

«Это не хвастовство успехом, а честная история предпринимателя, который выбрал не путь давления, а путь доверия. Не жёсткий франчайзинг ради денег, а масштабирование через уважение — к продукту, к партнёрам, к себе.

Это книга про то, как расти по-настоящему. Как не потерять душу, когда бизнес выходит за рамки одного города. Как строить отношения, а не только договоры.

Рекомендую всем, кто задумывается о франшизе. Особенно — если хочется делать это не “по расчёту”, а по любви».

**Максим Батырев,**  
основатель Batyrev Consulting Group,  
автор бестселлеров серии «45 татуировок»,  
<https://batyrev.com/>

«Взял книгу в руки... выпустить уже не смог. Одна история захватывающее другой! Рекомендую — от души!»

**Игорь Манн,**  
издатель, автор, консультант, бизнес-спикер,  
<https://www.igor-mann.ru/>

«Несомненно, это лучшая книга на русском языке для тех, кто хочет заняться франшизой. Жду, когда она появится на английском, чтобы жители такого динамически развивающегося континента, как Африка, могли не только получить колоссальную прикладную пользу, но и полюбили через эту книгу широкую и искреннюю русскую душу, создавшую этот потрясающий труд».

**Мазукабзов Али,**  
вице-президент по экономическому сотрудничеству  
Международного альянса стратегических проектов  
БРИКС, эксперт по Африке, <https://iabrics.org/ru>

«Смысл всего живого» — выживание и развитие. Развитие количественное — размножение, распространение своего генома. И развитие качественное — развитие возможностей тела, мозга, развитие способностей и совершенствование собственное и среды своего обитания. Я прихожу к мысли, что бизнес — тоже живой организм. В его ДНК ежедневная забота о выживании и развитии. Количественном — больше точек продаж, больше сделок, больше клиентов... И качественном — использование прогрессивных методов управления, обучение и мотивация персонала, цифровизация, нейромаркетинг... Ну и совершенствование среды своего обитания — развитие экономики, благотворительность, благоустройство, дизайн...

Франшиза — это, несомненно, механизм выживания и развития: бизнес растёт, развивается и развивает всё и всех, кто в него вовлечён. Франшиза — один из самых прогрессивных инструментов роста. В нём есть простор не только для расчёта, но и для креативности. В нём есть простор для партнёрства и амбициозных целей. Авторы книги «Франчайзинг по любви» знают это на своём опыте, которым щедро делятся с читателем. Благодаря этой книге наша экономика обогатится ещё не одним десятком франшиз и не одной сотней предпринимателей, которые найдут в ней новые горизонты выживания и развития. Собственных и своего бизнеса».

**Радислав Гандапас,**  
президент Ассоциации спикеров СНГ,  
основатель Gandapas.Academy,  
автор YouTube-канала «Лидерские стратегии»,  
[www.radislavgandapas.com](http://www.radislavgandapas.com)

# Содержание

Введение .....	6
Интервью с героями .....	11
1. <b>Артур Шарифуллин</b> «Франч Брокер» .....	11
2. <b>Мария Белякова</b> YARDS community .....	61
3. <b>Евгений Романов</b> Smoking Shop, KRAI .....	96
4. <b>Ольга Васильева</b> МуВиUSTY .....	151
5. <b>Альберт Мухаметшин</b> «Кофелар» .....	193
6. <b>Арби Мадагов</b> «ШефПорт» .....	221
7. <b>Анна Захарова</b> TOPLASER PRO .....	253
8. <b>Игорь Калинин</b> TWIN .....	281
9. <b>Лариса Черепанова</b> Podospecific .....	310
10. <b>Шахрияр Алиев</b> MIVINO .....	345
11. <b>Чингиз Гизатов</b> Happy Island, Baly Bar .....	373
12. <b>Наталья Исмаилова</b> «ЦАЦАГРУМ» .....	406
Заключение .....	433

# Введение

**П**очему появилась идея написать книгу? Ответ на этот вопрос лежит глубже, чем просто желание рассказать о бизнесе. Всё началось с понимания того, какую роль франчайзинг может сыграть в развитии экономики нашей страны. Не как модный тренд, не как инструмент для масштабирования, а как реальный двигатель экономического роста. Мы считаем, что франчайзинг — один из основных столпов рыночного экономического прогресса, потому что он позволяет более эффективным моделям вытеснять менее эффективные. А значит, помогает рынку становиться цивилизованнее, качественнее, сильнее.

