

ЕГОР ГРЯЗНОВ

ОГЛЯДЫВАЯСЬ НАЗАД

Деньги, скорость и цена выбора

СОДЕРЖИТ
НЕЦЕНЗУРНУЮ
БРАНЬ

18+

Егор Грязнов

Оглядываясь назад

<https://litres.ru/73982694>

SelfPub; 2026

Аннотация

Бишкек начала 2000-х. Пыльные улицы, маршрутки с открытыми дверями, киоски, где каждый день идёт борьба не за успех — за выживание.

Егор Грязнов начинает обычным торговым представителем: папка с прайсами, бесконечные отказы, унижения, планы, которые невозможно выполнить. Но именно с этого начинается путь длиной в двадцать лет — через большие компании, жёсткие корпоративные войны, провалы, предательства, деньги, скорость и власть.

Это не история «успешного успеха». Это честный роман о системе, которая сначала ломает человека, потом учит играть по своим правилам, а затем боится тех, кто научился думать самостоятельно.

На фоне стремительно меняющегося постсоветского рынка герой проходит путь от уличных продаж до управления крупными направлениями бизнеса, сталкиваясь с тупыми начальниками, токсичными коллегами, жадностью корпораций и собственными иллюзиями.

Содержание

ПРОЛОГ	5
ТОЧКА ОТСЧЁТА	5
Сноски	9
ПЕРВАЯ ПОБЕДА И ПЕРВАЯ ЛОЖЬ	15
СКОРОСТЬ КАК ЗАВИСИМОСТЬ	19
РОСТ БЕЗ ОПОРЫ	23
РОСТ БЕЗ ОПОРЫ	27
ДРУГОЙ МАСШТАБ (ПО-БИШКЕКСКИ)	38
«ЕГОР, ДАВАЙ ПОДЗАРАБОТАЕМ»	68
ПРОВЕРКА НА ВОДЕ	72
ИХИЕ ЛЮДИ ВСЕГДА ЗНАЮТ БОЛЬШЕ	75
АНЯ И ЛАБОРАТОРИЯ	93
ФАРМА. ВНУТРИ СИСТЕМЫ	116
ЛЮДИ И РОЛИ	117
ПЛАНЫ И РЕАЛЬНОСТЬ	118
КОМИЧЕСКИЕ СЦЕНЫ	119
ДЕНЬГИ И ТИШИНА	119
ВЕЧЕРА	120
ПРЕДЧУВСТВИЕ	120
ГЛАВА. АКТАУ	126
ДОРОГА НАЗАД	130
ЛЮДИ БЕЗ ВЫВЕСКИ	140
ЛЮДИ ВХОДЯТ В КАДР	148

Егор Грязнов

Оглядываясь назад

ПРОЛОГ

ТОЧКА ОТСЧЁТА

2026 год.

Если смотреть со стороны, у меня всё хорошо. Даже подозрительно хорошо — так, как бывает у людей, которым уже не нужно доказывать, что они состоялись. Семья. Двое детей, которые знают, что деньги не падают с неба, и уже умеют отличать красивую речь от пустой. Жена, с которой мы прошли этапы, когда спорят громко, потом — тихо, а потом учатся говорить по делу. Квартира в Турции, в Авсалларе: светлый камень, просторный балкон, море по вечерам меняет цвет от синего к почти чёрному. Мы летаем туда не как туристы — без списка «обязательных мест», без сувениров для галочки. Просто возвращаемся.

Работа интересная. Без суеты. Без героизма. Встречи — не ради встреч, а ради решений. Деньги есть — не показные, а рабочие. Те, которые дают свободу не объясняться, не оправдываться и не торговаться с собой в магазине. Маши-

ны меняются спокойно, без драматургии. Города — без напряжения. Визиты — без необходимости «производить впечатление».

Иногда вечером я выхожу на балкон, наливаю бокал красного сухого — привычка, оставшаяся со времени карантина, — и смотрю, как темнеет. Вино не для храбрости и не для забвения. Для паузы. Для того, чтобы день закончился там, где должен закончиться. В такие моменты жизнь кажется логичной: будто каждый шаг вёл именно сюда, будто ошибки были учебными, а не болезненными.

Но это иллюзия.

Порядок, который виден в конце дистанции, никогда не виден в начале. В начале — грязь, сомнения, ощущение, что ты не на своём месте, и чужие правила, написанные не для тебя. В начале никто не говорит «молодец». В начале говорят «план», «срок», «результат». И им всё равно, как ты до него доберёшься.

Я часто думаю: если бы можно было перемотать всё назад и показать тому парню из начала двухтысячных, где он окажется через двадцать с лишним лет, поверил бы он? Вряд ли. Скорее усмехнулся бы и спросил, сколько в этой сказке рекламных пауз. Тогда он не верил в длинную дистанцию. Он верил в сегодняшний день и завтрашний план.

Сегодня мне легко рассуждать о системах, процессах и выборе. Тогда я просто хотел выжить, не сломаться и — если повезёт — подняться на ступень выше. Я не знал слов «мас-

штабирование», «устойчивость», «консалтинг». Я знал слова «торговая точка», «отказ», «план горит».

Утро 2026 года начинается спокойно. Кофе, новости фоном. Заголовки меняются, как всегда: инфляция¹, ставки², очередные реформы³. Государственные ведомства рапортуют, аналитики спорят, рынки реагируют. Я читаю это без эмоций — не потому, что мне всё равно, а потому что знаю: реальность всегда живёт на этаж ниже заголовков.

— Пап, — спрашивает сын, — а ты кем работаешь?

— Я помогаю компаниям перестать делать глупости, — отвечаю я.

Он смеётся. Ему кажется, что это шутка.

Внизу во дворе сосед Азамат, таксист, курит у машины. Мы киваем друг другу. Он всегда аккуратен: чистая куртка, простые кроссовки, терпеливый взгляд.

— Работа есть? — спрашивает он.

— Есть, — отвечаю я.

— Главное, чтобы здоровье было, — говорит он.

Народная мудрость иногда точнее любой аналитики. Вечером звонит Андрей Лисицын — старый знакомый,

собственник, человек с дорогими часами и привычкой говорить прямо.

— Ты видел отчёт?

— Видел.

— Рынок шатает.

— Рынок всегда шатает, — отвечаю я. — Вопрос, кто стоит.

Мы смеёмся. Но без легкомыслия.

И всё-таки, при всей внешней стабильности, есть моменты, когда память работает без разрешения. Когда запах сигарет из соседнего окна вдруг переносит в другой город, в другое время. Когда вид старого магазина с облупленной вывеской заставляет вспомнить, как много в жизни начинается с «извините, можно вас на минуту».

Потому что до квартир у моря, до спокойных решений и длинных горизонтов была другая жизнь. С маршрутками, папкой прайсов, отказами и начальниками, которые не знали твоего имени, но знали твой план. С магазинами, где тебе говорили «не надо» ещё до того, как ты открывал рот. С ощущением, что ты всё время опаздываешь — даже когда приходишь вовремя.

Говорят, что путь человека определяется его первым вы-

бором. Это неправда. Путь определяется тем моментом, когда ты понимаешь, что выбора нет — кроме как научиться играть по правилам системы или быть ею перемолотым.

Есть пословица: *«Не место красит человека, а человек место»*. Я бы добавил: сначала место ломает человека, а уже потом человек решает, что с этим делать.

А как всё начиналось?

Позвольте представиться.

Меня зовут **Егор Грязнов**.

И в **2001** году я был **торговым представителем**.

Сноски

¹ **Инфляция** — рост общего уровня цен, снижающий покупательную способность денег.

² **Ключевая ставка** — процентная ставка центрального банка, влияющая на стоимость кредитов.

³ **Государственные реформы** — изменения в регулировании экономики и институтов управления.

ПЛАН ГОРИТ

2001 год

В первый рабочий день я вышел из дома раньше обычного. Не потому что боялся опоздать — опоздать было невозможно, — а потому что не хотелось сидеть и ждать. Ожидание в начале пути всегда тяжелее движения.

Утро было серым. Бишкек в те годы не пытался выглядеть приветливым. Он был честным: пыль, старый асфальт, маршрутки с вечно открытыми дверями и водителями, которые курили прямо за рулём. Я стоял на остановке, прижимая к боку папку с прайсами, и думал о том, что эта папка весит больше, чем должна. Не из-за бумаги — из-за ожиданий.

Компания называлась просто. Без пафоса. Международный бренд, но местный офис — типичный: узкий коридор, линолеум, запах дешёвого кофе и табака. На стене — плакаты с цифрами и лозунгами про рост. Под лозунгами — люди, которые давно перестали в них верить.

— Ты Грязнов? — спросил начальник отдела продаж, не поднимая головы.

— Да.

— Маршрут знаешь?

— Примерно.

— Примерно — это хуёво. Вот список. Десять точек в день. План — знаешь.

— Знаю.

Он протянул листок. Бумага была тонкой, как и граница между «стараешься» и «плохо работаешь».

Первый магазин находился в старом районе. Вывеска перекошена, дверь скрипит, внутри полумрак и запах пива. За прилавком — женщина лет пятидесяти, плотная, с усталым лицом. Она посмотрела на меня так, будто я пришёл забрать у неё последнее.

— Здравствуйте, — сказал я.

— Не надо, — ответила она сразу.

— Я даже не сказал, зачем.

— Все вы одинаковые.

Я всё-таки начал. Про ассортимент, про условия, про доставку. Она слушала ровно столько, сколько нужно, чтобы потом сказать:

— Мне это не нужно.

— Можно я оставлю прайс?

— Оставляй.

Я положил листок на край прилавка. Он пролежит там до

вечера, а потом отправится в мусор. Я это знал. Но это был мой шаг, а не её.

Во втором магазине продавец был моложе, но злее. Он курил, стряхивая пепел в пластиковый стакан.

— Ты кто?

— Торговый представитель.

— Сигареты?

— Да.

— Цены нормальные?

— Конкурентные.

— Значит, неинтересные.

Он усмехнулся.

— План горит?

— Всегда.

— Тогда иди дальше.

Я вышел на улицу и закурил. Сигареты были дешёвые. Тогда я ещё не выбирал марку — выбирал цену. Дым резал гор-

ло, но успокаивал. Курение в те годы было не привычкой, а паузой между отказами.

