже напечатанным на машинке с обычной черной лентой. Лимонов писал, что это дезертирство, что Федор легкомысленный, что русский анархизм сдох. А чтобы убедиться в смерти анархизма, достаточно посмотреть на главного редактора «Черной звезды» «толсто-жопого Костенко» (газету «Черная звезда» Федор ни разу не держал в руках, а про Костенко слышал впервые в жизни). «Чем раньше человек выберет себе борьбу и товарищей по борьбе, тем выше он поднимется в жизни и обществе», –ставлял напоследок Лимонов.

Но что великий писатель мог знать про мальчика, которого не видел никогда в жизни – разве что на фотографии три на четыре, которую тот прислал для членского билета? Что он мог знать про борьбу этого мальчика с безверием, равнодушием и страхом, которые пропитали весь этот город?

Федор хотел посвятить свою жизнь археологии. Он интересовался раскопками еще со школы. В городе работал целый институт археологии Российской академии наук. В окрестностях можно было найти немало археологических памятников. Но и здесь тоже никто не хотел перемен и все боялись задумываться об изменениях. Ученые в институте копали памятники и каталогизировали все, что откапыва-

лось. Никто не пытался по-новому объяснить мир.

А Федору, конечно, казалось неинтересным просто копать и каталогизировать. Он выдвинул смелую теорию, что золотые пряжки, которые находили в курганах-могильниках на севере, занесены туда иранскими племенами, вытесненными в тайгу Великим переселением народов.

Теория позволяла постоянно преодолевать границы города с двумя Ы и мысленно, и физически. Федору приходилось ездить в архивы Москвы и Петербурга, исследовать движения разных народов. Он даже вступил в переписку с французским археологом, потому что нашел во Франции аналоги находок из окрестностей своего северного русского города.

После пяти лет работы он опубликовал статью «О происхождении харинской полихромной поясной гарнитуры», в которой, как и положено молодому ученому, не рассказал о своей гипотезе, а лишь намекнул на нее. Публикация вызвала большой интерес и гарантировала ему увлекательную жизнь вплоть до самой пенсии, но, когда Федор попал в аспирантуру, ему просто запретили продолжать исследования – только потому, что этой темой занимался другой заслуженный ученый. Уйдет на пенсию – будешь заниматься, сказали Федору. Как оказалось, конкуренция – это не то, что любят ученые в институте Российской академии наук.

Федор попробовал протестовать, но безрезультатно. Хочешь быть ученым – слушайся старших, посоветовали ему. А многие так: им сказали, чем заниматься, они всю жизнь и



занимаются. Поэтому, когда Федор узнал об открытии «Города мастеров», он уже не был археологом, а работал рядовым дизайнером в небольшой рекламной фирме своей мамы и мечтал о попкорне. НБП осталась в прошлом, так же как и археология. Только не осталось в прошлом желание что-то делать и все менять.

И вот однажды в газете «Молодежь Севера» он прочитал статью о том, что скоро в его городе жизнь круто изменится, потому как тут откроется первый строительный гипермаркет с просторной парковкой, автоматическими дверями, движущимися дорожками и невиданным по разнообразию ассортиментом обоев, подвесных потолков, плинтусов. Репортаж о приземлении НЛО произвел бы на Федора меньшее впечатление. Появление на севере такого чуда настолько его поразило, что он решил тут же устроиться на работу в будущий гипермаркет «Город мастеров».

Федор нашел в интернете сайт торгового предприятия и послал письмо на общий корпоративный адрес компании. В нем он в самых восторженных тонах написал о том, как поразила его идея гипермаркета и как сильно он хочет поучаствовать в ее реализации.

Ему никто не ответил. Но когда на сайте компании появилось объявление о вакансии в отделе маркетинга и когда Федор пришел на собеседование, менеджеры там уже знали его как того самого чудака, который прислал смешное письмо.

Всех кандидатов, прошедших предварительный отбор,

хозяин этого будущего чуда Иван Дегтярев интервьюировал лично. Его рассказ о будущем гипермаркете европейского уровня поразил Федора еще больше, чем статья в газете «Молодежь Севера».