Вспомните классическую притчу про трёх каменщиков, которым задали вопрос: «Что ты делаешь?» И первый ответил: «Камни таскаю». Второй сказал: «Зарабатываю на жизнь». А третий произнёс: «Я строю храм». Нам также важно «строительство храма». Только в нашем случае речь про развитие экономики собственной страны и франчайзинга в масштабном понимании. Вот что вдохновляет нас работать.

Если понаблюдать за историческим путём других экономически развитых стран, то можно заметить, что есть процессы, протекавшие там гораздо быстрее: от формирования парламента до отмены крепостного права. То же самое и с франчайзингом. В США он появился более 150 лет назад, а у нас только начинает укореняться. И если мы не хотим снова отстать на столетие, нужно действовать сейчас.

Когда сегодня человек открывает бизнес без франшизы, он двигается вслепую. Это всё равно что учить физику или химию без учебника

и преподавателя. Франчайзинг же — прикладное обучение конкретному делу от того, кто уже прошёл этот путь: наставника, тренера, партнёра. И именно это даёт предпринимателю шанс на выживание и успех. Представьте, молодой человек решает открыть пекарню. Сначала он ничего про неё не знает, как и многие из тех, кто мечтает запустить своё дело. Хорошо, если когда-то он работал там и видел часть процессов. Но даже в этом случае он не представляет, сколько бизнес-задач скрыто под капотом: управление, финансы, маркетинг, работа с персоналом, закупки, аренда, сервис. Это целая система. И с этой точки зрения пекарское дело как бизнес ничуть не проще курса физики. Для успеха нужно обладать серьёзными знаниями, однако этому никто не учит на практике. В нашей стране бизнес чаще преподают в теории. Рассказывают про общие принципы, но кто научит именно запуску пекарни? Автосервису? Магазины по продаже мороженого или рыбы?

А ведь именно это и важно — научиться конкретному делу у человека, который сам всё прошёл. Кто знает путь не в теории, а десять лет назад открыл собственную пекарню и довёл её до успеха. И когда он передаёт вам знания: что работает, а что нет, как не сгореть на старте — это экономит время, деньги и нервы.

Франчайзинг — именно такая модель. Вы получаете не просто бренд, а готовую методику. И конечно, шансы на успех возрастают в разы. Поразительный факт: по данным Росстата, успешность бизнеса по франчайзинговой модели в шесть раз выше, чем у тех, кто открывается самостоятельно. Да, это прикладное обучение, как и любое другое, стоит денег. Но отличие его ещё и в том, что рядом всегда есть ваш франчайзер — репетитор, наставник и тренер в одном лице. Он не просто расскажет, что нужно делать, но и замотивирует на нужные действия. А иногда и обеспечит необходимый внешний контроль (тот самый волшебный пинок).

Когда говорят о пользе франчайзинга для экономики, многие вспоминают прежде всего создание рабочих мест. Это, безусловно, важно, но это лишь вершина айсберга. В России больше 140 миллионов человек. Это значит — десятки тысяч салонов красоты, магазинов, пекарен. Они уже есть, но работают с разной эффективностью.

Чтобы понять, о чём речь, достаточно оглянуться лет на 20 назад. Вспомните, как всё выглядело тогда на базарах: палатки с одеждой, переодевание на картонках, продавец, прикрывающий вас какой-то тканью... Это был не рынок в цивилизованном смысле, а скорее выживание. Теперь же зайдите в условную ZARA или её аналог, вы увидите удобные кабинки, идеальный порядок и отменный сервис. Или вспомните, какими были продуктовые магазинчики «У тёти Любы» на углу, где вам могли и просрочку продать, и нахамить. Сейчас же в «Пятёрочке», «Магните» и им подобным существуют жёсткие стандарты, контроль качества, кассы самообслуживания.

