

A close-up portrait of a man with a black mustache and a hand behind his head. The man has a serious expression and is looking directly at the camera. The background is white.

Художественная книга
для предпринимателей
и не только

Человек, который придумал себе ЖИЗНЬ

Александр Побережный Человек, который придумал себе жизнь

<https://litres.ru/73876554>

SelfPub; 2026

Аннотация

Если бы Павел Дуров после ВКонтакте открыл студию разработки в Петербурге — а не Telegram — это была бы примерно эта история. Александр Побережный построил медиа, которое знал весь Сургут. Продал его от скуки. Потерял себя. Нашёл обратно. Эта книга — рефлексия вслух. Про успех, идентичность и жизнь, которую приходится придумывать заново.

Содержание

Глава	4
Пролог	5
Глава 1. Город, которого нет на карте мечты	7
Глава 2. Корова, которая даёт лучшее молоко	13
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Александр Побережный Человек, который придумал себе жизнь

Глава

**АЛЕКСАНДР ПОБЕРЕЖНЫЙ
ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ
ПРИДУМАЛ СЕБЕ ЖИЗНЬ**

роман на основе реальной истории

Сургут

*Вещи, которыми ты владеешь,
в конце концов начинают владеть тобой.*

— Чак Паланик, «Бойцовский клуб»

Пролог

Тридцать человек смотрели на меня, а я держал бокал шампанского и понимал, что говорю не тот текст.

То есть начинал я тот. Я готовил его два дня — у меня вообще всё всегда готово, я из тех людей, у которых даже экспромт согласован и утверждён заранее. Там было про десять лет, про «Питер тебя не заслуживает», была одна шутка про её ненависть к слову «фотосессия» и одна цитата, которую я планировал выдать за свою.

Я дошёл до середины второго предложения и услышал, что говорю что-то другое.

Это страшное ощущение — как будто внутри тебя всё это время сидел человек, который молчал десять лет, а теперь отодвинул тебя плечом и взял микрофон. Я говорил и видел, как меняются лица. Как Алмаз медленно ставит свой стакан. Как Лера прижимает ладонь ко рту. Как женщина, которой был посвящён этот вечер — этот прощальный вечер, этот мой идеально согласованный тост, — смотрит на меня так, как смотрят на человека, который опоздал на десять лет и пришёл без предупреждения.

А потом я её поцеловал. При всех. Кто-то заплодировал — кажется, Дима, он всегда хлопает невовремя.

Она отстранилась и сказала тихо, мне одному:

— Ты издеваешься? У меня контейнер уже едет в Питер.

Чтобы вы поняли, как я дошёл до этой сцены, придётся вернуться на пятнадцать лет назад. К городу, которого нет ни на одной карте мечты.

Глава 1. Город, которого нет на карте мечты

Пост, который я выложил в день своего двадцатисемилетия:

«Мне сегодня 27. Не буду писать длинных текстов про путь — скажу коротко: десять лет назад у меня был ноутбук в кредит и наглость. Сегодня — медиа, которое знал весь город, агентство, команда, клиенты, ставшие друзьями. Спасибо каждому, кто был рядом. Самое интересное — впереди»

Охват: 4 312. Реакций: 318. Комментариев: 87.

Как было на самом деле:

Сургут — это место, которое вы представляете себе неправильно. Вы думаете: вахта, нефть, минус сорок, мужики в спецовках. Минус сорок — правда, у нас в январе это называется «потеплело». Но вот в чём фокус: минус сорок — это не про то, что плохо. Это чудо, которое большая часть жителей планеты никогда не почувствует на собственной коже — вдохнуть воздух, в котором замерзает влага в носу, и остаться при этом живым и весёлым. Такое дано не каждому. Плохо другое — что холодно не один день, а почти полгода подряд, и вот это уже изматывает. Но даже в этом нашёлся свой плюс: именно из-за длинной зимы сургутяне

путешествуют чаще, чем жители тёплых городов, — потому что иначе невозможно. Так необходимость превращается в привычку видеть мир. Остальное сложнее. Здесь предел мечтаний многих — устроиться в Нефтегаз. Стабильность как высшая ценность. Это не цинизм, это честность про город, где выживание долго было важнее амбиций.