Иван Владимирович посадил его в свой «Мерседес» и сам отвез в бывший заводской цех, в котором уже шло строительство «Города мастеров», – чтобы показать Федору на месте, где будет движущаяся дорожка, где кафе для гостей, а где детская комната, в которой посетители строительного гипермаркета смогут оставить ребенка, чтобы не таскать его с собой, пока выбирают плитуса.

Владелец строительного чуда отличался от всех знакомых Федору жителей города с двумя Ы. Наверное, из-за того, что Иван Владимирович был неместный и вообще оказался тут только потому, что не боялся изменений.

Дегтярев начал свой бизнес в городе, который был еще меньше. Он торговал пластиковыми окнами и материалами для ремонта. Увидев однажды в Петербурге красивый строительный магазин с огромным ассортиментом и низкими ценами, он решил, что нужно и ему построить такой. Он решил сделать это в ближайшем крупном городе. Несмотря на то что от города Дегтярева до ближайшего крупного города с двумя Ы было триста километров. Как от Парижа до Брюсселя.

Слушая Дегтярева, Федор тогда еще не знал, что его идеи часто будут несоразмерны масштабу провинциальной север-

ной жизни. Так же как впоследствии идеи самого Федора.

Иван Дегтярев читал в газетах, что в Америке на открытии больших магазинов с низкими ценами часто собираются огромные толпы, а люди так хотят первыми попасть в магазин, что занимают очередь с ночи. Иван Владимирович сказал Федору, что на открытии «Города мастеров» должен случиться такой ажиотаж, какого этот город еще не видел. Он поручил Федору создать ажиотаж.

Федор работал дизайнером в рекламной фирме мамы, и ему было что показать Ивану Дегтяреву. Правда, в основном его портфолио состояло из эскизов, отвергнутых заказчиками, которые боялись изменить свою унылую рекламную стратегию и решиться на что-то неординарное. Несмотря на это, Федор получил работу.

Он не знал, как создавать ажиотаж, но компенсировал отсутствие навыков трудом и усидчивостью. Желających попасть в «Город мастеров» оказалось так много, что они еще долго не могли войти в магазин даже после того, как двери открылись. Покупатели стояли в очереди по несколько часов. Многие приходили с бутербродами и термосами. Город завяз в пробках. От нагрузки движущаяся дорожка сломалась. Вырубилось электричество.

Иван Владимирович был счастлив.

Федор стал начальником отдела маркетинга.

Но, несмотря на завидный карьерный скачок, он вскоре положил на стол заявление об уходе. Потому что в «Городе

мастеров» он собственными глазами увидел, что мир и правда может меняться, хотя прежде все пытались его убедить, что перемены – это блажь и фантазии.

После знакомства с Дегтяревым Федор заразился вредной пассионарностью Ивана Владимировича и стал всей душой разделять его опасную веру в то, что все возможно. Даже в городе с двумя Ы. Он, например, предложил своей маме расширить ее фирму, дополнить небольшое рекламное агентство, которое делало все – от визиток до рекламных роликов, – крупным полиграфическим производством, построив современную офсетную типографию. Федор считал так: почему, если можно построить здесь европейский гипермаркет, нельзя построить тут же и современную офсетную типографию?

А мама точно знала, что в этом самом городе много что невозможно. Мама боялась брать кредиты, потому что их можно не отдать и тогда есть риск лишиться всего. Мама сказала: у меня нет людей, чтобы этим заниматься. Мама спросила: кто этим будет заниматься – ты? Мама задала вопрос: а у тебя есть опыт? Вопрос был риторический.

**Чтобы достичь сверхрезультата, нужно перестать быть обычным человеком. Обычная жизнь закончилась. Ее больше нет.**

*Блог Федора*

Вот так обыкновенный житель города Сыктывкара Федор Овчинников подошел к своему самому важному решению,

которое он принял, гуляя с дочкой в Кировском парке.

Вот так он задумал стать предпринимателем и начать собственное дело. Хотя у него не было денег, связей, экономического образования и опыта, а была только вера в себя. Просто, гуляя в парке и осмысляя все, что с ним случилось, Федор понял: вера и решимость – это уже немало, потому как скептики никогда не становятся успешными коммерсантами. А даже самые безнадежные ботаники иногда добиваются своего.