Что изменилось? Пришли системные игроки — крупные филиальные или франчайзинговые сети. Именно они задали планку и по обслуживанию, и по качеству, и по ценам, которой остальные должны соответствовать, чтобы быть на равных в конкурентной борьбе. Потому что без неё нет стимула развивать продукт, улучшать сервис, удерживать цену. Франчайзинг в этом смысле — катализатор цивилизованной торговли. Он буквально говорит: если ты не обновить свою бизнес-модель, не начнёшь делать лучше, тебя обгонят. Придут другие и осуществят это вместо тебя.

Вот вам пример. Есть отличная пекарня в Самаре и есть плохая пекарня в Новосибирске. В первой нет отбоя от покупателей, во второй люди травятся, сервис никакой. Что раньше мог сделать самарский предприниматель? Поехать и открыть свой филиал в другом городе. Но у него на это нет времени, желания или возможности. С франшизой всё иначе. Владелец создаёт лендинг, мы упаковываем его бизнес во франшизу, настраиваем рекламу — и в Новосибирске появляется человек, который говорит: «Хочу бизнес, как у вас». Он открывает по франшизе напротив той самой плохой пекарни свою, но хорошую. Через месяц-два недобросовестные пекари закрываются, потому что люди голосуют рублём. Побеждает тот, кто лучше, и это хорошо всем: потребителям, предпринимателям, экономике в целом.

Неэффективные модели уходят с рынка, на их место приходят более совершенные, следовательно, быстрее трансформируется экономика всей нашей страны. Сначала для нас это было просто наблюдением. Потом — практикой. А теперь это стало философией, которую разделяет не только наша команда, но и наши франчайзи-партнёры, предприниматели из разных городов.

Когда мы начали выстраивать с ними работу, общаться и делиться своим взглядом на франчайзинг, оказалось, что такое видение отозвалось у многих. Кто-то уже был внутренне к нему готов, у кого-то только зарождались эти мысли, но чётко сформулированная идея помогла её принять и сделать своей. Вместе с нами эти предприниматели стали воплощать мечту в жизнь.

С тех пор прошло уже пять лет. С 2019 года мы ведём деятельность как полноценная компания. За это время сформировалось крепкое сообщество франчайзеров и франчайзи, которые не просто разделяют нашу философию, но и подтверждают её результатами. Мы решили показать, как эти высокие теоретические идеи «про будущее» становятся реальностью. Ведь между красивой концепцией и её воплощением всегда пропасть. Идея может быть прекрасна, но путь к ней сложен, со множеством прикладных вызовов.

Эти трудности — не повод сдаваться. Они — причина работать. Поэтому **в этой книге — реальные истории партнёров, которые прошли через сложности, справились, не опустили руки и стали крупными федеральными игроками.** Каждый в своей нише, они вместе меняют рынок России.

Почему именно книга, ведь сейчас столько форматов: можно выпустить курс, провести вебинар, записать подкаст? Потому что книга — это не только способ рассказать. Это способ зафиксировать. Не зря говорят: «Что написано пером, не вырубишь топором». В отличие от видео книга живёт дольше. Её можно передать, подарить, положить на полку, перечитать и даже прижать к сердцу.

Да, у нас были интервью и подкасты. Но именно книга позволяет объединить всех наших героев — франчайзеров и франчайзи — в одну логичную цельную историю. Это наш способ показать, как идеи превращаются в практику. Как вырастают компании. Как люди трансформируются и сами становятся драйверами перемен.

Мы хотим, чтобы эта книга стала точкой опоры для человека, который её прочитает. Путь предпринимателя — это не всегда легко и ровно, но, если идти по нему с пониманием и смыслом, можно построить многое. Не только бизнес, но, возможно, и что-то большее.

Почему мы решили назвать книгу «Франчайзинг по любви»? Потому что франчайзинг в целом — это система и технология, которую франчайзер наработал годами. Но наш мир так устроен, что без души эти знания раскрыть невозможно. Вспомните своих любимых учителей? Наверняка у них были не только академические знания. В нас осталось и то, как именно они их доносили. Важно обладать любовью и к своему предмету, и к ученикам. Поэтому одна из важнейших составляющих успеха — это любовь между франчайзером и франчайзи. Когда каждый слышит и понимает друг друга, всё происходит в диалоге, каждый вносит свою лепту в развитие этих бизнес-отношений. Это взаимная ответственность и уважение друг друга. Именно тогда рождаются сильные сети, настоящие лидеры и происходит реальный рост. Поэтому мы так и назвали нашу книгу.