К обеду ноги начали гудеть. Город не щадил. Точки шли одна за другой: маленькие магазины, киоски, подвалы. Где-то со мной говорили, где-то — нет. Где-то смеялись. Где-то смотрели с жалостью.

— Молодой, — сказал один хозяин, — ты думаешь, что это надолго?

— Думаю, да.

— Тогда держись. Здесь слабых жрут быстро.

В офис я вернулся ближе к вечеру. Начальник снова не поднял головы.

— Сколько?

— Четыре.

— План?

— Десять.

— Значит, плохо работаешь.

Я хотел возразить. Сказать про мёртвые точки, про отказы, про реальность. Но понял: ему это не нужно. Система не обсуждает обстоятельства. Она фиксирует результат.

— Завтра лучше, — сказал он и поставил галочку в таблице.

Вечером я сидел на остановке, считал мелочь и думал, что завтра будет то же самое. И послезавтра. И через месяц. Если не сломаюсь.

Мимо проехала старая «девятка». Я смотрел на неё и думал, что люди внутри, возможно, тоже начинали с папки прайсов. Или не начинали вовсе. Тогда я ещё верил, что всё зависит от усилий.

Это было начало. Грязное, честное, без иллюзий.

Начало, где ты ещё никто.

И где система только присматривается — стоит ли тебя ломать или можно использовать.

ПЕРВАЯ ПОБЕДА И ПЕРВАЯ ЛОЖЬ

Первые заказы пришли неожиданно. Не как результат гениальных переговоров или особого таланта, а как следствие банальной настойчивости. Я просто продолжал ходить. День за днём. В те же магазины, в те же подвалы, к тем же людям, которые вчера говорили «нет».

В третьем магазине на маршруте продавец начал кивать. Не соглашаться — именно кивать. Это был первый признак, что ты перестал быть шумом.

— Ты опять? — спросил он, не поднимая глаз.

— Я.

— Упрямый.

— Работа такая.

Он взял прайс, посмотрел дольше обычного.

— Ладно, — сказал он наконец. — Давай блок. Но если не пойдёт — больше не приходи.

— Договорились.

Я вышел на улицу и впервые за долгое время улыбнулся. Не широко — так, внутренне. Это была не радость. Это было подтверждение: система заметила.

В офисе на меня посмотрели иначе. Не с уважением — рано. Но с интересом.

— Закрыв точку? — спросил начальник.

— Да.

— Молодец. Но не расслабляйся.

Это «но» всегда было важнее «молодец».

Коллеги тоже стали другими. Те, кто раньше не здоровался, начали кивать. Кто-то подошёл покурить вместе.

— Как маршрут?

— Нормально.

— Главное — не верь, что дальше будет легче.

Он был старше. Уставший. С сигаретами подороже и глазами человека, который видел слишком много «перспектив».

Через неделю я закрыл ещё две точки. План больше не казался фантастикой. Он стал тяжёлым, но выполнимым. В голове появилась мысль, от которой я тогда не умел защищаться: *«Я понял, как это работает»*.

Это была первая ложь.

Начальник начал вызывать меня к себе чаще. Говорил быстро, по делу.

— Есть потенциал.

— Спасибо.

— Если будешь так работать — вырастешь.

Я кивал. В те годы рост казался линейным: больше усилий — больше результата — больше денег. Никто не говорил о потолках. Никто не говорил о цене.

Однажды вечером мы с коллегами сидели в дешёвой забегаловке возле офиса. Пиво было тёплым, разговоры — громкими.

— Думаешь, надолго здесь? — спросил один.

— Не знаю.

— Главное — не задерживайся. Здесь либо вверх, либо в никуда.

Я не понял тогда, что он имел в виду. Мне казалось, что вверх — это просто вопрос времени.

На следующий день одна из точек отказалась. Та самая, где я был уверен.

— Не пошло, — сказал хозяин. — Люди берут другое.

— Давай поменяем выкладку.

— Не надо. Иди.

Это был первый удар по уверенности. Маленький, но точ-

ный. Я вышел на улицу, закурил и понял: вчерашняя победа ничего не гарантирует. Система не помнит твоих успехов. Она живёт сегодняшним днём.

К концу месяца план был выполнен. Не идеально, но достаточно. Мне выдали премию. Небольшую. Я держал деньги в руках и чувствовал странную смесь гордости и пустоты. Это были первые деньги, заработанные «по правилам». И первые деньги, которые сразу хотелось потратить — чтобы доказать себе, что всё не зря.

Я купил себе куртку подороже. Сигареты сменил на марку получше. Это казалось ростом.

Но внутри уже начинало скрипеть. Я видел коллег, которые работали здесь годами. Они знали маршруты, знали людей, знали все уловки. И всё равно оставались на том же месте.

В тот момент я впервые подумал: *если система тебя хвалит, это не значит, что она тебя продвигает*. Иногда она просто использует.

Это была первая победа.

И первая иллюзия.

СКОРОСТЬ КАК ЗАВИСИМОСТЬ

Когда у работы появляется ритм, она начинает требовать ускорения. Сначала ты просто успеваешь. Потом — начинаешь бежать. А потом ловишь себя на том, что стоять на месте становится страшнее, чем ошибаться на скорости.

В отделе продаж нас было восемь. Восемь разных историй, собранных в одном тесном помещении с линолеумом и запахом кофе «три в одном».

Сергей Костин, кличка — *Костыль*, потому что однажды сломал ногу и всё равно ходил по точкам. Сорок лет, двое детей, сигареты Winston, рубашки всегда заправлены. Он знал рынок как карту метро и ненавидел новеньких — до тех пор, пока они не доказывали, что могут держать темп.

Вадим Черепанов, *Череп*, худой, резкий, вечная кожаная куртка даже летом. Он говорил мало, но если говорил — по делу. Любил повторять:

— Продажи — это не про убеждение. Это про выживание.

Лёша Савин, самый молодой после меня. Вечно улыбался, верил в карьеру, читал бизнес-книги и подчёркивал фразы маркером. Его раздражали циники. Циников раздражал он.

Начальник отдела — **Игорь Павлович Морозов**. Высокий, сухой, всегда в костюме, который сидел слишком хоро-

шо для этой зарплаты. Парфюм — резкий, мужской, с металлической ноткой. Он никогда не повышал голос. И именно поэтому его боялись.

— План — это не цель, — говорил он. — Это минимальное требование.

Каждое утро начиналось одинаково. Доска. Цифры. Фамилии. Кто ниже — тот объясняется.

— Грязнов, — говорил Морозов, — почему вчера четыре, а не пять?

— Точка закрыта, — отвечал я.

— Закрыта — значит, ищи другую.

Скорость нарастала незаметно. Ты начинал выходить раньше. Ходить быстрее. Говорить короче. Улыбаться реже. Маршрутка становилась рабочим кабинетом. Обед — роскошью. Сигарета — единственной паузой.

В магазинах меня начали узнавать.

— Опять ты, — говорил хозяин киоска.

— Я.

— Упрямый.

— Работа такая.

Где-то начали брать стабильно. Где-то — из принципа не

брали. Я учился не воспринимать это лично. Но система всегда находит, куда давить.

Однажды вечером мы с Костылём задержались в офисе. Он медленно собирал бумаги, аккуратно складывая их в папку.

— Не привыкай, — сказал он вдруг.

— К чему?

— К темпу. Он тебя сожрёт.

Я усмехнулся.

— Зато результат есть.

— Результат — это когда ты сам решаешь, куда идти. А пока тебя просто хорошо используют.

Тогда я не понял. Или не хотел понимать.

Через месяц я стал одним из лучших по цифрам. Морозов кивнул мне на планёрке. Это был знак.

— Есть потенциал, — сказал он. — Главное — не сбавляй.

И я не сбавлял. Брал дополнительные точки. Подменял коллег. Выходил в выходные. Мне нравилось ощущение, что я нужен. Что без меня цифры просядут.

Это и была зависимость. Не от денег — от скорости. От ощущения, что ты внутри потока.

Лёша Савин однажды сказал мне:

— Думаю, через год мы будем руководителями.

— Думаю, через год ты будешь уставшим, — ответил Костыль.

— Вы просто не верите, — обиделся Лёша.

— Мы просто уже верили, — сказал Череп.

Я смотрел на них и понимал: каждый из нас прав по-своему. Просто сроки разные.

В тот период я начал замечать, что город перестал быть городом. Он стал маршрутом. Магазины — точками. Люди — функциями. Это упрощало жизнь и одновременно делало её плоской.

Однажды, возвращаясь поздно вечером, я поймал себя на мысли, что боюсь выходного. Потому что в выходной скорость падала. А без скорости становилось слышно, как ты устал.

Это была третья стадия.

Первая — выживание.

Вторая — иллюзия роста.

Третья — зависимость от темпа.

И система была довольна.

РОСТ БЕЗ ОПОРЫ

Рост начался тихо. Без фанфар, без объявлений. Просто в какой-то момент ты перестаёшь быть «тем самым новеньким» и становишься «Грязновым». Фамилией. Меткой. Функцией.

— Пусть Грязнов сходит, — говорил Морозов на планёрке.

— Он вытянет, — добавлял Костыль.

— Он бегают, — усмехался Череп.

Я действительно бегал. Но теперь не только по точкам. Я бегал между людьми.

В отделе появился **Руслан Токтогулов** — региональный координатор. , лет тридцати пяти, крепкий, с короткой стрижкой и тяжёлым взглядом. Он говорил мало, но если говорил — по делу. Одет всегда просто: тёмная куртка, чистые ботинки, без показной статусности.

— Ты Грязнов? — спросил он при первом знакомстве.

— Да.

— Говорят, держишь маршрут.

— Стараюсь.

— Старайся молча, — сказал он. — Результат любит тишину.

С ним было легко и сложно одновременно. Легко — потому что он не играл в офисную политику. Сложно — потому что он видел насквозь.

Вторым новым человеком стала **Айгуль Иманалиева**, бухгалтер. Русская по матери, ка по отцу. Аккуратная, спокойная, с привычкой всё записывать. Она пахла чем-то нейтральным — чистотой и бумагой.

— Ты быстро считаешь, — сказал я однажды.

— Я не быстро считаю, — ответила она. — Я не ошибаюсь.

Она знала, где теряются деньги. И никогда не говорила об этом вслух при всех.