Настоящий предприниматель тем и отличается от простых смертных, что ни с кем ни о чем не советуется, а делает то, во что верит. И поэтому вера для предпринимателя важнее капитала, связей и экономического образования. А Федор верил, что для достижения успеха даже в этом городе совсем не обязательно воровать деньги государства, давать взятки или становиться депутатом. Федор хотел верить, что достаточно просто много трудиться, делать все по правилам, но при этом проявлять изобретательность и смелость, а не переживать свою жизнь от одного Большого Отказа до другого. И раз уж Федор жил в этом городе, затерянном между БИ, он должен был, обязан был доказать – хотя бы самому себе, – что он не ошибается.

Он задумал, ничего никому не говоря и не тратя времени на бессмысленные препирательства, просто взять и открыть книжный магазин, о котором уже давно мечтал. Он решил назвать его «Сила ума».

## Глава 2. Сила ума

Личные сбережения Федора насчитывали пятьдесят четыре тысячи рублей. Для города с двумя Ы это была сумма: за семьдесят рублей житель Сыктывкара мог уехать на такси на другой конец города, на сто пятьдесят – пообедать в «Блинном дворике», на десять тысяч можно было жить целый месяц. Но даже для самого маленького бизнеса, какой задумал Федор, этих денег было недостаточно.

Хорошо приходилось предпринимателям лет десять назад, когда в стране ничего не было и утроить капитал не составляло большого труда: одолжи денег у знакомых, купи грузовик экземпляров книги «Анжелика и султан» или детективов Чейза, привези в свой город, и невиданную прежде бульварную литературу люди сметут за пару-другую дней – не надо даже везти в магазин, можно продать прямо с машины, как картошку. Теперь о таком можно было только мечтать. Жизнь круто изменилась: повсюду выросли светящиеся торговые центры, открылись магазины, заработали рестораны. И вроде бы теперь оставалось не так уж много очевидных возможностей, чтобы внести свой вклад в создание иной реальности и начать новое дело.

Впрочем, идеалистам, подобным Федору, так совсем не казалось.

Когда Федор бывал в Москве или Петербурге, он захо-

дил в книжные магазины и проводил там часы, бродя между стеллажами, листая книги и наслаждаясь атмосферой, свободой передвижения, большим выбором хороших изданий и дружелюбием продавцов. Но такого магазина с атмосферой и дружелюбием не было в городе, где он вырос. В «Доме книги», главном книжном магазине, усталые обреченные женщины торговали из-за прилавка скудным ассортиментом никому не нужных изданий. Они не работали по воскресеньям, а основные усилия, кажется, направляли на борьбу с протекающей крышей.

А Федор хотел открыть не просто хорошую книжную лавку, что уже стало бы здесь достижением, – он задумал сделать первый в городе магазин интеллектуальной литературы. Федор мечтал, чтобы веселые и знающие продавцы-консультанты торговали бы там по-настоящему хорошими книжками.

Предприниматели-первопроходцы, которые начинали свое дело после развала Советского Союза, нередко шли в бизнес от безысходности, потому как не видели другого способа заработать деньги, когда рушилась плановая экономика. Федор же мог спокойно продолжать карьеру маркетолога, но он хотел не только заработать гораздо больше денег – он прежде всего хотел подтолкнуть скрипучую телегу прогресса, которая тащилась недостаточно быстро. Во всяком случае в городе с двумя Ы.

Чтобы сделать это, Федор решил отправиться за деньгами

в банк. По телевизору и в газетах часто рассуждали о том, как важно поддерживать малый бизнес и как много у государства и банков существует программ поддержки малого бизнеса. Возможно, поэтому ему казалось, что при определенной удачливости достаточно будет рассказать про свой бизнес-план. В банке увидят, что бизнес-план хорош, – дадут под бизнес-план кредит. Федор только переживал, что выглядит недостаточно солидно: в его двадцать пять ему в лучшем случае давали восемнадцать. И поэтому его бизнес-план, может быть, не произведет нужного эффекта.

Двухэтажное здание сыктывкарского отделения банка ВТБ находилось в трех шагах от городской администрации и в одном шаге от ржавых гаражей, где счастливые автовладельцы гремели разводными ключами. Федор вошел и отправился напрямик в отдел кредитования юридических лиц. Однако на предложение ознакомиться с бизнес-планом там только улыбнулись и спросили, что начинающий предприниматель может заложить. Федор мог заложить старый, побитый автомобиль «Лада-112». Менеджер банка сказал, что больше ста или в крайнем случае двухсот тысяч ему не дадут. И то если повезет.