В ней вас ждут откровенные интервью с 12 предпринимателями: их ошибки, лайфхаки, секреты роста и работы с сотнями франчайзи. Только практика от тех, кто прошёл путь от первой точки до федеральной сети. В каждой истории вы увидите отражение частички себя. Наша книга для тех, кто верит, что бизнес должен работать системно. Несмотря на то что все герои разные, их объединяет стремление сделать нашу страну лучше и, конечно, бесконечная любовь к франчайзингу.

# Интервью с героями

## Артур Шарифуллин

«Франч Брокер»

**А**ртур Ранасович Шарифуллин: 15 лет в управлении и девять лет в бизнесе. Мастер систем и цифр, идеолог и основатель «Франч Брокер» — компании №1 в сфере франчайзинга в России и СНГ. За шесть лет его команда выросла до 120 специалистов и более 500 брокеров, открыла международные офисы в Казахстане, Турции, Таиланде, реализовала более 12 000 франшиз. Артур Ранасович воплощает в жизнь системные бизнесы, которые не только приносят прибыль, но и меняют отрасль. Он помог многим франчайзинговым сетям с нуля вырасти до 1000+ франшиз и вывел их в лидеры рынка в своих сферах. С опытом адаптации западных бизнес-моделей Артур Ранасович с командой способны делать бизнесы на миллиарды.

Это не просто история о карьерном росте и создании собственного бизнеса — это глубокий личный и профессиональный путь человека, который сумел превратить управленческий опыт, идеи и принципы в сильное дело, меняющее культуру франчайзинга в стране. Здесь честно о взлётах и ошибках, смысле труда, команде, выборе партнёров, об идеологии, которая сильнее любой инструкции, и о том, почему «франчайзинг по любви» — это не красивая метафора, а реальная управленческая философия.

Это интервью для тех, кто ищет не только практические инструменты, но и опору в ценностях, мышлении и подходе к делу. После прочтения у вас останется не просто понимание, как строится сильный бизнес, но и ощущение, что вы стали частью чего-то по-настоящему большого и осмысленного.

**— Давайте начнём с семьи и Вашей личной истории. Что происходило в Вашем детстве? Будет очень здорово, если поделитесь тем, что действительно имеет для Вас значение.**

— Моя мама — преподаватель, папа — инженер, родился я в Республике Узбекистан, родители уехали туда из Татарстана в 1988 году из-за папиной работы. Именно он решился на переезд, чтобы поднимать эту Республику Советского Союза. Затем уже перевёз туда маму и сестёр. У нас с ними разница десять лет, я был младшим и долгожданным ребёнком в нашей семье.

Появился на свет я рядом с самой масштабной в мире золотодобывающей шахтой. Можно сказать, что «родился в золоте», в крупнейшем в Евразии месторождении по добыче золота — руднике Мурунтау. До сих пор мечтаю снова туда съездить, увидеть тот огромный карьер. Это действительно впечатляющее место.

У моего отца был рационализаторский подход ко всему, он постоянно что-то делал, даже помимо основной своей деятельности. В Узбекистане, в нашем посёлке, находящемся практически в пустыне, отец построил большой дом, с баней, бассейном и «райскими садами» с автополивом. Всё бы ничего, но нужно учитывать, что в этом месте воды практически не было, вода была привозная. Поэтому это было «чудом». И местные с определённой долей зависти и удивления. Соседские же дети всегда старались напроситься к нам в гости, играть у нас во дворе и саду. Но в 1991 году, когда распался Советский Союз, нам пришлось вернуться обратно в Россию, в Татарстан, оставив всё, что было создано.

Вернувшись в Россию, я рос в городе Нижнекамске. И проводил в нём с сентября по май, а как только начиналось лето, мы с сёстрами и родителями уезжали на всё лето в деревню, которая располагалась на границе

Татарстана и Башкортостана, на живописном берегу реки Ик. Именно там находится «самый длинный» мост, на пересечение которого уходит два часа. Но не из-за его протяжённости, а потому, что через него пролегает часовой пояс. Время, проводимое в деревне летом, оставило у меня очень глубокие, добрые впечатления и сильно на меня повлияло. Мне там нравилось.

