

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	7
Задавать себе правильные вопросы — это большое искусство //	
Александр Авакянц // HumanTek Group	10
Технологии приведут нас к невероятным вещам //	
Михаил Александровский // Dostavista	15
В нужное время в нужном месте // Роман Аранин // Observer	19
Быть счастливым каждый день // Максим Батырев //	
Batyrev Consulting Group	25
Момента «Эврика!» не существует // Николай Белоусов // MadRobots	32
Для вдохновения мне не нужны особые условия // Владимир Белый //	
Alpha Robotics Venture	36
Человек управляет бизнесом, если управляет собой // Евгений Бутман //	
Restore:	44
Очень важно осознавать себя причиной происходящего //	
Герман Гаврилов // Roistat	51
Любой бизнес — это решение какой-то проблемы //	
Александр Галицкий // Almaz Capital	57
Я верю в силу маленьких шагов // Александра Герасимова // «Фитмост»	63
Для меня предпринимательство — это дыхание // Александр Глушков //	
Моне, «Точка красоты»	69
В e-com есть деньги в моменте и понятная оценка // Артем Голдман //	
Visabot	73

Человек думающий — это жизненная позиция // Андрей Гончаров // «PRO групп»	80
Любую реку надо переходить по камушкам // Михаил Гончаров // «Теремок»	84
Формулы успеха не существует // Александр Горный // AIAcademy, ShareAI	93
У любой сложной задачи есть свое решение // Михаил Горяинов // Gemm Group	101
Жизнь важнее, чем работа // Александра Гудимова // Bionova	105
Для меня инвестиции — это метод познания // Сергей Дашков // Ahmad Tea	111
Жизнь — это лучшая возможность найти и реализовать свое предназначение // Александр Другов // «Дамаск»	118
Неважно, что ты придумал, — важно, как у тебя получилось // Борис Дьяконов // «Точка»	123
Мы будем жить долго и активно // Артем Елмуратов // «Генотек»	126
Я делаю то, что никто другой не может // Андрей Завьялов // «Кнопка»	129
Я о выступлениях знаю все // Нина Зверева // Счастливый учитель	134
Общение с людьми делает меня счастливым // Александр Ивлев // Ernst & Young	139
Жизнь циклична. Надо уметь идти поперек полос, а не вдоль // Александр Изотов // «ЦАРЬ PICTURES»	143
Born to be ФРИИ // Дмитрий Калаев // ФРИИ	149
Нужно строить мосты, а не стены // Дмитрий Кибкало // Ex. «Мосигра»	154
Чай — это про доверие // Андрей Колбасинов // «Нитка»	160
Бизнес — это забег на всю жизнь // Сергей Колесников // «Технониколь»	166
По ходу игры правила меняются // Сергей Колобашкин // 110 Industries	173
Правильная бизнес-модель и стратегия — это целая наука // Андрей Коляда // EMAS	177
Копать — это прошлый век // Алексей Кочуров // «ЛайнерТек»	187
Важны не люди, а их сочетания // Александр Кравцов // «Экспедиция»	192

Задача предпринимателя — верить больше всех // Кирилл Кулаков // «Бери заряд!»	202
Все, что нужно для рывка // Роман Кумар Виас // Qmarketing Academy	207
Привычка слушать людей // Григорий Кунис // igoooods.ru	213
В жизни не так много времени, чтобы сделать что-то великое // Денис Кутергин // YouDo	218
Любая ошибка — это опыт, а опыт — это всегда польза // Андрей Лобанов // Международная школа программирования «Алгоритмика»	225
Пойми, без чего ты не сможешь жить // Алексей Макин // red_mad_robot	232
Надо уметь открываться новому // Алексей Мартыненко // Umalat	238
За каждым успехом стоит тысяча падений // Александр Мельников // MelnikovGroup	243
Познание духа есть самое конкретное и потому самое высокое и трудное // Виктория Михайлова // «Тандемократия»	247
Играть в игры и делать самому игры — это совершенно разные вещи // Максим Михеенко // 5518 Studios, PTW family	257
Самое трудное — это управлять самим собой // Владимир Моженков // «Ауди Центр Таганка»	263
Чем больше ты помогаешь, тем больше к тебе возвращается // Буллат Мотигуллин // «Евробетон»	271
Неуверенным фаундерам денег не дают // Александр Мутовин // «Много лосося»	279
Образование — не для всех // Марат Нигаметзянов // GetCourse	287
Наше сознание определяет реальность // Максим Ноготков // «Связной»	291
Нельзя вырасти в два раза, не изменив себя // Андрей Овешков // Smartfood	296
Каждый мой успех — это лишь новый челлендж // Федор Овчинников // Dodo Brands	301
То, что ты «видишь» и чувствуешь, — делай! Действуй в гармонии с совестью, и мир будет творить чудеса... // Ростислав Ордовский-Танаевский Бланко // «Росинтер Ресторантс»	306