И тогда Федор пошел в Сбербанк и попросил там самый обыкновенный потребительский кредит, для которого не нужно было почти ничего, кроме паспорта и справки о зарплате с работы (а получить при этом можно было вдвое больше, чем предпринимателю в ВТБ). Такой кре-



дит назывался в Сбербанке «кредитом на неотложные нужды». Самые обыкновенные люди брали такой кредит на ремонт квартиры, покупку подержанного импортного автомобиля или даже холодильника. Но у самого обыкновенного человека Федора Овчинникова была неотложная нужда иного рода. Ему надо было срочно изменить свою жизнь.

Что необходимо, чтобы войти в число тех немногих людей на планете, которые могут создавать новые механизмы жизни и кроить ткань бытия по-своему? Что нужно, чтобы стать предпринимателем?

Часто кажется, что для этого нужны знания, связи, удача и – главное – деньги. В действительности зачастую для того, чтобы стать предпринимателем, не нужно ничего, кроме решимости быть им. Ничего, кроме решимости быть.

**Если вы ищете помещение, будьте готовы сразу принять решение и внести предоплату, так как свято место пусто не бывает. У меня несколько раз из-под носа уводили хорошие места.**

*Блог Федора*

Когда люди просят кредит, они заполняют в банке анкеты, сдают необходимые документы и несколько недель ждут, пока банк примет решение, стоит давать кредит или нет. Банк может отказать, причем стабильные доходы и отсутствие судимостей – далеко не гарантия успеха.

После того как Федор отнес бумаги в банк, в его финансовом состоянии ничего не изменилось. Тем не менее его

состояние уже стало меняться. Не имея еще денег, он уже покупал газеты, читал объявления о сдаче в аренду помещений и ходил на переговоры с арендодателями, то есть делал то, что делают настоящие предприниматели, когда хотят открыть магазин.

Для спешки, впрочем, имелась причина: Федор понимал, что четыреста тысяч – это мало. Его знакомый потратил на магазин полтора миллиона.

Федор чувствовал, что семнадцать процентов годовых по кредиту – это много. Когда Рэй Крок строил в Америке сеть «Макдоналдсов», он платил за кредиты шесть процентов годовых.

Федор осознавал, что Сыктывкар – не самое замечательное место для того, чтобы открыть книжный магазин. Дела у будущих конкурентов шли не лучшим образом и не внушали веры в перспективы этого бизнеса.

Федор знал, что нужны сверхусилия, чтобы что-то получилось. Поэтому нужно найти помещение заранее, чтобы не затянуть открытие магазина. Если ты уже получил кредит, но еще не открылся, значит, ты уже платишь банку проценты за бизнес, который еще не работает. Значит, ты бездарно растрачиваешь деньги.

Федор нашел помещение в торговом центре «Торговый двор». Оно располагалось в деловом квартале и стоило недорого – всего семьсот пятьдесят рублей за квадратный метр в месяц. Кроме того, оно было небольшим – всего сорок мет-

ров, а значит, ежемесячный платеж мог уложиться в тридцать тысяч рублей. К тому же оно выглядело полностью готовым к работе, а значит, не нужно было тратить деньги на ремонт.

Смущало только одно: расположение на шестом этаже. Слишком высоко для того, чтобы обычный посетитель торгового центра добрался туда.

Когда Федор пришел оценить обстановку на месте, он убедился, что сомневался не зря: в отличие от других этажей шестой пустовал. Почти все секции стояли без арендаторов. Только владельцы парикмахерской решили, что шестой этаж не проблема для людей, желающих постричься.

Но, взвесив все хорошенько, Федор решил, что ради отличного магазина люди поднимутся и на шестой этаж. Федор пришел к выводу, что при его возможностях ничего лучше он не найдет. Федор подумал, что на шестой этаж в книжный магазин «Сила ума» он привлечет покупателей силой ума.