У меня есть много историй, связанных с этим периодом. Расскажу одну из них. Отец с детства приучил меня к спорту, и я рано начал плавать. Помимо этого, я с увлечением изучал карты, интересовался географией и картографией. И эта любовь к знаниям переплеталась с жадной приключений. Вдохновившись приключениями Тома Сойера, я решил отправиться в «кругосветное путешествие». Мне было лет десять. Мы с другом построили плот, собрали рюкзак с огурцами, яблоками. Я взял с собой три карты: Татарстана, России и мира. План был грандиозный — по реке Ик добраться до Камы, оттуда до Волги, а затем через Волго-Донской канал выйти в Чёрное и Средиземное море. Конечно, в глубине души я понимал, что это вряд ли осуществимо, но идея всех зажгла. Мы проплыли несколько деревень, пока нас не перехватили взрослые. Мой друг не умел плавать, так что мне пришлось выкручиваться за двоих и спасти нас самому.

Кроме «морских» приключений, мы устраивали и пешие походы в Башкирию. Порой уходили за 30 километров от деревни. Ночью или даже под утро возвращались обратно. Друзей за это, конечно, ругали, меня же — никогда. Мои родители считали, что я должен расти самостоятельным, и всегда относились к моим затеям спокойно и даже поощряли. А я гордился тем, что я «путешественник», поскольку у нас этим пропитана вся история рода.

Родители растили нас не только самостоятельными, но и трудолюбивыми детьми. Отец приучил нас к распорядку дня и к пониманию того, что входит в наши обязанности. Домашнюю работу мы выполняли сами, без чьей-либо помощи. Позже выполняли дела и по участку. А вот уже в свободное время делали что хотели, уделяли время себе, играли во дворе, катались на велосипедах, плавали в речке, ловили рыбу, да и вообще развлекали себя как могли. Тогда гаджетов ещё не было.

**— Какое интересное детство! А кроме приключений, какие ещё важные составляющие своего воспитания Вы можете вспомнить?**

— Я рос в интеллигентной читающей семье. У нас дома всегда была огромная библиотека. Две стены по периметру спальни от пола до потолка были заставлены изданиями самых разных форматов: научные, художественные, на русском, татарском, английском и немецком языках.

С самого детства отец прививал мне любовь к чтению. Не просто умение как навык, а именно любовь к процессу. Это, на мой взгляд, самое важное. Потому что научить читать легко. А вот научить любить читать — это совсем другой уровень. И когда это произошло, я «изолировался» в хорошем смысле. Книги стали лучшими моими друзьями. Я начал читать запоем, иногда ночами напролёт. В основном это была зарубежная художественная литература: Жюль Верн, Вальтер Скотт и, конечно, Марк Твен. Всё, что попадалось, уходило в дело.

Папа и сам для меня стал первым образцом настоящего читателя. Он сам всегда читал при мне: садился вечером, открывал книжку и с упоением погружался в неё. Я это видел, и у меня была не просто родительская установка «иди почитай», а живой пример. Кроме того, он пересказывал мне книги, например того же «Робинзон Крузо» Даниэля Дефо. Причём делал это с интересом, увлекая меня за собой. Затем, когда и я читал эти книги, мы вместе обсуждали прочитанное, размышляли, спорили.

Поэтому, когда я прочитал одну-две книги и меня затянули похождения героев, всё закрутилось. Мне, как мальчику, было интересно именно приключенческое, то, что движется, бурлит, зовёт. Марк Твен — это классика. «Том Сойер», «Гекльберри Финн» — до сих пор считаю, что такие книги действительно повлияли на формирование моей личности. В них есть динамика, авантюризм, дух свободы. Они учат не стоять на месте, пробовать, действовать, творить. Думаю, многое из этого осталось во мне и по сей день.