Точки тоже менялись. Появились более «жирные» места. Небольшие магазины, принадлежащие **Канату Усенову** —, лет сорока, плотный, с мягкой улыбкой и жёстким характером.

— Ты мне нравишься, — сказал он, наливая чай. — Не суетишься.

— Работаю.

— Это разные вещи, — усмехнулся он. — Но ты близко. Он курил крепкие сигареты, без фильтра, и смотрел прямо. С такими людьми не торгуются — с ними договариваются.

В одном из магазинов продавцом была **Наташа**, русская, уставшая, с вечной сигаретой в руках. Она смотрела на меня без интереса.

— Все вы одинаковые, — сказала она.

— Возможно.

— Тогда зачем ты ходишь?

— Чтобы перестать быть одинаковым.

Она рассмеялась. И взяла заказ.

Рост приносил не только цифры. Он приносил ожидания. Морозов начал грузить больше.

— Ты можешь взять ещё север, — сказал он.

— Это два маршрута.

— Ты справишься.

Это не был вопрос.

Я начал приходить домой позже. Уставший, злой, пустой. Друзья начали говорить:

— Ты стал резкий.

— Я стал занятым.

Это тоже была ложь.

Однажды Руслан Токтогулов поймал меня в коридоре.

— Ты куда бежишь?

— Работа.

— Работа — это путь. А ты бежишь, как будто опаздываешь жить.

Я тогда отмахнулся. Не до философии.

Но первые трещины уже были. Я видел людей, которые «выросли» раньше меня. У них были кабинеты. Но глаза — пустые. Они держались за должности, как за поручни в трящемся автобусе.

— Главное — не выпасть, — сказал мне как-то Сергей Костин.

— А дальше?

— А дальше — не всем интересно.

Я понял: рост без опоры — это не развитие. Это временное ускорение. И если под ногами пусто, ты обязательно упадёшь.

Тогда я ещё не знал — **как именно.**

Но система уже готовила следующий урок.

РОСТ БЕЗ ОПОРЫ

(продолжение)

В какой-то момент ты перестаёшь заходить в магазин как проситель. Ты заходишь как часть ландшафта. Тебя знают, тебя ждут или, наоборот, заранее готовятся послать. И то и другое — признак роста.

В магазине на углу Чуй и Ибраимова меня встречал **Бекболот Абдылдаев**, которого все звали просто *Бек*. Он был владельцем, продавцом и охранником в одном лице. , лет со- рока, в старой кожанке, с вечной чашкой чая.

— О, русский пришёл, — говорил он, усмехаясь. — Опять будешь рассказывать, что твои сигареты самые лучшие?

— Не самые, — отвечал я. — Зато продаются.

— Всё продаётся, — философски говорил Бек. — Вопрос — кому.

Он любил рассуждать о жизни так, будто сидел не в ларьке, а на вершине финансовой пирамиды.

— Большие деньги, Егор, — говорил он, — они не в товаре. Они в том, кто контролирует полку.

Тогда я ещё не понимал, насколько он был прав.

В другом магазине, на окраине, хозяйкой была **Тамара**

Петровна Лукина — русская, громкая, с золотыми серьгами и характером, как у танка.

— Ты опять ко мне? — кричала она через весь зал.

— Я всегда к вам, — отвечал я.

— Ты как таракан, честное слово.

— Зато живучий.

Она смеялась и брала заказ. Комичные ситуации в продажах всегда пахнут потом и табаком.

В офисе тоже было весело по-своему. Однажды доказали, что деньги — вещь относительная.

Макс Чернов, кличка *Бухгалтер*, худой русский мужик с вечно красными глазами, однажды зашёл в курилку и сказал:

— Парни, вы знаете, сколько оборота вы делаете?

— Нет, — сказал Череп. — Но чувствуем.

— Так вот, — сказал Макс, — если бы вы видели эти цифры, вы бы меньше ныли и больше боялись.

— Чего?

— Больших денег. Они не любят идиотов.

Это была первая встреча с темой **больших денег** не как мечты, а как угрозы. Деньги перестают быть наградой, когда

их становится много. Они становятся ответственностью. А ответственность — не всем по плечу.

В подъезде дома я сталкивался с соседом — **Азаматом Калыковым**, таксистом.

— Работаешь всё?

— Работаю.

— Деньги есть?

— Хватает.

— Значит, живёшь правильно.

Простая философия. Народная. Без МВА.

Однажды Морозов вызвал меня к себе.

— Грязнов, — сказал он, сцепив пальцы, — ты растёшь.

— Стараюсь.

— Это хорошо. Но запомни: система любит тех, кто растёт тихо.

— А громких?

— Громких она сначала использует, потом ломает. Это была не угроза. Это было предупреждение.

Исторический факт прост: в начале 2000-х рынок в СНГ рос быстрее, чем понимание того, **что с этим ростом делать**. Деньги появлялись резко. Культура управления — нет. Отсюда и поговорка того времени:

«Деньги пришли — мозги не успели».

Я видел это каждый день. Люди брали кредит под оборот, покупали машины, меняли телефоны, но не меняли мышление. В этом и была комедия эпохи.

Комичные ситуации случались постоянно. Однажды я зашёл в магазин, где продавец — **Руслан Мельник**, русский, с усами и любовью к коньяку — сказал:

— Егор, если ты мне ещё раз скажешь слово “выкладка”, я тебя выложу отсюда нахуй.

— Тогда просто возьмите заказ.

— Вот это другое дело.

Мы смеялись. Но за смехом пряталась усталость.

Иногда, уже много лет спустя, в 2026-м, сидя вечером с бокалом красного вина — привычка, появившаяся во времена куда более тяжёлые, — я вспоминаю эти разговоры и думаю: **мы все тогда тренировались**. Не в продажах. В выживании в мире больших денег, к которым нас никто не готовил.

Афоризм того времени я понял позже:

«Большие деньги не портят человека. Они снимают маску».

Глава заканчивалась тем, что я начал чувствовать потолок. Не формальный, а внутренний. Я уже умел продавать. Я уже знал людей. Я уже понимал систему. Но система не спешила открывать следующую дверь.

Именно в этот момент на горизонте появился **следующий этап**.

Новая компания.

Новые масштабы.

Новая иллюзия.

Решение пришло не громко. Не с совещаний, не с ультиматумов и не с разговоров «по душам». Оно пришло письмом. Коротким, сухим, без эмоций — как и положено решениям, за которыми стоят большие деньги.

Алматинский офис закрывали.

Формулировка была аккуратной: «*Оптимизация структуры*». В переводе на человеческий язык это означало одно — нас больше не существовало как управляемую единицу. Все продажи передавались дистрибьютору. План, маршрут, цифры — всё уходило наружу. Мы становились лишними.

— Это временно, — сказал Морозов на общем собрании.

Он говорил спокойно, почти устало. Парфюм тот же, костюм тот же, но голос уже не давил.

— Компания меняет модель. Мы благодарны вам за работу.

— А мы? — спросил кто-то с заднего ряда.

— Вы свободны искать новые возможности.

Свободны — слово красивое. Особенно когда его произносят люди, у которых контракты и бонусы. Для нас это означало одно: *идите нахуй, ребята, рынок большой*.

Алматинский офис, которому мы подчинялись, закрыли целиком. Без исключений. Без «переведём». Без «посмотрим». Просто вычеркнули из схемы. Продажи отдали дистрибьютору — местным ребятам, которые работали грубее, дешевле и без всяких иллюзий про карьеру.

— Так бывает, — сказал мне Руслан Токтогулов, когда мы столкнулись в коридоре.

— Часто?

— Всегда, — ответил он. — Большие компании не увольняют. Они **перестают нуждаться**.

Это было точнее любой мотивационной цитаты.

Мы выходили из офиса молча. Без прощальных речей, без

рукопожатий. Кто-то нервно шутил. Кто-то уже звонил знакомым. Костыль курил у входа, глядя в одну точку.

— Ну что, — сказал он, — добегались.

— Похоже.

— Запомни, Егор, — добавил он, — если система тебя отпустила, значит, ты стал слишком дорогим или слишком умным. Иногда — и то и другое.

Я вышел на улицу с ощущением пустоты, которое бывает не от поражения, а от внезапной тишины. Скорость закончилась. Никто больше не ждал отчёта. Никому не был нужен мой маршрут.

Вечером я сидел дома с тетрадями и учебниками. Институт подходил к концу. *Рекламное дело. Экономическая журналистика*. Тогда это казалось странным набором — продажи и тексты, цифры и смыслы. Но именно в этот период я начал понимать, что это не разброс, а подготовка.

Я писал курсовую и параллельно обзванивал компании. Отказы были уже другими — спокойными. Я больше не бежал с папкой прайсов. Я говорил о себе иначе. Не как о торговом. Как о человеке, который понимает рынок.

Иногда накрывала злость. Иногда — ирония. Иногда — усталость. Но страха не было. Страх остаётся там, где ты ничего не понял. А я понял главное: рост без опоры заканчивается одинаково.

В тот период я впервые поймал себя на мысли, что работа — это не место. Это этап. И если тебя выкинули с одного, значит, пришло время строить следующий.

Я ещё не знал, где окажусь дальше.

Но я точно знал, что обратно в папку прайсов не вернусь. Это была не точка.

Это была запятая.

ДРУГОЙ МАСШТАБ

В больших компаниях любят слово «масштаб». Его проносят с уважением, почти с придыханием, как будто сам факт размера автоматически означает ум и порядок. На практике масштаб — это просто больше людей, больше денег и больше способов спрятать ответственность.

После увольнения из JTI я впервые понял простую вещь: система не прощается. Она просто перестаёт с тобой разговаривать.

Резюме улетало в пустоту. Ответы приходили редко и всегда одинаковые.

— Мы вам перезвоним.

Не перезванивали.

В один из вечеров мне позвонил **Алексей Нечаев** — знакомый знакомого, человек с хорошими часами и пустым

взглядом.

— Есть вариант, — сказал он. — Лебедянский комбинат. Большая история. Деньги. Объёмы.

— Что за роль?

— Продажи. Но не беготня. Уровень выше.

«Уровень выше» — любимая формулировка людей, которые сами не понимают, что продают.

Офис был другим. Просторным. Стекло, металл, логотипы. Люди говорили тише, но увереннее. Здесь не бегали — здесь перемещались.