Моя философия — это счастье поиска // Виктор Орловский // R136 Ventures	312
Стартапы стали более умными и агрессивными // Екатерина Петрова // GenerationS	320
У ангелов нет цели заработать // Игорь Рябенский // AltaIR Capital	329
Предприниматели — это те же космонавты // Сергей Рязанский // Летчик-космонавт, мотивационный спикер	337
Нужно быть максимально честным человеком // Александр Саяпин // «Планета Недвижимость»	345
Мне нравится взаимодействовать с большим количеством людей и продуктов // Дмитрий Сосунов // «Л'Этуаль»	353
Деньги зарабатываются характером и интеллектом // Максим Спиридонов // «Нетология»	361
Сегодня Сбер — самый большой акселератор в стране // Алексей Тузиков // Сбер	369
Я научился жить в большой неопределенности // Олег Туманов // IVI	375
Мне нравится думать, что мы внесли свой вклад в развитие российской экосистемы // Адриан Хенни // East-West Digital News	381
Наша задача — рождение новых идей // Юсеф Хесуани // 3D Bioprinting	388
Мне гораздо проще мыслить в схемах // Анна Шайхутдинова // «ПРОФИЛУМ»	395
В бизнесе случайностей не бывает // Андрей Юдников // iVideon	401
Любая проблема только сначала кажется проблемой // Владимир Юртаев // «Магнит» (АО «Тандер»)	405
Заключение	409
Об авторе	412

Введение

Рождение уникального проекта

Я предприниматель, и с 2004 года я накопил некоторый опыт через многочисленные взлеты и падения. Создание бизнес-клуба, двух бизнес-книг, видеоподкаста «Практики бизнеса» и более 500 встреч с топовыми предпринимателями России стали отправной точкой для более амбициозной задачи — систематизировать коллективную мудрость бизнесменов России.

Любопытный факт: до начала написания сборников историй выдающихся предпринимателей мне удалось найти всего две книги, объединяющие под одной обложкой опыт десятков топовых предпринимателей и успешных людей. Это работы Тимоти Ферриса — «Клан наставников» и «Инструменты гигантов»¹.

Почему так мало? Создание подобного труда — задача титаническая, требующая колоссальных ресурсов, энергии и веры в результат.

От концепции к воплощению

Для реализации проекта была создана полноценная команда — фактически мини-компания с собственными CRM-системами, менеджерами, PR и маркетингом. Инвестировались значительные средства, работа заняла несколько лет. Главной целью стало создание универсального источника бизнес-знаний, в чем-то даже не имеющего аналогов.

Самым сложным этапом оказался поиск и привлечение героев. Приходилось преодолевать большие расстояния, психологические барьеры и плотные графики бизнесменов. Каждое

¹ Феррис Т. Инструменты гигантов. Секреты успеха, приемы повышения продуктивности и полезные привычки выдающихся людей. — М.: Добрая книга, 2019. 672 с.

Феррис Т. Клан наставников. Короткий жизненный совет от лучших в мире / Сокр. версия. — М.: Smart Reading, 2024.

интервью стоило десятков телефонных звонков, многочасовых переговоров и порой существенных затрат.

По стопам Наполеона Хилла в российских реалиях

Проект во многом вдохновлен Наполеоном Хиллом, который 20 лет методично интервьюировал богатейших людей Америки, чтобы вывести формулу успеха. Была поставлена задача повторить этот эксперимент в современной России.

Среди наших героев — основатели более 2000 франшиз. Они приходили в бизнес разными путями: из корпораций, науки, рабочих профессий. Но всех объединяет одно — выдающиеся результаты.