Позже, когда я перечитал всю художественную литературу, которая была у нас в доме, то начал ходить и брать книги в библиотеке и с упоением уже читать их. А когда мои старшие сёстры уехали учиться в университет,

в Казань, то оставили после себя целую коллекцию учебников и литературы за все классы школы. Помню, что я загорелся идеей как можно быстрее прочитать эти книги и овладеть знаниями. И уже в третьем классе изучил большинство учебников из учебной программы по 11-й класс. Особенно легко шли гуманитарные предметы — история, география, экономическая география. Даже за физику и математику брался, но там просто читать уже недостаточно, нужно больше вникать и решать задачи. Без учителя это, конечно, сложнее. Забегая вперёд, скажу: к 18 годам я прочитал более тысячи книг.

Благодаря такому раннему погружению в знания, учёба давалась мне очень легко. Я окончил школу с медалью, регулярно участвовал в олимпиадах по множеству предметов. В моей комнате стены были увешаны грамотами: от районных до республиканских. Учился я в лучших школах Нижнекамска и позже Казани. Поступал по отбору: сдал экзамены в первый класс английского лицея, позже — в специализированный физико-математический лицей. На занятиях мне часто было достаточно одного-двух повторений материала, чтобы усвоить тему. Поэтому домашние задания я практически не делал, а в школу ходил с парой тетрадок. Это высвобождало много времени, и я мог одновременно и читать, и гулять, и участвовать в активной жизни. Не был исключительно «книжным» ребёнком.

Что же касается книг, то у нас в семье была своя философия на этот счёт. Знаете, есть такая народная мудрость: мужчина должен построить дом, посадить дерево и вырастить сына. У нас это дополнялось ещё одним пунктом — «написать книгу». По мнению отца, дом, дерево, сын — это базовый минимум. А если человек способен, то должен оставить и умственный след. Для него это было важным делом, которое он сам тоже выполнил.

Отец написал книгу о нашем деде и родословной. Из неё мы узнали историю своего рода на десять поколений. Позже, когда я уже учился в аспирантуре на историческом, нашёл ещё источники и докопался до 15 колен. Книга про наш род также повлияла на меня. Я рос на историях своего деда и отца. В этих рассказах всегда сквозила предпринимательская жилка. Даже если это было не напрямую связано с бизнесом, то в сам подход и дух этих историй всегда была вплетена некоторая внутренняя решимость, тяга

к ответственности, готовность рисковать и двигаться вперёд. Вот что закладывалось у нас в семье с самого детства. В некотором роде данная книга является с моей стороны выполнением завета отца.

Помимо чтения, отец научил меня думать. У меня даже сохранились аудио-записи из детства, где мы с ним разговариваем на серьёзные темы: и про Вселенную, и про существование Бога. Эти беседы заставляли меня раскрываться, озвучивать свои идеи. Отец никогда меня не критиковал, давал мне высказаться, сформировать свою позицию. Папа общался со мной по-взрослому. Я высказывал свои мысли — какие мог на тот момент, конечно, — и это было важно.

Всё это позволяет мне считать отца своим первым наставником, человеком, внёсшим огромный вклад в моё развитие. Я очень сильно благодарен ему.

**— Тогда сейчас логично у Вас спросить: как Вы в детстве относились к предпринимательству? Зарабатывали ли деньги?**

— Отец у меня в девяностые годы занимался предпринимательством, в том числе грузоперевозками и строительством, хотя по профессии он инженер. Я видел его пример, но именно предпринимательство как цель себе не ставил. Я, скорее, хотел менять жизни людей в лучшую сторону, строить «светлое будущее», как бы пафосно это ни звучало. Рассматривал свой возможный вклад в мир через общественную деятельность, уже в раннем возрасте проявлялось моё глобальное мышление. Помню, даже в пятом классе, в сочинении на тему «Кем я хочу стать», написал, что хочу стать президентом и о том, как я вижу устройство общества.

Пожалуй, самый интересный момент из этой темы — первые собственные деньги. Я учился в шестом или седьмом классе, когда начался настоящий бум на приём цветного металла. И я загорелся идеей купить себе компьютер. Тогда, в начале 2000-х, компьютер считался роскошью. Не у всех он имелся и стоил дорого — около 15 000 рублей, что по тем временам было очень серьёзной суммой. Поэтому родители покупать его мне не спешили, а желание было большое.