Но я понял одну вещь за десять лет, которые провёл, делая для этого города медиа: главные эмоции здесь создают не культурные центры и не корпоративные праздники. Их создают люди и закаты.

Сургутяне обожают закаты. Звучит как мелочь — на самом деле это всё. Люди, которые живут в темноте по полгода, умеют замечать свет лучше других.

В семнадцать лет я не формулировал ничего из этого. Я просто хотел своё место в интернете. К тому моменту я уже умел работать с чужим: вёл паблик «Борщ» с семьёю миллионами подписчиков, делал дизайн для Gazgolder, помогал Nokia с навигацией во ВКонтакте. Я был полностью свободен в количестве времени за компьютером, и именно эта свобода стала топливом.

Но всё это было чужое. В какой-то момент я понял: хватит, пора для себя.

Так в 2010 году появился «О, Сургут!».

В тот вечер, накануне дня рождения, я сидел на кухне съёмной однушки с видом на трубу ГРЭС, открыл «Избранное» — чат с самим собой, куда нормальные люди сохраня-

ют рецепты, а я складываю настоящую жизнь, — и написал: «Мне 27, и я, кажется, по-настоящему счастлив с делом, которое сам придумал и вытащил. Но семьи у меня нет, и я почти не путешествую. Хочу перемен — не знаю каких, но чувствую, что пора».

Перечитал. Не удалил. Заблокировал телефон и пошёл спать.

Вот, собственно, и весь я в одном дне: утром — пост с фанфарами, ночью — сообщение самому себе. Между ними — десять лет работы, которую я сейчас попробую рассказать честно, без фанфар.

* * *

Первые годы я строил продукт, который хотел я, а не аудитория. Мне казалось, что правильное медиа — это много сервисов: покупка билетов, агрегатор событий, доска объявлений. Параллельно жила открытая стена, где пользователи сами постили контент — часто нерелевантный, иногда откровенно странный. Я то и дело пытался её закрыть. Она мешала моей картинке идеального медиа.

Однажды люди просто собрались и поехали на шашлыки. Прочитали какой-то пост в открытой стене — и поехали. Без моего участия, без моих сервисов, без моей красивой страницы.

Я смотрел на это и не сразу понял, что произошло. А произошло главное: сообщество стало живым. Это был первый и главный урок. Предприниматель очень легко начинает стро-

ить продукт для себя, навязывая аудитории то, что хотел бы видеть сам.

Было кое-что ещё, более соблазнительное и более опасное. Мне хотелось быть первым — обгонять городской информационный портал по оперативности, получать новости раньше всех. Я вышел на начальника дежурной части полиции, договорился — и мы начали публиковать новости первыми. Это работало. До одной новости, после которой ко мне домой пришли следователи, потребовали опровержение, а человека, который сливал мне сводки, уволили по статье.

Я очень переживал. Но дело было не только в последствиях — дело в том, что я гнался не туда. Это была чужая игра, я просто не сразу это понял.

Понимание того, кто мы на самом деле, пришло не через решение, а через провалы и медленное осознание простой вещи: людям не всегда нужны новости. Иногда им просто хочется вдохновляться своим городом. Во времена ковида мы приняли решение полностью отказаться от негативных новостей. Объявили об этом публично — и эта позиция разлетелась далеко за пределы Сургута. Новость о достижении местного спортсмена набирала охваты, сопоставимые с криминальной хроникой. Люди хотят гордиться своим городом. Просто им редко дают такую возможность.