Методология и содержание

Каждому предпринимателю задавались схожие вопросы: о лучших книгах, взлетах и падениях, источниках энергии и вдохновения, методах борьбы с выгоранием, советах молодому поколению. Часто мы проверяли идеи каждого героя на практике, внедряя их в собственном бизнесе.

В книге нет «волшебных формул» обогащения или секретных техник. Вместо этого вы получаете сконцентрированный опыт исключительных людей, переданный в формате простой беседы — словно вы сидите с ними за чашкой кофе. Реальные истории доказывают, что магии не существует и ничто не дается по мановению волшебной палочки.

Уникальность издания

В отличие от большинства бизнес-книг, написанных одним автором о личном опыте, наш труд объединяет коллективную мудрость десятков выдающихся предпринимателей из совершенно разных сфер: от IT до ресторанного бизнеса, от производства до образования.

Мы не ограничиваемся историями успеха — герои откровенно говорят о неудачах, ошибках и разочарованиях. Они делятся моментами, когда были на грани краха, и объясняют, что помогло им подняться.

Как извлечь максимум пользы

Рекомендую читать эту книгу не спеша, по одной истории в день, делая заметки. Не стремитесь применить все советы

сразу — выберите две-три наиболее резонирующие идеи и сконцентрируйтесь на их внедрении.

Помните, что каждый герой шел своим путем. Относитесь к их опыту как к карте местности, а не как к готовому маршруту — вам предстоит прокладывать собственную дорогу.

Взгляд в будущее

Статистика безжалостна: менее 5% всех начинающих бизнесов выживают в долгосрочной перспективе. Поэтому так важно вооружиться проверенными знаниями тех, кто уже прошел этот путь.

Работа над книгой изменила и меня — я не только собрал знания для читателей, но и успешно применил многие идеи в собственном бизнесе. Книга «Герои бизнеса» — это только начало большого пути.

Я верю в вас и в то, что российское предпринимательство — мощная созидательная сила, которая создает рабочие места, инновационные продукты и меняет мир к лучшему. Пусть опыт героев этой книги станет вашей надежной опорой на этом нелегком, но невероятно увлекательном пути.

Добро пожаловать в мир «Альпина ПРО Бизнес»!

Александр Авакянц

■ HumanTek Group

**Задавать себе правильные вопросы — это
большое искусство**

О бизнесе

Я серийный предприниматель. В моем портфеле разные проекты. Было производство строительных материалов, был меховой салон, был опыт работы в должности вице-президента страховой компании, где я отвечал за Поволжский федеральный округ. Сегодня моя работа связана с инвестициями в венчурные проекты — это технологии в образовании, кибербезопасность, качество жизни. Я соучредитель компаний кибербезопасности — CyberEd и Singleton Security, компании China Campus Network — лидера рынка обучения в Китае, технологической платформы ментальных и физических практик «Самопознание». Есть проекты в отельной сфере и производстве одежды. Такой разноплановый опыт.

Несколько лет назад я размышлял относительно перспективных отраслей развития, осознанно выбрал кибербезопасность и longevity и сейчас смотрю в этом направлении.

О мечтах и планах

Желаний очень много. В основном они связаны с увеличением сложности и позитивным ценностным влиянием. Наверное,

ключевое здесь — это постоянно быть в потоке и делать так, чтобы все, что с тобой происходит, нравилось и тебе самому, принося стратегическую пользу людям.

Совет амбициозному студенту

Первое — пробовать.

Предприниматель — это человек, который действует, не оглядываясь на объем контролируемых ресурсов. Он что-то придумывает, а потом ищет ресурс, который необходим для реализации его замысла.

Я бы посоветовал начать с целей, в которых есть энергия, есть желание. Причем целей нешаблонных. Без некоего стереотипа относительно пути: вот сейчас я прыгну на метр, потом — на метр и пять сантиметров, потом — на метр и десять сантиметров, опираясь на прошлый опыт. Нет, *надо расти, отталкиваясь от энергии желания*. Как только вы сформулировали желание, включается мозг и начинается быстрый поиск вариантов: что можно сделать, как это найти, где найти, чтобы реализоваться. Так что амбициозному студенту я прежде всего предложил бы разобраться со своим «хочу». И второе — найти правильное окружение, в котором люди уже делают что-то близкое к тому, что он собирается делать. И начать двигаться вперед.