И тут началась моя первая «предпринимательская» авантюра. Мы с ребятами из деревни стали собирать цветмет. А я где-то прочитал или услышал, что сороки и вороны выют гнёзда, используя в том числе алюминиевые прутья, которые блестят и привлекают их. Нам стало интересно проверить, и мы начали искать такие гнёзда. Особенно подходили для этого ёлки и сосны: они крепкие, по ним можно залезать, в отличие от тополей, которые легко ломаются.

Оказалось, всё правда. В одном гнезде могло быть до пяти килограммов алюминия. Особенно много таких гнёзд мы нашли на кладбище. Там много деревьев, и они стоят вблизи от жилого посёлка, не нужно уходить далеко в лес. Мы ничего плохого не делали, просто залезали на вершину и вытаскивали металлические части из гнёзд. Потом мешками сдавали алюминий в соседней деревне. Я тогда заработал около 50 005 000 рублей.

Затем начал собирать всё, что осталось из цветного металла, по всей деревне. Где-то ещё помогал отцу в его делах. В общем, большую часть суммы — более 60% — я собрал сам, с остальным помогли папа и сестра. И купил первый в своей жизни компьютер. Так получилось, что через какое-то время я смог его продать настолько выгодно, что на вырученные деньги купил новый компьютер и первый мобильный телефон — Siemens с камерой на 30 секунд. Это уже был десятый класс. Тогда я почувствовал, как это — самостоятельно заработать и грамотно распорядиться средствами. Этот опыт запомнился навсегда.

### **— Что ещё прививали Вам родители?**

— Ну, конечно, нужно отметить то, что отец научил меня играть в шахматы. Поощряя дополнительным вознаграждением, если я у него выиграю. Позже я выступал и побеждал на районных и городских соревнованиях.

Также отец приучил меня заниматься спортом: я отлично плавал и нырял, приседал и отжимался, качал пресс по несколько сотен раз. Позже начал заниматься на турниках и брусьях с друзьями.

Покупка компьютеров, о которых мы говорили ранее, привела к новому витку моей жизни, связанному с компьютерными играми. Но при всём при

этом я всегда находил время на тренировки. И впечатляюще сдавал все нормативы в школе, подтягивался 40 раз и делал «выход силой» 30 раз. А уже позже в университете начал заниматься в тренажёрном зале.

**— А как это сейчас транслируется на Ваших собственных детей? Речь не только о книгах, но и о свободе, которую Вы получали. О том, что Вас не наказывали за шалости, за поиски и авантюры. Понятно, что мальчишки и девочки разные. Но в любом случае, когда внутри человека есть эта энергия, тяга к движению, к исследованию, она никуда не девается. Если Вы сами были таким ребёнком, может, что-то из этого передаётся и девочкам? Есть ли такая преемственность в Вашей семье?**

— Связь, конечно, есть. Моя природа такова: с одной стороны — ребёнок, увлечённый книгами, с другой — авантюрист, исследователь, любящий движение. Эта смесь тяги к знаниям и духа приключений, наверное, и сформировала во мне основу будущего предпринимателя.

Мама и папа души не чаяли в нас, вложились в детей по-настоящему. Мы с сёстрами до сих пор это чувствуем — всегда мысленно возвращаемся в детство. Эти ощущения остались с нами. Есть за что зацепиться, ведь нас любили, нам доверяли, очень многое разрешали. Никогда не говорили, что у нас что-то не получится.

Мама всегда заботилась о нас, отец так не переживал, он считал, как всё идёт, так и должно быть. Если хотят отчислить из школы, пусть отчислят, куда поступишь — туда поступишь, куда устроишься на работу — туда и устроишься. Он в этом плане философски относился к жизни: у вас есть база, есть знания, делайте. А мама старалась всегда помочь, всё за нас сделать: устроить в лучшие школы, решить вопрос с жильём.

У родителей было некое распределение функций в семье: папа больше обучал, а мама не просто поддерживала, успокаивала в случае чего, но и реализовывала что-то конкретное. Если спросить, кто больше сделал чего-то значимого в жизни, отец или мать, то окажется, что они оба очень многое сделали. Мы не всегда это ценили тогда, сейчас родителям, конечно, очень благодарны.

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

[e-Univers.ru](http://e-Univers.ru)