Был и третий пазл — реклама. Мы были одними из первых, кто начал делать нативную рекламу, когда в городе ещё никто не понимал, что это такое. Принцип простой: рекла-

ма должна выходить в контексте того, что живёт в ленте, и должна чувствоваться теми же людьми, которые делают контент. Когда рекламой занимается отдельный отдел, которому всё равно, что выходит рядом, — читатель это чувствует. И доверие уходит. Медленно. Незаметно. Но уходит.

* * *

Про людей, которые встретились мне в этом городе, нужно сказать отдельно, потому что без них дальнейшая история не сложится.

Дима Шаталов прошёл путь, знакомый многим: несколько попыток, несколько провалов. Автоквесты, которые стрельнули. Настольная игра «Битва». Потом просто лото — но чего-то не хватало. И вот однажды в разговоре с подругой прозвучало: «Сделайте музыкальное лото». Сегодня это сеть в тридцати городах — от Благовещенска до Кипра. Дима стал моим лучшим другом задолго до того, как кто-то из нас понял, что это надолго.

А ещё был Ваня Мараховка — человек, который однажды сказал мне фразу, изменившую следующие три года моей жизни. Но об этом — в своё время.

Сургут даёт возможность попробовать. Что ты с этим сделаешь — твой выбор.

Урок маркетинга № 1. Сообщество — это не то, что вы строите для аудитории. Это то, что аудитория строит сама, если вы дадите ей пространство. Самый сильный сиг-

нал продукта — когда люди делают что-то важное вообще без вашего участия. Если этого не происходит — вы строите витрину, а не комьюнити.

Глава 2. Корова, которая даёт лучшее молоко

Пост, который я выложил в тот четверг:

«Принял важное решение: фокусируюсь на главном. Кто давно хотел поработать с нашей командой — пишите, у нас новый этап»

Охват: 3 944. Реакций: 256.

Как было на самом деле:

К продаже я шёл три года. Не потому, что бизнес не приносил денег — всё было отлично, максимально всё. Аудитория росла, рекламные бюджеты росли, команда работала. По всем внешним показателям — история успеха, которую полагается продолжать.

Но я испытывал максимальную неудовлетворённость. Продукт не развивался, а сил на развитие там, где аудитории и без того всё нравится, уже не оставалось.

«Корова может давать лучшее молоко в деревне, но жители рано или поздно уедут в город». Вот с этой мыслью я просыпался почти полтора года, прежде чем признал её себе вслух.

Предприниматели по природе — охотники за задачами. Нам нужна неизвестность, риск, ощущение, что мы идём туда, где ещё нет дороги. Когда дорога проложена и хорошо

освещена — мы начинаем задыхаться.

К покупателю я подбирался долго. Пришёл не с предложением продать, а за инвестициями: у меня был план перевести сургутскую аудиторию на федеральные аккаунты, масштабироваться. Новое руководство в это направление не пошло. Переговоры трансформировались в сделку.

Ключевым фактором стало то, что я видел его проекты в городе — жизнеспособные, некоторые с социальной значимостью. Если хочешь, чтобы продукт остался жив после продажи, лучше доверять его людям, у которых есть не только деньги, но и понимание, зачем он им.

«Цена — это не только про деньги. Это диплом по предпринимательству, защищённый на отлично».

Сумма, которая в итоге легла на счёт, была пятнадцать миллионов рублей. Я помню точную секунду, когда увидел уведомление от банка. Я стоял посреди квартиры с телефоном в руке и чувствовал не радость, а странную, очень спокойную пустоту — как будто долго бежал и наконец остановился, а ноги ещё какое-то время продолжают двигаться по инерции.

Лере я тогда ещё не писал — мы познакомимся только через год. А вот Жене, моему другу, я написал в тот же вечер коротко: «Продал. Пятнадцать». Он ответил вопросом, который потом будет преследовать меня весь следующий год: «А ты вот подумай, осургут продал — че делать дальше думаешь?»

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.