Не надо ныть, будто нет денег на лучшее место, а значит, ничего не получится. Надо просто придумать что-то нетривиальное, чтобы приподнять покупателей так высоко над землей. Нужно просто превратить магазин в культовое место.

И Федору казалось, что он придумал, как это сделать. Он решил просто-напросто вести в интернете блог о том, как он открывает свой магазин, и превратить таким образом открытие магазина в реалити-шоу.

Основатель легендарной американской компании Wal-Mart Сэм Уолтон закончил мемуары в год своей смерти, когда ему было уже за семьдесят.

Создатель огромной империи Virgin британец Ричард Бренсон опубликовал свою книгу воспоминаний «Теряя невинность» за год до своего пятидесятилетия. И даже книга о русском бизнесмене Евгении Чичваркине вышла, когда его компания «Евросеть» стала лидером рынка, а ее выручка превысила два миллиарда долларов, хотя самому Евгению Чичваркину было тогда всего тридцать четыре года.

**Возьмите меня замуж!:)**

*Комментарий в блоге Федора*

Все известные Федору книги и истории о бизнесе всегда создавались после того, как бизнес был построен и признан успешным, а авторитет его создателя уже считался почти непререкаемым. Федор подумал, что будет интересно провести эксперимент и сделать все наоборот. То есть писать мемуары, ничего еще не добившись.

Федор решил просто рассказывать о своем предпринимательском опыте шаг за шагом, откровенно и честно делиться в блоге как удачами, так и ошибками, даже если они окажутся глупыми и стыдными. Причем Федор решил делать это не избирательно, что неизбежно для хозяина огромного бизнеса, который несет ответственность за судьбу сотен и тысяч людей. Федор решил делать это бескомпромиссно.

Блог должен был принести известность его магазину, ведь

его потенциальные покупатели – это люди, нацеленные на профессиональный и личный рост, многие из которых строили карьеру, и им, наверное, любопытно было бы следить за предпринимательским реалити-шоу. Кроме того, они же не вылезали из интернета. Уж точно они не смотрели телепрограмму «Время», которая выходила в девять часов вечера по Первому каналу и называлась точно так же, как называлась девятичасовая телепрограмма еще в советские времена, когда предпринимательство приравнивалось к уголовному преступлению.

Первую запись в блоге Федор Овчинников сделал 15 октября 2006 года.

«Я всегда хотел открыть свой книжный магазин, – написал он. – Я люблю книжные магазины. Это похоже на чувства модницы к бутикам или гурмана к ресторанам. Я долго думал об этом проекте. И в один момент решил, что надо действовать. Это будет новый магазин, в котором будут продаваться те книги, которые я не мог найти в нашем городе. Они будут продаваться так, как они не продавались в нашем городе. Я уверен, что если вложить в проект душу, то он будет успешен».

Мало кто из близких, друзей и знакомых Федора предрекал ему успех, почитав его блог. Они говорили: будешь торговать интеллектуальной литературой в Сыктывкаре – в первый же месяц вылетишь в трубу. Они предупреждали: будешь честно рассказывать обо всем в блоге и публиковать

выручку – к тебе в магазин рано или поздно придут либо бандиты, либо налоговая, а скорее всего – и те и другие сразу. Прогоришь ты на глазах у всего города, пророчили друзья и знакомые Федора.

Но он тем не менее начал вести блог. За месяц до открытия магазина, когда банк наконец одобрил получение кредита, он написал: «Будет ли этот проект успешным, вы сможете узнать из этого блога. Я никогда до этого не открывал магазины... Я не собираюсь ничего скрывать – инвестиции, прибыль... Возможно, это будет самая открытая компания Сыктывкара».

Вечерами, сидя за компьютерным столиком в своей однокомнатной квартире на улице Коммунистической и не столько слыша, сколько угадывая ровное дыхание своей дочери, спящей в кроватке, он писал о том, сколько денег удалось получить в банке, как выбирал мебель для магазина, как заказывал книги у московского оптовика и как забирал их из транспортной конторы на железнодорожном вокзале, для чего пришлось открывать лицевой счет в Сосногорске и собирать большое количество нотариально заверенных бумаг только лишь потому, что необходимо было заплатить десять рублей пошлины за уже оплаченный перед отправкой груз.