О самых эффективных привычках

На мой взгляд, важнее управлять своим вниманием, чем временем. На что ты направляешь свое внимание, то и случается. Обычно я не делю время на рабочее и нерабочее, это все интегрально — работать можно и в выходные, если случился творческий порыв. Смена деятельности для меня — лучший отдых. Стараюсь в первой половине дня решать совещательные задачи, на вторую половину планирую внешние встречи.

Бизнес — это бесконечное снятие ограничений. Ты сталкиваешься с какой-то проблемой, решаешь ее, появляется новая. В этом смысле полезно иногда выходить в позицию наблюдателя.

Ты отрываешься и смотришь на всю систему целиком и на себя в этой системе. Привычка время от времени «выходить», чтобы посмотреть, что происходит, позволяет как бы расшивать ограничения, которые есть у тебя в бизнесе.

О книгах

Ричард Бах, «Иллюзии»¹. Это философия, которая мне очень близка. Согласно этой философии мир — это некая квантовая сборка в текущий момент, и мы можем ее формировать. Сознание каждый раз создает себя заново, мы тоже каждый раз создаем себя заново в зависимости от того, какие убеждения загружаем, с какой точки зрения смотрим.

Я читаю много книг по психологии. Мне нравится процесс исследования души.

О менторах и наставниках

Я считаю, что менторы нужны. Вопрос в том, кого называть ментором. Ученик сам выбирает себе учителя, и это может быть не один, а несколько человек. И вообще не человек. Более того, они могут даже не догадываться о том, что являются менторами. Эти люди — своего рода катализаторы. Я вообще сторонник того, чтобы использовать любые способы катализации, ускорения себя, и, безусловно, нахождение в поле опыта человека, обладающего чем-то важным для тебя, очень сильно обогащает. Ни для кого не секрет, что окружение влияет, и ментор здесь — это такой концентрат окружения по теме, которая тебе нужна.

Как выбирать ментора? Я думаю, что есть много людей, желающих отдавать приобретенный опыт. Но им хочется вкладываться во что-то движущееся, уже летящее. Никто не хочет отгрызать с пола человека и помогать ему подняться. Хочется присоединяться к тому, что уже как-то едет, как-то движется или летит, чтобы это была такая приятная инвестиция времени.

Менторство — это некий обмен. Так что ты как минимум тоже должен понимать, что ты можешь дать взамен. Иногда это просто энергия благодарности или, наоборот, что-то очень практичное, например совместное участие в проекте.

¹ Бах Р. Иллюзии. — М.: София, 2022. 160 с.

О главных ошибках

Первое — это партнерство не с теми людьми, когда я выбирал, «что» буду делать и «с кем». Потом пришло понимание, что сначала должно быть «с кем», а уже потом — «что».

Вторая ошибка связана с нишей. Я выбирал проект, ориентируясь на уникальность, на перспективность и так далее, но при этом практически игнорировал объемы рынка.

И третье — это непонимание, какие люди в команде нужны. Впрочем, свои ошибки я расцениваю как опыт. В любой момент времени можно все перевернуть с ног на голову и использовать ошибки как актив.

О том, как создать команду

Формирование команды — тема большая и интересная. Я бы рассматривал ее в нескольких плоскостях.

Первое. Все должны находиться в определенной системе ценностей, которая созвучна каждому. И тогда получается взаимодействие быстрое, без транзакционного трения.

Второе. Компетенции, навыки, экспертиза и мотивация — это четыре критерия, на которые ты смотришь, когда приглашаешь людей в команду. Понятно, что мотивация — это стержень. И здесь важно, чтобы человек не просто хотел работать в вашей компании, а чтобы его мотивировал именно тот род деятельности, которым ему предстоит заниматься. Допустим, если мы ищем официанта, то важно, чтобы ему нравилось получать признание от людей, потому что 80% своего времени он будет взаимодействовать с ними, а не с руководителем компании. Ну и, конечно, масштаб амбиций имеет большое значение.

О том, как выбираться из эмоциональной ямы

Яма — это когда ты себя чувствуешь ужасно, когда ты недоволен собой, посыпаешь голову пеплом, считаешь, что все плохо и так далее. Но фокусируясь на том, чем ты обделен, ты очень ограничен в действиях. Поэтому главное, что здесь надо сделать, — это вернуть веру в себя. Посмотреть на ситуацию как на некий вызов, потому что вызов дает энергию. Ресурсов много вокруг, можно создавать новые комбинации и выходить на новый уровень.