Первое знакомство с руководством прошло быстро.

Виктор Андреевич Самойлов, коммерческий директор, мужчина лет пятидесяти, запах дорогого табака, взгляд человека, который никогда не слышал слова «нет».

— Нам нужны люди, которые не задают лишних вопросов, — сказал он.

— А нужные?

— Нужные задают после выполнения плана.

Я кивнул. Здесь правила были другими, но суть — та же. Коллектив состоял из функций. Не людей — функций.

Ирина Климова, маркетинг — улыбка, PowerPoint, ноль

эмпатии.

Денис Прутков, финансы — молчит, но знает всё.

Сергей “Шахматист” Орлов, продажи — всегда на два хода впереди, но без морали.

— Здесь не принято дружить, — сказал мне Орлов в курилке.

— А что принято?

— Выживать красиво.

Большие деньги чувствовались сразу. Машины на парковке, часы, рестораны. Но вместе с деньгами в воздухе висело напряжение — как на бирже перед падением.

Вечерами я стал задерживаться. Сидел дома, наливал бокал красного вина. Тогда ещё не каждый день. Тогда это было просто способом снять шум. Я смотрел на потолок и думал, что сделал шаг вперёд. И одновременно — в сторону.

Иногда ловил себя на мысли: здесь легко потерять себя. Потому что масштаб стирает личность. Ты становишься строкой в отчёте. Хорошей строкой — если повезёт.

Однажды Самойлов сказал фразу, которая многое расставила по местам:

— Людей много. Деньги — нет. Поэтому людей не жалко. Я запомнил это. Не как истину. Как предупреждение.

Эта глава была про рост.

Но уже тогда стало ясно — **рост без смысла превращается в ловушку.**

ДРУГОЙ МАСШТАБ (ПО-БИШКЕКСКИ)

В Лебедянском я не работал на заводе.

Я работал **на базе дистрибьютора в Бишкеке**, и это принципиальная разница. Завод — это иллюзия порядка. База дистрибьютора — это реальность: пыль, склад, холодный бетон, перегруженные «Газели», водители с вечной сигаретой и бухгалтерия, которая знает больше, чем руководство.

Мы были между.

Между большими деньгами и бедным рынком.

Между планами «как в России» и жизнью «как в Кыргызстане».

Начальником у меня был **Саша Ким**.

Кореец. Низкий, плотный, с тяжёлым взглядом человека, привыкшего, чтобы его боялись. Работал до этого начальником производственного участка **на зоне где-то в России** — и этим гордился. Он вообще любил рассказывать про дисциплину.

— Там, — говорил он, — если сказал — сделали.

— Это зона, — отвечал я.

— Вот именно, — ухмылялся он. — Порядок.

Проблема была в том, что **он нихуя не понимал**, где находится. Кыргызстан начала двухтысячных — это не Россия. Это не Москва и не Липецк. Это бедная страна, рынок, где люди считают деньги не в отчётах, а в кармане.

Планы он ставил **как в России**. Цифры — с потолка. Объёмы — нереальные. Логика — отсутствует.

— Почему не выполняем? — орал он на планёрке.

— Потому что рынок не тянет, — говорил я.

— Не тянет — тяните, — отвечал он. — Вы что, не умеете работать?

Он верил, что **ор — это метод управления**. Что если давить, люди начнут продавать больше. Что если унижать — появится мотивация. Это работало на зоне. Здесь — нет.

Мы сидели в убогом офисе дистрибьютора. Пластиковые столы, дешёвые стулья, кондиционер, который либо не работал, либо морозил как в морге. За окном — пыль, маршрутки, старые «Мерсы» и «Опели», рынок, который жил своей жизнью и плевал на наши планы.

— Егор, — сказал мне как-то **Бакыт Жумабаев**, местный логист, — он же долбоёб, да?

— Не говори так, — ответил я.

— Почему?

— Потому что он начальник.

— А-а-а, — кивнул Бакыт. — Тогда понятно.

Комичные ситуации случались каждый день.

Однажды Ким потребовал увеличить продажи в одном районе в два раза.

— Там нет денег, — сказал я.

— Деньги есть везде, — сказал он.

— Там люди хлеб берут в долг.

— Это их проблемы.

Через неделю он устроил разнос.

— Почему нет роста?!

— Потому что ты живёшь в отчётах, а не в стране, — сорвалось у меня.

В комнате стало тихо.

Он посмотрел на меня так, как смотрят надзиратели.

— Ты кто такой, чтобы со мной так говорить?

— Человек, который здесь работает, — ответил я. — А не орёт.

После этого он меня **возненавидел**. Не сразу. По-тихому. Начал резать маршруты, менять условия, ставить невыполнимые задачи. Классическая тактика слабого начальника.

В курилке мне сказали прямо.

— Он тебя сожрёт, — сказал **Руслан Абдылдаев**, торговый.

— За что?

— За то, что ты думаешь.

Большие деньги здесь были **на бумаге**. В презентациях. В отчётах, которые уходили наверх. Реальные деньги были маленькими, грязными и тяжёлыми. И доставались они потом, ногами и унижением.

Есть старая поговорка:

«Если начальник дурак — работа становится наказанием».

Саша Ким был именно таким начальником.

Редкостное говно. Не злое — **тупое**. А тупость во власти опаснее злобы.

Я понял, что дальше будет только хуже. Либо я сломаюсь и начну играть в его правила, либо уйду. Система снова проверяла меня — не на выносливость, а на **самоуважение**.

Вечером я сидел дома с учебниками. Институт подходил к концу.

Рекламное дело. Экономическая журналистика.

Тогда мне казалось, что это запасной путь. Сейчас понимаю — это был **выход**.

Я начал искать новую работу. Спокойно. Без истерик. Уже зная цену «большим компаниям» и «большим начальникам».

Когда я написал заявление, Ким даже не удивился.
— Слабые уходят, — сказал он.

— Дураки остаются, — подумал я.
Это был не провал.

Это был опыт.

Я снова вышел из системы. Но уже другим.

С пониманием, **кто я, чего стою и с кем больше никогда работать не буду**.

Управление агентами — это когда ты отвечаешь за людей, которые тебе не подчиняются по-настоящему. Формально —

да. По факту — каждый сам за себя. Особенно когда рынок бедный, планы тупые, а начальство живёт в презентациях.

Агентов было двенадцать.

Русские, ы, один узбек, пара студентов «на подработке».

Объединяло их одно — **никто не верил в планы**, которые спускались сверху.

— Егор, — говорил **Айбек Калыков**, худой, быстрый, с вечно треснутым телефоном, — ну не берут они столько.

— Я знаю.

— Тогда зачем мы делаем вид?

— Потому что сверху любят вид.

Каждую неделю — собрания. Пластиковые столы, бумажные стаканы, вонючий кофе. Я рисовал на доске цифры, которые сам считал абсурдными.

— План — вот такой, — говорил я.

— А реальность? — спрашивал **Нурбек Асанов**, старый торговый, переживший три компании и ни одной мотивации.

— Реальность — выжить, — отвечал я. — И не посраться друг с другом.

Они смеялись. Смех был нервный. Люди всегда чувствуют, когда ими пытаются управлять не по уму, а по инструкции.

Саша Ким появлялся редко, но эффектно. Любил внезапные визиты.

— Почему выкладка не по стандарту? — орал он в магазине.

— Потому что хозяин сказал «нет», — отвечал агент.

— Меня это не ебёт! — кричал Ким. — Есть стандарт!

Хозяин магазина, **Канат Усенов**, , лет сорока, смотрел на это спокойно.

— Саша, — сказал он медленно, — ты в Кыргызстане. Здесь если орёшь — не продаёшь.

— Ты мне не указывай, — взвился Ким.

— Тогда иди нахуй со своим стандартом, — спокойно ответил Канат.

Сделки после этого не было.

Переговоры были отдельным адом.

Ты приходишь договариваться, а тебя встречают как **носителя чужой глупости**.

— Егор, — говорил один дистрибьютор, — ты нормаль-

ный парень. Но твой начальник — долбоёб.

— Я в курсе.

— Тогда зачем ты за него работаешь?

— Пока учусь, — отвечал я.

Самым абсурдным были **командировки в Алматы**.

Нас возили туда «на митинги». На самом деле — на показательные порки и коллективное враньё.

Большой зал. Проектор. Слайды с ростом, которого не было. Люди в костюмах, которые никогда не были в наших магазинах.

— Кыргызстан не дорабатывает, — говорил какой-то хуй из центрального офиса.

— Потому что вы не понимаете рынок, — говорил я.

— Это не аргумент, — отвечали мне. — Аргумент — цифры.

— Тогда дайте инструменты, — говорил я.

— Инструменты есть, — говорили они. — Просто плохо используете.

В перерыве мы курили на улице. Холод, алматинский ветер, злость.

— Они думают, что мы идиоты, — сказал Айбек.

— Они думают, что мы цифры, — ответил я.

На одном из таких митингов Саша Ким выступал с докладом. Говорил уверенно, громко, много. Про дисциплину, контроль, ответственность.

Я смотрел на него и думал: **он продаёт ложь тем, кто хочет её купить.**

Когда вернулись в Бишкек, я понял окончательно: эта история закончится плохо. Либо для меня, либо для них. Совместных вариантов не было.

Агентов было жалко. Хорошие ребята. Работающие. Но система их перемалывала.

— Ты уйдёшь, — сказал мне Нурбек однажды.

— Почему?

— Потому что ты ещё злишься. А мы уже привыкли. Это было точное наблюдение.

Вечерами я снова садился за учебники. Писал тексты. Анализировал рынок. Читал всё подряд — от экономических обзоров до старых интервью предпринимателей. В голове начала складываться мысль: **я не хочу быть винтиком.** Я хочу понимать, как всё устроено — и почему не работает.

Тогда я ещё не знал, что впереди будут куда более жёсткие

этапы.

Но именно здесь, на базе дистрибьютора, с тупым начальником и идиотскими планами, я впервые понял:

управление — это не давление. Управление — это понимание среды.

А тот, кто этого не понимает, рано или поздно остаётся один — со своими стандартами и криками.

Иногда система не ломает тебя и не выдавливает.