Утром, приезжая в рекламное агентство мамы, где Федор временно работал после «Города мастеров», он начинал день с чтения комментариев к записям блога, опубликованным накануне вечером. Это были не просто комментарии читате-

лей к его блогу. И это были не просто комментарии к живой истории его бизнеса. Это были комментарии к его мечте.

Отношение комментаторов четко разделялось на восхищение «профанов» и снисходительность «знатоков».

«Шестой этаж... Для торговли это равнозначно смерти, – писал знаток. – Книжных магазинов в городе достаточно, и на проходных местах... Заказать книгу, которой нет, несложно по интернету наложенным платежом. Именно так я сделал с книгами Маккиавелли и Роберта Пирсига “Дзен-буддизм и искусство ухода за мотоциклом”».

«Я в шоке (приятном), – признавался профан. – Не ожидал увидеть такое в Сыктывкаре».

«Я бы не стал связываться с такого рода бизнесом и вкладывать в него хоть сколько-то денег», – выносил приговор знаток.

«Побольше бы таких людей в нашем городе, которые хоть как-то повлияли на общее развитие нашего Мухосранска», – ободрял профан.

«Ну, круто, конечно, но глупо», – возражал знаток.

К скептицизму знатоков и восторгу профанов Федор относился неожиданно для самого себя отстраненно. Просто радость от поддержки или огорчение от критики незнакомых ему людей не могли сравниться с теми эмоциями, которые он стал испытывать, начав готовить открытие магазина.

С того момента как в поисках кредита Федор переступил порог банка, он начал вести двойную жизнь. Когда он разме-

стиль объявление о вакансии продавца, собеседования проводил вечером в офисе рекламного агентства мамы. Когда ему нужно было получить платежку, он давал номер факса рекламного агентства и бежал к аппарату, чтобы факс не попал на глаза другим сотрудникам.

В одной, прежней, жизни он был все тот же Федор Овчинников, обычный житель города с двумя БИ, несостоявшийся археолог, сотрудник рекламного агентства, сын, муж, молодой отец. В другой, новой, жизни он был коммерсант, визионер, творец. И хотя в некоторых ситуациях, как в случае с беготней от рабочего места до факса и обратно, он чувствовал себя неловко, в то же время Федор ощущал, что превращается в другого человека.

Этот человек на равных разговаривал с другими предпринимателями, которые прежде казались ему небожителями. Этот человек был волен давать людям работу и отказывать. Этот человек придумывал и создавал новую реальность, превращал пустую мертвую комнату на шестом этаже в источник движения и жизни.

«Каждое утро я просыпаюсь с удивительным чувством, – писал Федор в блоге. – Это трудно описать. Какой-то азарт, кураж, вдохновение. Чувствуешь, что ты двигаешься и даже усталость, работа не могут что-либо изменить. Я долго думал об этом проекте. Это было похоже на прыжок с парашютом, когда стоишь на входе в “кукурузник” и думаешь: прыгать или нет? Что будет на земле, я еще не знаю. Пока парашют



еще не раскрылся. Мне нравится, когда ты не знаешь, что будет через месяц».

**Порадовали маленькие маркетинговые штучки в виде закладок «Выбор “Силы ума”» или «Скандальная книга».**

*Комментарий в блоге Федора*

Что будет через месяц, Федор и правда даже представить себе не мог. Изучив расценки на необходимое ему оборудование, он подсчитал, что после расплаты с поставщиком мебели, приобретения и регистрации кассового аппарата, а также выплаты оклада трем продавцам на покупку книг у него останется меньше половины от четырехсот тысяч.

При этом расчеты показывали, что с такими показателями магазин заработает меньше сорока тысяч рублей за месяц, даже если он продаст за это время каждую вторую книгу. А ведь арендная плата и выплата процентов по кредиту вместе составляли больше сорока тысяч. А продать за месяц половину всех книг – большая удача.

Чтобы увеличить будущую прибыль, нужно было закупить больше книг. Чтобы закупить больше книг, нужно было больше денег. К деньгам банка Федор добавил не только пятьдесят четыре тысячи личных сбережений, но еще сто тысяч, которые взял в долг у мамы.