Эмоциональное выгорание случается, если ты пропускаешь момент, когда нужно остановиться, и продолжаешь ехать вперед на одних только ресурсах воли, игнорируя все сигналы, которые подают тебе тело, мир и Вселенная.

У меня есть такой практический прием: я оцениваю любые проблемы в масштабах Вселенной. И, как правило, убеждаюсь, что с этой точки зрения все происходящее не имеет никакого значения.

О саморазвитии

В моей системе ценностей эволюция находится на первом месте. Более того, многие стоящие передо мной задачи я рассматриваю именно через призму развития. Я убежден, что развитие — это принятие на себя больших вызовов. Когда ты принимаешь вызов и начинаешь решать какую-то задачу, то по пути происходит развитие. Понятно, что тебе нужны какие-то инструменты, и в этой роли могут выступать другие люди или ты сам. Другие люди могут поделиться своим опытом, а ты сам — задать себе вопросы, на которые нужно ответить. Это большое искусство — задавать себе правильные вопросы, потому что, отвечая на них, ты понимаешь, что тебе надо изменить.

Если что-то не получается, значит, мне надо себя пересобрать. Какой вопрос я могу себе задать? Каким я должен быть, чтобы случилось то, чего я хочу?

О счастье

В последнее время я отказался от того, чтобы делить все на добро и зло, на хорошее и плохое. Я развиваю навык управления своими состояниями.

Михаил Александровский

■ Dostavista

Технологии приведут нас к невероятным вещам

О бизнесе

Это не первый мой бизнес, у меня их было несколько. Какие-то живы до сих пор, другие не взлетели, и я их закрыл. Этот бизнес я начал в 2012 году — тогда стало понятно, что смартфоны победят. 2011 год был первым, когда на Android продали больше телефонов, чем на любой другой операционной системе. Но мне показалось, что из идеи курьерской службы, где у всех курьеров есть location based смартфоны, можно сделать что-то интересное. Так и получилось.

О мотивации

Я по сути своей айтишник, мне всегда были интересны технологии. Мне нравится решать задачи алгоритмической оптимизации.

Если я могу сделать мир лучше, применив к нему какие-то алгоритмы, меня это драйвит. Dostavista — идеальный пример того, когда с помощью алгоритмов доставка стала быстрее.

О мечтах

Я технооптимист. Я считаю, что применение технологий в конце концов приведет к совершенно невероятным вещам. Моя мечта — принимать активное участие в движении к этому прекрасному будущему.

Совет амбициозному студенту

Предпринимательство — это такая штука, которую очень трудно выучить по учебникам. Здесь надо пробовать, и вовсе не обязательно получится с первого раза. Конечно, есть примеры предпринимателей, у которых сразу все получилось. Например, Цукерберг. Но это редкость, обычно путь к успеху довольно долгий.

Так что основной совет — просто пробовать, пробовать и еще раз пробовать, пока не получится. Ну или пока не поймешь, что это не твое.

Совет себе двадцатилетнему

Когда мне было двадцать, я был очень поглощен компьютерными технологиями и совсем мало думал про людей. Первые мои предпринимательские опыты упирались в то, что я не понимал, как строить команду. Но ведь эту тему можно изучать: и учебники есть по менеджменту, и разные науки, которые занимаются человеческой психологией. Если бы я в то время обратил на все это внимание, то, наверное, быстрее продвинулся бы вперед и не топтался на месте, занимаясь только технологиями.

О ежедневной рутине

Мой календарь доступен всем сотрудникам. Если кто-то хочет со мной что-то обсудить, он может поставить в календарь встречу. В теории я могу сказать «нет», но обычно я принимаю встречу и мы общаемся.

Материальные трудности меня никогда из ресурса не выбивали. Другого рода вещи могли выбивать. Но, опять же, есть великая сила команды. Когда есть команда, тебя всегда могут заменить, подстраховать. Я не считаю себя незаменимым человеком — наоборот, я стараюсь, чтобы команда могла самостоятельно функционировать. Поэтому, если случаются какие-то провалы, я знаю, что ничего не развалится, потому что есть люди, которые будут мне помогать.