Иногда она просто **показывает, что ты в ней лишний — потому что вырос быстрее, чем твой начальник.**

Я уже не спорил с Сашей Кимом. Не потому что принял его правила, а потому что понял: спорить бессмысленно. Он не слышал аргументы. Он слышал только тон. А мой тон его раздражал самым фактом существования.

Планы по-прежнему были нереальными. Митинги — бесполезными. Агентов — жалко. Рынок — бедный. Всё это я уже знал.

И в какой-то момент произошло то, чего я не ожидал.

Меня заметили **конкуренты.**

Вимм-Билль-Данн тогда работал аккуратно, но агрессивно. Они не кричали. Они **считали**. Анализировали полки, дистрибуцию, остатки, динамику. Смотрели не на отчёты — на результат.

И в этих цифрах постоянно всплывала одна и та же аномалия:

в одном регионе продажи росли **не по рынку**.

Они начали копать.

Не бренды — **людей**.

Однажды мне позвонили.

— Егор Грязнов?

— Да.

— Меня зовут **Ирина Сергеевна Лапина**, отдел подбора персонала Вимм-Билль-Данн. У нас есть к вам предложение. Хотели бы встретиться?

Я сначала подумал, что это шутка. Или ошибка. Или очередная пустая болтовня.

Мы встретились в кафе. Спокойно. Без пафоса. Два человека, блокнот, вопросы.

— Мы видим, как выстроена дистрибуция, — сказала она.

— Это не случайно.

— Это работа, — ответил я.

— Именно. И мы хотим, чтобы вы делали её у нас.

Она не говорила лишнего. Не обещала «карьеру». Не ри-

совала будущее. Она просто положила передо мной цифру.

Белая зарплата.

В пять раз больше, чем в Лебедянском.

Я смотрел на бумагу и думал не о деньгах. Я думал о том, что меня **вытащили из среды, где меня не понимали**, и предложили среду, где мой результат уже был замечен.

— Когда вы готовы выйти? — спросила она.

— Скоро, — ответил я. — Очень скоро.

Саша Ким узнал последним. И, как ни странно, даже не орал.

— Значит, уходишь, — сказал он.

— Значит, ухожу.

— Деньги?

— Понимание, — ответил я.

Он ничего не сказал. Только кивнул. Такие люди никогда не признают поражения. Они просто продолжают кричать в пустоту.

Я вышел с базы дистрибьютора в последний раз. Пыль, склад, знакомые лица. Айбек пожал руку. Нурбек кивнул.

— Ну что, — сказал он, — значит, не зря бегал.

— Значит, — ответил я, — не зря думал.

Это был не побег.

Это был **переход**.

Я уходил не потому, что здесь было плохо.

Я уходил потому, что **стал дороже этой среды**.

И именно так начинается следующий этап.

Когда тебя не сокращают.

Не выкидывают.

А за Моё отсутствие стало заметно не сразу.

Сначала — тишина.

Потом — суета.

Потом — распродажа.

Дистрибьютор, оставшись без человека, который держал связки, маршруты и договорённости в голове, сделал единственное, что умеют делать структуры без управления: **начал избавляться от остатков**.

Товар пошёл по скидкам.

Полки — пустели.

Агенты — разошлись кто куда.

Продажи встали.

Не «просели». Не «снизились».

Встали.

Через пару месяцев дистрибьютор официально отказался от сотрудничества с Лебедянским. Без скандалов. Без заявлений. Просто сказал:

— Нам это больше неинтересно.

Лебедянский попытался найти нового партнёра. Искали долго. Обзванивали. Обещали. Давили брендом. Но рынок уже всё понял.

Кыргызстан — маленький. Здесь слухи ходят быстрее презентаций.

Если товар не продаётся — значит, **он никому не нужен.**

Если компания не понимает рынок — с ней не связываются.

Нового дистрибьютора так и не нашли.

Продажи в регионе **сдулись окончательно.**

И что самое показательное — **эта продукция больше**

никогда не продавалась в Кыргызстане. Ни под тем же брендом, ни под новым, ни «с перезапуском». Рынок закрыл дверь тихо и навсегда.

Есть старая истина бизнеса, о которой не пишут в отчётах:

«Рынок прощает ошибки, но не прощает глупость».

Саша Ким продержался недолго.

Когда цифры дошли наверх — без объяснений, без криков, без зоны и дисциплины — его просто **выпиздили**. Именно так. Не «расстались по соглашению». Не «перевели». А убрали, как убирают неудобный мусор.

Я узнал об этом позже. Случайно. И не почувствовал ни злорадства, ни радости. Только подтверждение.

Плохие начальники всегда уверены, что люди — расходный материал.

Хорошие компании знают: **люди — это и есть бизнес**.

Я ушёл дальше.

А за мной осталась пустота, которую уже некому было заполнить.

Так иногда и заканчиваются истории.

Без трагедии.

Без героев.

Просто — **после тебя рынок закрывается.**

И это, пожалуй, самый честный показатель того, что ты делал что-то правильно.

бирают.

КОГДА СИСТЕМА РАБОТАЕТ

(Вимм-Билль-Данн)

ПЕРВЫЙ ДЕНЬ. ЗНАКОМСТВО С ПОЛЕМ

Вимм-Билль-Данн не пах бедностью.

Он пах **деньгами, пластиком и кондиционером.**

Офис находился не в центре, но и не на окраине — типичное корпоративное «нигде», где удобно работать и неудобно жить. Серые стены, стеклянные перегородки, ковролин, который никогда не видел улицы. Бишкек за окном жил своей жизнью: маршрутки, пыль, базары, старые японские праворульки. Здесь — тишина, Excel и KPI.

— Это Егор, — сказала **Ирина Лапина** из HR. — Ваш новый руководитель направления.

Слова «рады приветствовать» не прозвучало.

И правильно. Здесь приветствуют **результаты**, а не людей.

Я смотрел на лица. Люди смотрели на меня.

В такие моменты всегда вспоминается старая поговорка:

«Первый взгляд — самый честный. Потом начинаются роли».

2. ЛЮДИ. КОГО МНЕ ДОСТАЛОСЬ СОБИРАТЬ **Аня. Анечка.**

Менеджер по работе с дистрибьютором и социальным питанием. Худая, быстрая, всегда в тёмных джинсах и свитерах, будто готова в любой момент уйти, но почему-то не уходит. Пахла лёгким цветочным парфюмом — чем-то вроде J'Adore, но дешевле. Умная. Перегруженная. Недооценённая.

— Вы надолго? — спросила она.

— Пока не станет скучно, — ответил я.

Она усмехнулась. Поняла.

Кутлук.

Экспорт. . Лицо спокойное, речь короткая. Вещи простые, но дорогие — человек, который не доказывает статус, а живёт с ним. Курил Parliament, пил чёрный кофе без сахара.

— Экспорт — это не рост, — сказал он. — Это стабильность.

— Тогда мы поладим, — ответил я.

Зайкин.

Директор «карманной» фирмы дистрибьютора. Русский, гладкий, с улыбкой человека, который всегда выходит сухим из воды. Дорогой костюм, дешёвая суть.

— Мы партнёры, — говорил он.

— Партнёры отвечают за результат, — отвечал я.

Он кивал, но ничего не менял.

Артём.

Менеджер по соковому дистрибьютору. Устроен по знакомству. Тупой болван — редкий случай, когда слово не требует уточнений. Говорил много, делал мало, всегда знал, почему «сейчас не получилось».

— Рынок сложный...

— Ты тоже, — думал я.

Коля.

Менеджер по сетям. Муж Князькиной. Тихий, осторожный, всегда «между». В машине — старый Passat, в голове — компромиссы.

— Надо аккуратно, — говорил он.

— Аккуратно — не значит медленно, — отвечал я.

Света Князькина.

Менеджер по молочному дистрибьютору. Редкостная пизда. Агрессивная, визгливая, с манерой давить голосом вместо аргументов. Одевалась ярко, вызывающе, будто каждый день выходила на войну.

— Я здесь всё держу, — заявила она.

— Значит, покажи систему, — сказал я.

Системы не было.

Вера.

Логист. Жирная жаба. Идеально знала, где воруют, где тупят, где «теряется» товар. Курила крепкие сигареты, пила дешёвый коньяк и ненавидела всех одинаково.

— Если хочешь порядок — мне не мешай, — сказала она.

— Если будет результат — мешать не буду, — ответил я.

3. ПЕРЕСТРОЙКА. КОГДА СЛОВА ПЕРЕСТАЮТ РАБОТАТЬ

Я убрал лишние совещания.

Сократил отчёты.

Запретил фразу «мы обсуждаем».

— Здесь не кружок по интересам, — сказал я. — Здесь бизнес.

Исторический факт: в начале 2000-х FMCG¹-компании в СНГ теряли до **15–20% оборота** из-за неэффективной дистрибуции и «человеческого фактора».

¹FMCG — Fast Moving Consumer Goods, товары повседневного спроса.

— Это нормально, — говорили наверху.

— Это дорого, — отвечал я.

4. ПЕРВЫЕ ПОБЕДЫ. И ПЕРВЫЕ ГЛУПЫЕ ОШИБКИ

Анечка выровняла социальное питание. Контракты пошли.

Кутлук закрыл экспорт.

Вера снизила потери.

Цифры поползли вверх.

— Хорошо пошли, — сказала Ирина из HR.

— Пока не мешайте, — ответил я.

Ошибка была в Артёме. Я дал ему шанс. По глупости. По инерции. По старой привычке «вдруг».

— Егор, — сказал мне Кутлук, — плохой сотрудник — как плохая сделка. Чем дольше держишь, тем дороже выходит.

Я не уволил Артёма сразу.

И это аукнулось.

5. БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ. КОГДА ОНИ ПЕРЕСТАЮТ РАДОВАТЬ

Зарплата была белая.

В пять раз выше, чем в Лебедянском.

Я купил себе нормальную машину. Не понты — удобство.

Начал одеваться спокойнее.

Перестал считать каждую мелочь.

Но вместе с деньгами пришло напряжение.

Большие деньги **не делают свободным**. Они делают заметным.

Есть афоризм:

«Когда у тебя нет денег — ты никому не интересен. Когда они появляются — ты всем нужен, но не как человек».

Мой первый рабочий день в Вимм-Билль-Данн начался не с инструктажа и не с приветственной речи. Он начался с тишины. Такой, знаешь, корпоративной тишины, в которой люди уже всё поняли, но ещё не знают — про кого именно.