Когда Федор поделился с мамой своей идеей открыть книжный магазин, она не пришла в восторг, как прежде не приходила в восторг от идеи протестовать против бомбежек

Сербии, заниматься попкорном или строительством типографии. Но Федор сказал, что не просит поддерживать его как бизнесмена – он просит поддержать его как сына. Не могла же мама ему отказать.

Федор постеснялся написать в блоге, что одолжил деньги у мамы, хотя старался откровенно писать обо всем. Поэтому он написал, что получил «беспроцентный заем от родственников».

Запись в блоге накануне открытия магазина он озаглавил «Утро перед Ватерлоо». «Прочитал Ваши выкладки... посмеялся от души, – написал ему знаток. – Очень похоже на детские игры в “Монополию”».

Несмотря на язвительные комментарии, накануне открытия Федор спал хорошо, не ворочался и не волновался. Наверное, сказались физические нагрузки: он ведь сам вместе с приятелями таскал и собирал мебель, сортировал и расставлял книги, наклеивал ценники. Продавцам надолго запомнилось, как он пришел вечером накануне открытия в «Силу ума», посмотрел на расставленные книги и решил вдруг полностью поменять выкладку, потому как ему показалось, что книги стоят недостаточно представительно. Хотя все уже собирались уходить, пришлось возиться до поздней ночи, переставляя книги с места на место.

Федор не знал тогда, что продавцы считали его богатеньким мальчиком, который решил поиграть в бизнесмена. Никто не верил, что на книжках в Сыктывкаре можно что-то

заработать. Да и не был похож этот молодой человек в очках с внешностью типичного интеллигента-ботаника на нормального коммерсанта. Все считали, что дольше нескольких месяцев он не протянет и долго тут работать не придется.

Утром в день открытия «Силы ума», 15 ноября 2006 года, Федор приехал в рекламное агентство, где дорабатывал последние месяцы, хотя мыслями он был, конечно, в своем магазине. Он мог бы отпроситься с работы, но сознательно откладывал момент посещения своего творения. Когда Федор в течение рабочего дня заходил в свой блог, он видел сообщения от людей, которые уже были в его магазине и делились впечатлениями. А сам он там еще не был. Только звонил продавцам и спрашивал, как дела. Продавцы говорили, что дела нормально. Люди заходили в магазин, несмотря на шестой этаж. Некоторые даже покупали книги.

**Инвестировано в проект на 15 ноября 2006 года: 436 560 рублей 29 копеек.**

**Заработано на 15 ноября 2006 года: 15 760 рублей.**

**В первый день работы «Силы ума» было продано 90 книг.**

*Блог Федора*

Хотя ради этого Федор все и затеял, он как-то даже удивился. Он открыл магазин, а кто-то взял да и купил в его магазине книгу? Фантастика.

Федор сообщил в блоге, что к шести часам сам приедет

в «Силу ума», и приглашал всех читателей прийти отпраздновать открытие бокалом шампанского. В результате вечером на шестом этаже в маленьком магазинчике получилось целое столпотворение из друзей Федора, читателей его блога и случайных посетителей нового интеллектуального книжного магазина, который появился в городе с двумя Ы, кажется, вопреки законам рынка, природы и мироздания.

Федор вооружился фотоаппаратом и снимал своих первых покупателей, если они были не против. Сыктывкарский рекламист купил книгу «О рекламе» Огилви. Диджей купил книгу «Тайм-драйв: как успевать жить и работать». Менеджер Сбербанка купила «Курс МВА по менеджменту». Правозащитник купил книгу «Секс в большой политике» Ирины Хакамады.

Их фотографии с книгами в руках Федор опубликовал в блоге. В комментарии он выразил удивление, что в первый же день хорошо продавалась не только художественная литература, но и дорогостоящие специализированные книги. Хотя средняя зарплата в Сыктывкаре равнялась примерно десяти тысячам рублей, на глазах у Федора покупатель приобрел книгу «IP-телефония» за четыреста сорок три рубля. «Сегодня я могу гордиться тем, что принес почти три процента дохода», – написал в ответ счастливый обладатель «IP-телефонии».

«Реально что-то новое и... другое, не как у всех», – хвалил один читатель. «Поразил ассортимент книг – пожалуй,

именно то, чего хотелось! – поддерживал другой. – Поэтому пришлось долго бродить и выбирать то, что могу купить в первую очередь».

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.