О том, откуда брать энергию

Мне нравится прогресс, нравится, когда бизнес растет. Ведь это не просто цифры. Каждый раз, когда компания удваивается, это влечет за собой серьезную внутреннюю перестройку: нужны

организационные изменения и так далее. И вот это развитие, рост, прогресс — это для меня такая интересная вещь.

Я большой прилив энергии испытываю, когда понимаю, что нужно внести в компанию какие-то изменения. Я сразу начинаю двигаться.

О книгах

Книги, о которых я сейчас скажу, к бизнесу не относятся совершенно, но очень сильно изменили мое мировоззрение. Первая — это «Структура реальности» Дойча¹. Вторая — «Я — странная петля» Хофштадтера².

О полезных привычках

Я не верю в советы, которые подходят всем. Люди уникальны: кому-то нужно одно, кому-то — другое. Я по своему психотипу не очень правильный предприниматель. Я бы сам точно не стал давать никаких советов о том, что касается привычек, потому что большинство предпринимателей, которых я знаю, от меня сильно отличаются. Условно я интроверт, а почти все предприниматели — экстраверты.

Мы сейчас вступили в эру, когда на вопрос «как мне сделать что-то?» тебе тут же советуют установить какое-нибудь приложение. Есть приложения, которые помогают абсолютно во всем. Но самое лучшее из них то, которое прямо в данный момент решает какую-то твою проблему. Вряд ли среди них есть одно, которое нужно всем.

Если не работа, то что?

Примерно раз в два года я сажусь программировать какой-нибудь алгоритм. И понимаю, что если бы я это делал для компании, то КПД мой был бы слишком низок. Там есть огромное количество разработчиков, я там точно не нужен. Но иногда мне приходит идея интересного алгоритма, который решает какую-нибудь проблему. И я сажусь по вечерам пару недель и программирую. В последнее время это касается в основном бизнеса. Допустим, все программисты знают, что есть такая задача коммивояжера.

¹ Дойч Д. Структура реальности. Наука параллельных вселенных. — М.: Альпина нон-фикшн, 2025.

² Хофштадтер Д. Я — странная петля. — М.: АСТ, 2022.

Она в лоб не решается, там для каждого случая нужно придумывать свои эвристики. Иногда интересно попробовать какой-то подход, который решает определенный элемент этой проблемы.

О стратегии

Хорошая стратегия должна вытекать из миссии видения. Есть такая книжечка — тоже, кстати, могу порекомендовать предпринимателям, «Хорошая стратегия, плохая стратегия» Румельта¹. Мне откликается то, что там написано. В двух словах, хорошая стратегия включает в себя диагностику текущего положения вещей и содержит в себе *guiding principles*². Хорошая стратегия отличается тем, что, глядя на нее, любой человек должен понимать приоритеты: что мы делаем, а что — не делаем. И, разумеется, она должна правильно использовать те сильные стороны, которые есть у компании.

Стратегии можно условно разделить на два блока: *price amplification* и *position amplification*. Либо мы делаем что-то очень дешевое, массовое, но с определенным качеством, либо мы делаем что-то очень-очень клевое. Последнее может иметь премиальную цену, но оно настолько клевое, что люди готовы платить за этот премиум. Другие стратегии, которые *price amplification*, — самые красивые. Самый, наверное, известный пример, это Southwest Airlines. Основатель говорит: мы *low fair*³ авиакомпания. Все необходимое для того, чтобы наши перевозки были дешевле, мы делаем, а то, что приведет к удорожанию билетов, не делаем. Все. Такого рода стратегии очень просто звучат, им легко следовать, и мне кажется, что они побеждают.

О счастье

Мне нравится жизнь в принципе. Во всем ее многообразии. Что-то происходит в нашей Вселенной, на нашей планете, и мне нравится быть частью этого. Наверное, трудно выбрать что-то одно. Это же на самом деле удивительно, что даже Вселенная существует. И кажется невероятным везением, что мы в этом всем участвуем. Это прикольная штука, которая сама по себе может быть источником счастья.

¹ Румельт Р. Хорошая стратегия, плохая стратегия. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.

² *Guiding principles* — широкие стратегические рекомендации, которые определяют, как работает организация и принимает решения. — *Здесь и далее прим. ред.*

³ Низкая справедливая стоимость.

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

e-Univers.ru