Офис был другим. Не лучше — **собраннее**. Здесь не было ощущения нищеты, как у дистрибьютора, и не было понтов, как в больших центральных офисах. Рабочая тишина, нормальная мебель, вменяемые компьютеры. Люди не бежали — они **ждали**.

Ждали меня.

— Ну что, — сказал кто-то в курилке, — это тот самый?

«Тот самый» — формулировка опасная. Она либо ломает, либо заставляет работать на пределе.

Меня представили быстро.

— Это Егор. Он будет отвечать за направление.

Без аплодисментов. Без «рады приветствовать». Здесь не радовались — здесь **оценивали**.

У меня было **четыре прямых подчинённых** и ещё несколько человек, которые формально не подчинялись, но

фактически влияли на всё. Классическая схема.

Аня. Анечка.

Анна Сергеевна, но все звали её **Анечка**. Менеджер по работе с дистрибьютором и социальным питанием. Умная, быстрая, с нервной энергией человека, который давно тянет больше, чем должен. Она говорила тихо, но по делу. В глазах — усталость и ирония.

— Наконец-то, — сказала она мне почти шёпотом.

— Что «наконец-то»?

— Человек, который понимает, что происходит.

Это был лучший комплимент за много лет.

Кутлук

Кутлук — менеджер по экспорту. , сухой, собранный, с лицом человека, который привык думать на три шага вперёд. Он не улыбался без причины и не говорил лишнего.

— Экспорт — это не продажи, — сказал он мне на первой встрече. — Это терпение.

— Подходит, — ответил я.

С ним было просто. Он знал свою работу. А это редкость.

Зайкин

Зайкин — директор «карманной» фирмы дистрибьютора. Формально — партнёр. По факту — паразит. Русский, гладкий, всегда в костюме, который на два размера дороже

его компетенций.

— Мы тут давно, — говорил он. — Знаем рынок.

— Вижу, — отвечал я. — По цифрам.

Он улыбался так, как улыбаются люди, которые привыкли, что им всё сходит с рук.

Артём

Артём — менеджер по работе с соковым дистрибьютором.

Тупой болван. Без преувеличений.

Устроен по знакомству. Ничего не понимает. Ничего не хочет понимать. Говорит уверенно, но пусто.

— Ну, рынок сложный, — говорил он.

— А что конкретно ты сделал?

— Мы обсуждаем.

«Мы обсуждаем» — любимая фраза людей, которые никуя не делают.

Коля

Коля — менеджер по работе с сетями. Муж **Князькиной**. Спокойный, скользкий, осторожный. Всегда между «да» и «посмотрим».

— Надо аккуратно, — говорил он.

— Надо честно, — отвечал я.

Он кивал. Делал по-своему.

Князькина Света

Света Князькина.

Редкостная пизда.

Менеджер по работе с молочным дистрибьютором. Агрессивная, истеричная, с манией контроля и полным отсутствием системного мышления. Она не работала — она **воевала**. Со всеми.

— Я здесь всё держу, — сказала она мне в первый день.

— Тогда покажи, — ответил я.

Она показала хаос.

Вера

Вера — логист.

Жирная жаба. Но умная. И это её спасало.

Она знала, где застревает товар, где воруют, где врут. Она ненавидела всех, но работала чётко.

— Если хочешь порядок, — сказала она, — мне не мешай.

— Если будет результат, — ответил я, — мешать не буду.

К обеду первого дня я уже понял главное:

система есть, но она искривлена.

Люди работают не на результат, а на сохранение своих маленьких территорий. Дистрибьюторы тянут одеяло. Менеджеры прячутся за отчёты. Родственные связи сильнее КРІ.

Я сел, открыл ноутбук и начал делать то, что умел лучше всего — **анализировать.**

Продажи. Логистика. Контракты. Маржа. Где теряются деньги. Где врут. Где просто некомпетентны.

К вечеру картина сложилась.

— Будем перестраивать, — сказал я на первом общем собрании.

— Как? — спросила Князькина с вызовом.

— Жёстко, — ответил я. — И без истерик.

Кто-то напрягся. Кто-то оживился. Анечка улыбнулась.

Вечером я вышел из офиса с ощущением странного спокойствия.

Здесь было что собирать.

И здесь было кого убирать.

Это был первый раз за долгое время, когда система не сопротивлялась мне сразу. Она смотрела. Проверяла.

А я знал:

если она зарабатывает — это будет надолго.

А если нет — будет громко.

И м

КОГДА СИСТЕМА РАБОТАЕТ

(жесткая перестройка → первые победы и первые ошибки)

Я не стал тянуть. В таких системах пауза — это слабость, а слабость тут чувствуют мгновенно. На второй день я отменил все «традиционные» совещания и назначил одно — короткое, без презентаций.

— Слушаем, — сказала Князькина, откинувшись на спинку стула.

— Не слушаем, — ответил я. — Отвечаем.

Я положил на стол распечатки. Продажи по каналам. Потери. Возвраты. Логистика. Всё, что обычно прячут под словами «особенности рынка».

— Вот здесь, — я ткнул пальцем, — мы теряем деньги.

— Это не мои цифры, — сказала Света.

— Значит, ты не управляешь процессом, — ответил я. — Это хуже.

Она вспыхнула.

— Ты вообще понимаешь, как работает молочка?!

— Да, — сказал я. — Быстро портится, плохо прощает ошибки и не любит истерик.

В комнате стало тихо. Анечка смотрела в стол. Кутлук — на цифры. Вера фыркнула.

— Наконец-то, — пробормотала она.

Я начал с простого и болезненного — **обрезал лишние согласования**. Убрал двойные отчёты. Перестал принимать слова «мы обсуждаем» как ответ.

— Артём, — сказал я ему отдельно, — либо ты показываешь результат, либо я показываю тебе дверь.

— Но рынок сложный...

— Сложный — это жизнь. Работа — конкретная.

Это была первая ошибка. Я дал ему шанс. По знакомству шансы дают не из гуманизма, а из слабости. Я тогда ещё не всегда отличал одно от другого.

Первые победы пришли быстро. Не громко — **незаметно**.

Анечка перезапустила работу с социальным питанием. Контракты пошли ровно. Без авралов.

Кутлук закрыл экспортную сделку, которую до этого «вели» полгода. Просто потому что не суетился.

— Работает, — сказал он.

— Почему раньше не работало?

— Потому что мешали.

Вера выровняла логистику. Потери снизились. Водители перестали воровать так нагло.

— Не потому что боятся, — сказала она. — Потому что теперь видно.

С Князькиной было сложнее. Она сопротивлялась каждому изменению, как будто защищала не бизнес, а собственную территорию.

— Ты ломаешь систему! — кричала она.

— Я убираю хаос, — отвечал я.

— Ты не понимаешь людей!

— Я понимаю цифры. Люди подтянутся.

Она не подтянулась.

Первая серьёзная ошибка была моей. Я слишком быстро начал давить. Не дал времени адаптироваться тем, кто мог бы встроиться. Один хороший менеджер ушёл сам.

— Ты слишком жёсткий, — сказал он.

— Возможно, — ответил я.

— Но не со всеми нужно так.

Я запомнил это. Управление — не таран. Иногда — скальпель.

Через месяц цифры поползли вверх. Не взрыв, не чудо — **ровный рост**. То, что любят в больших компаниях.

— Хорошо пошли, — сказала Ирина из кадров.

— Это только начало, — ответил я.

— Главное — не перегрей.

Я улыбнулся. Уже слышал это раньше.

Вечером я вышел из офиса позже обычного. Купил бутылку красного вина — тогда ещё не привычка, а награда. Сел дома, налил бокал и впервые за долгое время почувствовал не усталость, а **контроль**.

Я понимал, что не всё сделал правильно. Что где-то перегнул. Где-то недожал. Но система начала **работать**. А это главное.

Есть старая фраза:

«Хороший менеджер делает ошибки быстро и исправляет их ещё быстрее».

Я учился именно этому.

Впереди были конфликты. Увольнения. Давление сверху. И первые настоящие деньги, которые перестают радовать и начинают напрягать.

Но это уже была **другая лига**.

И я в неё вошёл не случайно.

не было всё равно.

«ЕГОР, ДАВАЙ ПОДЗАРАБОТАЕМ»

Анечка зашла ко мне в кабинет ближе к вечеру.

Не как менеджер.

Как человек, у которого есть идея.

Она закрыла дверь. Села. Помолчала. Это было не похоже на неё — обычно она говорила сразу.

— Егор... — сказала она наконец.

— Если это про Князькину — не сегодня.

— Нет, — усмехнулась она. — Это про деньги.

Я поднял глаза.

— Слушаю.

Она говорила тихо. Не потому что боялась — потому что **так говорят о вещах, которые считаются нормальными, но не официальными.**

— Давай подзаработаем.

— Мы и так зарабатываем.

— Не мы. Компания.

Я молчал. Это была пауза, в которую люди обычно вкладывают больше смысла, чем слова.

— У меня тётка, — продолжила Анечка. — Формально ИП. Документы есть. Типа дистрибьютор.

— Типа?

— Ну... дистрибьютор без дистрибуции.

— Продолжай.

Она уже расслабилась. Поняла, что я не выгоню.

— Мы делаем с ней контракт. Небольшие объёмы. Бумажные. Через неё прогоняем часть поставок.

— А дальше?

— А дальше — нам приработок. Аккуратно. Без фанатизма.

— Сколько?

— По пятьсот долларов. В месяц. С каждого.

Я откинулся на спинку кресла.

Пятьсот долларов — это не «большие деньги».

Это деньги, за которые люди в корпорациях перестают задавать вопросы.

— Риски? — спросил я.

— Минимальные. Все так делают.

— Все — это кто?

— Те, кто не бедствует, — ответила она.

Фраза была сказана без злобы. Просто как констатация.

Есть старая корпоративная истина:

«Серые схемы рождаются не от жадности, а от ощущения, что ты работаешь больше, чем получаешь».

Мы встретились с её тёткой.

Галина Павловна, лет пятидесяти, аккуратная, с глазами человека, который всю жизнь работал бухгалтером и теперь просто хочет спокойствия. Она не выглядела как дистрибьютор. Она выглядела как **оболочка**.

— Мне сказали, что ничего делать не надо, — честно сказала она.

— Делать надо, — ответил я. — Молчать.

Она кивнула. Это был человек системы. Только другой.

Документы сделали быстро. Контракт — чистый. Бумаги — правильные. Никто ничего не нарушал напрямую. Мы просто **использовали дырки**, оставленные теми, кто писал регламенты, не работая в поле.

Первые деньги пришли незаметно.

Без радости.

Без адреналина.

Просто конверт. Просто цифра.

— Нормально, — сказала Анечка.

— Нормально, — ответил я.

Мы не тратили их показательно. Не покупали лишнего. Это были **деньги тишины**. Деньги, которые делают вечер спокойнее.

Комично было другое.

На одном из совещаний кто-то из центрального офиса говорил:

— Мы полностью контролируем дистрибуцию.

Я смотрел на Анечку.

Она — на меня.

Мы оба молчали.

Через пару месяцев эта схема стала частью фона.

Не событием.

Не преступлением.

Фоном.

И вот тут появилась первая трещина.

Я начал ловить себя на мысли, что **мне всё равно**. Не хорошо и не плохо — всё равно. Деньги перестали быть целью. Они стали **смазкой**.

В «РАБ» есть ощущение, что герой тонет не в пороках, а в нормализации. Вот здесь было то же самое.

Анечка как-то сказала:

— Главное — не заиграться.

— Главное — помнить, зачем мы здесь, — ответил я.

Я тогда ещё думал, что помню.

ПРОВЕРКА НА ВОДЕ

Проверки дистрибьюторов всегда делаются одинаково:

официально — ради контроля,

неофициально — чтобы посмотреть людям в глаза вне офиса.

Иссык-Куль подходил идеально.

Далеко от отчётов.

Близко к правде.

Мы выехали рано утром. Служебная «Тойота», дорога, пыль, разговоры ни о чём, которые на самом деле — обо всём. Анечка молчала, листая бумаги. Я смотрел в окно и думал, что **люди на трассе выглядят честнее, чем в переговорных.**

На месте к нам присоединилась **Наташа Галиева.**

Наташа была маленькой, аккуратной, татарочка. Вечно чуть улыбающаяся, будто знала что-то, чего не знаешь ты. Говорила мягко, но смотрела внимательно. Такие люди редко шумят, но всегда всё запоминают.

— Я с подругой, — сказала она сразу. — Ничего?

— Если по делу — можно и с оркестром, — ответил я.

Подругу звали **Таня Арбузова.** Высокая, живая, с громким смехом и привычкой говорить прямо. Она не пыталась понравиться — и именно поэтому цепляла.

Мы остановились в евродомике. Один номер. Формально — экономия. Фактически — отсутствие лишних вопросов.

Днём была работа.

Склады. Остатки. Документы. Вечные разговоры «у нас всё нормально».

Я смотрел, задавал вопросы, делал пометки. Дистрибьютор держался. Но без запаса.

— Живут от поставки до поставки, — сказала Наташа, когда мы вышли.

— Как большинство, — ответил я.

Вечером был алкоголь. Немного. Потом ещё немного. Иссык-Куль ночью — это тишина, вода и ощущение, что **здесь всё происходит честнее**.

Мы сидели на лавочке у домика. Разговоры стали проще. Смех — громче. Паузы — длиннее. Таня курила и смотрела на озеро так, будто разговаривала с ним.

— Странная у вас работа, — сказала она.

— Зато люди настоящие, — ответил я.

— Это ты про себя?

— В том числе.

В какой-то момент все разошлись. Не резко. Не по договорённости. Просто ночь расставила всё по местам.

Иногда близость случается не как событие, а как **след-**

ствие вечера.

Без обещаний.

Без объяснений.

С утра — только тишина и чуть более долгие взгляды.

Утром мы пили кофе. Говорили о работе. Никто ничего не обсуждал. И в этом было больше зрелости, чем в сотне офисных разговоров.

Иссык-Куль остался за спиной.

Проверка — пройденной.

Выводы — сделанными.

Иногда такие поездки дают больше понимания о бизнесе, чем год отчётов. Потому что **бизнес — это всегда люди.** Даже когда они молчат.

ИХИЕ ЛЮДИ ВСЕГДА ЗНАЮТ БОЛЬШЕ

Наташа не исчезла после Иссык-Куля.

Она не стала «историей». Она стала **присутствием.**

Такие люди не требуют внимания. Они просто оказыва-

ются рядом в нужный момент — и ты начинаешь ловить себя на том, что считаешь их частью процесса, хотя формально они к нему не относятся.

В офисе она появлялась редко. Но каждый раз — вовремя.
— Можно? — спрашивала она, заглядывая в кабинет.

— Заходи, — отвечал я, даже не поднимая головы.

Она садилась напротив, доставала блокнот и говорила негромко, без эмоций:

— Я посмотрела цифры по региону.

— И?

— Там не врут. Там просто не считают до конца.

Наташа умела видеть **дыры между цифрами**. Не ошибки — именно дыры. То, что не попадает ни в один отчёт.

— Ты это кому-нибудь говорил? — спросил я.

— Нет, — пожала она плечами. — Зачем? Они не услышат.

Она говорила спокойно. Без обиды. Просто констатировала факт.

В перерывах мы выходили покурить. Я тогда ещё курил чаще, чем нужно. Наташа — редко, но всегда одинаково: сигареты тонкие, без резкого запаха.

— Ты долго здесь? — спросила она однажды.

— Пока система не сломается.

— Или пока ты её не сломаешь, — уточнила она.

Эта фраза застряла.

Я начал замечать, что после её замечаний **картина складывается быстрее**. Не потому что она умнее всех — а потому что не пыталась быть заметной. Она не боролась за влияние. Она просто **фиксировала реальность**.

Анечка это чувствовала.

— Она тебе нравится? — спросила она как-то прямо.

— Как сотрудник — да.

— Я не об этом.

Я не ответил. В таких разговорах пауза честнее слов.

Наташа не лезла в личное. Не задавала вопросов. Не провоцировала. И именно этим выделялась на фоне офиса, где все постоянно что-то хотели: должность, влияние, признание, деньги.

Однажды она сказала:

— Ты заметил, что в больших компаниях самые опасные — это не дураки?

— А кто?

— Те, кто всё понимает, но делает вид, что нет.

Это было уже не про дистрибьюторов. Это было **про верх**.

В те дни в новостях обсуждали рост FMCG-рынка в регионе — красивые цифры, отчёты, комментарии аналитиков¹.

¹По данным условного «РегионАналитик», рост потребления в 2004–2005 гг. составлял 7–9% в год.

— Цифры всегда растут, — сказала Наташа, глядя в экран. — А смыслы — редко.

Она начала появляться и вне офиса. Случайно. Кофе. Короткие разговоры. Без договорённостей.

Иногда я ловил себя на том, что **ей можно сказать то, что нельзя сказать другим**. Не потому что она близка. А потому что не использует услышанное.

Есть старая пословица:

«Молчит не тот, кто не знает, а тот, кто умеет ждать».

Наташа умела ждать.

К концу квартала, когда цифры стали слишком хороши-ми, давление сверху усилилось. Совещаний стало больше. Вопросов — тоже.

— Будь аккуратен, — сказала она однажды. — Когда всё работает, начинают искать виноватого.

— В чём?

— В том, что работает не так, как удобно.

Это было предупреждение. Тихое. Без драматизма.

Я понял, что Наташа — не линия.

Она — **индикатор**.

Человек, по реакции которого можно понять, **где система начинает трещать**.

И когда она впервые сказала:

— Кажется, тебе готовят другой разговор, я ей поверил сразу.

«ЕГОР, НАДО ОБСУДИТЬ»

Фраза «надо обсудить» никогда не означает обсуждение.

Она означает, что **решение уже принято**, и тебе сейчас объяснят, почему оно логичное.

Меня вызвали в переговорку на третьем этаже. Стекло, длинный стол, вода без газа, кондиционер, который дует так, будто ты в морге. Классика.

Сидели трое.

Александр Викторович Плотников — региональный директор. Русский, лет сорока пяти, аккуратный, дорогие часы, голос мягкий, как у диктора новостей.

Марина Олеговна Лисина — финансы. Холодная, резкая, взгляд сканера.

И кто-то из Москвы по видеосвязи. Лицо в экране. Без имени. Такие люди всегда без имени.

— Егор, — начал Плотников, — у тебя отличные цифры.

— Спасибо.

— Даже слишком отличные.

Вот оно.

Когда «слишком» — это плохо.

— Мы видим, что регион растёт быстрее рынка, — продолжила Лисина. — Это вызывает вопросы.

— Какие?

— Почему другие так не могут.

Я усмехнулся.

— Может, потому что не работают?

— Не надо иронии, — мягко сказал человек из экрана. — Мы говорим о системности.

Системность. Любимое слово людей, которые не были на складе.

— Мы хотим больше прозрачности, — сказал Плотников.

— Конкретно?

— Все контракты. Все дистрибьюторы. Все движения.
Я кивнул.

— Без проблем.

В этот момент я понял: **они что-то чувствуют, но не знают что**. А это самая опасная стадия.

Есть старая корпоративная истина:

«Если проверяют всех — ищут одного».

11. АНЕЧКА НЕРВНИЧАЕТ

Анечка зашла ко мне через час после совещания. Не постучала. Просто вошла.

— Был разговор?

— Был.

— Про что?

— Про успех.

Она села. Впервые за всё время — нервно.

— Они спрашивали про дистрибьюторов?

— Да.

— Глубоко?

— Пока нет.

Она кивнула, но я видел — внутри у неё всё сжалось.

— Егор... — начала она.

— Говори.

— Может, нам стоит...

— Что?

— Чуть притормозить.

Притормозить — худшее, что можно сделать в этот момент.

Когда система чует кровь, замедление выглядит как признание.

— Нет, — сказал я. — Работаем как работали.

— Ты уверен?

— Нет. Но другого варианта нет.

Она посмотрела на меня долго.

— Если что, — сказала она тихо, — я всё делала не из жадности.

— Я знаю.

И это была правда.

12. КОГДА СХЕМА НАЧИНАЕТ ЖИТЬ СВОЕЙ ЖИЗНЬЮ

Проблемы начались не сверху.

Они начались **внизу**.

Тётка Анечки — Галина Павловна — перепугалась.

— Мне звонили, — сказала она по телефону. — Какие-то вопросы задают.

— Какие?

— Про объёмы. Про документы.

— Кто?

— Я не поняла. Какие-то серьёзные.

Серьёзные — ещё одно слово, за которым обычно скрывается пустота, но в этот раз мне оно не понравилось.

Я понял: схема, которая работала тихо, **стала заметной**.

Не потому что была большой. А потому что совпала по времени с ростом показателей.

— Слишком много совпадений, — сказала Наташа, когда я рассказал ей.

— Думаешь, копают?

— Думаю, начинают.

Вечером я сидел дома. Налил бокал красного вина. Тогда это уже стало привычкой — не алкоголь, а **ритуал выключения**. За окном шумел город. В новостях говорили о росте экономики, инвестициях, международных рейтингах. Всё как всегда.

Я думал о простом: **в больших деньгах нет мелочей**. Даже пятьсот долларов могут стать проблемой, если они не в том месте и не в то время.

Есть ещё одна фраза, которую я усвоил позже:

«В корпорациях тебя наказывают не за вину, а за неудобство».

Я стал чувствовать, что становлюсь неудобным.

Слишком эффективным.

Слишком самостоятельным.

Слишком заметным.

А это всегда заканчивается одинаково.

Вопро

КОГДА ПРИХОДЯТ ТЕ, КТО НЕ УЛЫБАЕТСЯ

Служба безопасности никогда не предупреждает.

Предупреждают только те, кто боится.

Они появились утром. Без шума. Без представлений. Два человека. Мужчина и женщина. Одеты просто, но слишком аккуратно, чтобы быть «просто проверяющими».

— Добрый день, — сказал мужчина. — **СБ.**

Служба безопасности¹.

¹В крупных корпорациях СБ — это не охрана. Это внутренний следственный орган с полномочиями, о которых не пишут в регламентах.

— Чем можем помочь? — спросил я.

— Мы сами разберёмся, — ответила женщина.

Она пахла дорогим нейтральным парфюмом — чем-то вроде Chanel №19. Такие запахи выбирают люди, которые не хотят запоминаться.

Они не задавали лишних вопросов. Они **смотрели**. На договоры. На подписи. На даты. На совпадения.

— Интересный рост, — сказал мужчина, листая бумаги.

— Работаем, — ответил я.

— Да, — кивнул он. — Видим.

Когда человек из СБ говорит «видим», это не комплимент.

14. МЕЛКИЕ ВОПРОСЫ С БОЛЬШИМ ПОДТЕКСТОМ

Они вызывали людей по одному.

Без крика.

Без угроз.

Самое страшное — **вежливость**.

— Аня, — сказала женщина, — расскажите, как вы выбираете дистрибьюторов.

— По критериям, — ответила Анечка.

— Каким?

— Финансовая устойчивость, логистика, опыт.

— А родственные связи?

— Простите?

— Мы просто уточняем.

Я видел, как у Анечки дрожат пальцы. Не сильно. Почти незаметно. Но я знал её достаточно хорошо.

Артёма они спросили первым.

— Чем вы занимаетесь?

— Я менеджер.

— Что конкретно вы делали в прошлом месяце?

— Мы обсуждали стратегию...

Мужчина поднял глаза.

— Понятно.

Это было хуже любого выговора.

15. РАЗГОВОР СО МНОЙ

Меня вызвали последним.

Переговорка. Стекло. Тот же кондиционер. Те же бутылки воды. Всё как всегда, но воздух был другим.

— Егор, — начал мужчина, — вы умный человек.

— Спасибо.

— Поэтому давайте без глупостей.

Он положил передо мной папку.

— Вот здесь, — сказал он, — интересный дистрибьютор.

— Законный, — ответил я.

— Формально — да.

— Этого недостаточно?

— Для суда — возможно. Для нас — нет.

Женщина смотрела молча. Она не перебивала. Она **запо-
минала реакцию.**

— Мы не обвиняем, — сказал мужчина. — Мы проверяем.

— Проверяйте.

— Мы и проверяем.

Есть афоризм, который ходит в корпоративной среде:

«Если с тобой говорят вежливо — значит, ты ещё нужен. Если начинают копать — значит, готовят решение».

— Вопрос простой, — продолжил он. — Вы управляете

процессом?

— Да.

— Тогда вы и отвечаете.

Это была ловушка. Не юридическая — **карьерная**.

16. ВЕЧЕР ПОСЛЕ ПРОВЕРКИ

Вечером я вышел из офиса позже обычного. Купил бутылку красного сухого. Тогда это уже стало привычкой — не для удовольствия, а для паузы. Чтобы **перестать крутить сценарии в голове**.

Я сидел на кухне, смотрел в окно и думал, что всё это до боли знакомо. Система снова проверяла меня. Только теперь не на выносливость и не на эффективность.

На лояльность.

В новостях говорили о борьбе с коррупцией, прозрачности бизнеса, инвестиционном климате. Я усмехнулся. Большие слова всегда звучат громче там, где мелкие схемы решают всё.

Позвонила Наташа.

— Они пришли?

— Да.

— Долго сидели?

— Достаточно.

— Значит, будет продолжение.

Она не спрашивала, боюсь ли я. Она знала ответ.

17. ПЕРВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Через неделю Галина Павловна позвонила снова.

— Мне сказали, что лучше отказаться от контракта.

— Кто?

— Те же.

Схема **закрылась сама**. Без приказа. Без скандала. Просто исчезла.

Анечка зашла ко мне.

— Прости, — сказала она.

— Не за что, — ответил я. — Мы оба знали, чем это может закончиться.

Это была правда. Взрослая. Без иллюзий.

Проблема была не в схеме с Анечкой. Она была слишком

мелкой, почти бытовой, из тех, на которые корпорации закрывают глаза, если они не мешают большим потокам. Настоящая причина, по которой система начала нервничать, была куда глубже и опаснее. Я вышел за пределы роли наёмного менеджера. Я начал играть параллельно.

Идея открыть собственную дистрибьюторскую компанию родилась не как дерзкий стартап и не как вызов системе. Она родилась из скуки и наблюдений. Из разговоров на складах, на задворках магазинов, в прокуренных кабинетах мелких производителей, которые умели варить соусы, разливать соки, фасовать молочку, но не умели главного — продавать. У них не было отделов продаж, не было людей, не было понимания, как зайти в сеть, как удержать полку, как разговаривать с закупщиками, которые смотрят не на продукт, а на цифры и бонусы.

— Мы делаем хороший продукт, — говорил Эрмек Садыков, владелец маленького цеха под Бишкеком, вытирая руки о фартук. — Но он никому не нужен.

— Он нужен, — отвечал я. — Просто не тем, кто его сейчас продаёт.

Я слишком хорошо знал этот рынок. Знал, как принимаются решения, знал слабые места дистрибьюторов, знал, где можно зайти аккуратно, не ломая систему. Мы оформили компанию на жену. Без шума, без показухи. Обычное ИП, стандартный пакет документов, арендованный офис разме-

ром с кладовку и старая «Тойота», которая видела больше складов, чем асфальта.

Мы начали с простого: брали на продажу товары местных производителей, которые были никому не интересны, потому что не давали объёмов, откатов и головной боли. Мы не обещали скидок. Мы обещали движение. Товар не лежал. Он ехал. Магазины сначала смотрели с недоверием.

— Вы кто такие? — спрашивал Азамат по кличке Весы, владелец трёх точек на окраине.

— Мы те, кто приедет вовремя, — отвечал я.

— Все так говорят.

— Тогда сравни.

Через месяц он заказывал больше всех и звонил сам. Это и было главным отличием. Мы не ждали. Мы заходили.

Деньги пошли тихо. Не как зарплата и не как премия. Они просто появлялись. Без отчётов, без совещаний, без «надо обсудить». Именно такие деньги корпорации ненавидят больше всего. Деньги, которые невозможно контролировать, потому что формально они не имеют к тебе отношения.

АНЯ И ЛАБОРАТОРИЯ

Лаборатория была самым честным местом на заводе. Там не спорили с цифрами и не подгоняли результаты под планы. Контроль качества не терпит компромиссов — либо продукт проходит, либо его разворачивают, и никакие объёмы продаж не могут это отменить. В этом была её сила и, как мне казалось тогда, её сходство с Аней Тягусовой.

Аня была начальником лаборатории, но по ней этого не скажешь. Никакого начальственного пафоса, никаких «я здесь главная». Простые платья, чаще светлые, аккуратные, будто купленные не для работы, а для жизни. Иногда джинсы и свитер, если день был длинный. Волосы почти всегда собраны, минимум косметики. Пахла она нейтрально — чем-то вроде зелёного чая или аптечной чистоты. Позже я понял: это был запах лаборатории, а не парфюма.

Мне было тридцать пять, и я уже слишком много видел, чтобы обманываться с первого взгляда. Ей — двадцать четыре, и в ней ещё не было той защитной корки, которую корпорации наращивают на людях за пару лет. Она смотрела прямо, говорила спокойно и никогда не играла в намёки.

Наши кабинеты были напротив. Иногда двери оставались открытыми, и мы переглядывались, когда кто-то проходил по коридору с папками или образцами. Сначала это было просто рабочее соседство. Потом — привычка.

По вечерам она начала заходить ко мне. Не резко, не специально. Как будто так было всегда.

— Можно? — спрашивала она, заглядывая.

— Конечно, — отвечал я, отодвигая бумаги.

Мы пили чай. Самый обычный — из пакетиков, которые приносили из бухгалтерии. Говорили о работе, но быстро уходили в сторону. О том, как она училась, почему выбрала химию, а не экономику. О том, как я устал от бесконечных отчётов и людей, которые считают, что всё можно купить.

— А ты веришь в любовь? — спросила она как-то, глядя в кружку.

— Верю в честность, — ответил я. — Иногда этого достаточно.

Она улыбнулась. Не как женщина, а как человек, который услышал что-то важное.

В эти вечера мы часто обсуждали фильмы. Она любила простые истории, где люди остаются людьми, даже когда всё рушится. Я вспоминал старые фильмы — не потому что они были лучше, а потому что в них было меньше лжи. Книги тоже всплывали сами собой. Она читала медленно, вдумчиво, возвращалась к абзацам. Я давно читал урывками, между перелётами и совещаниями.

Постепенно разговоры стали тише. Паузы — длиннее. В

какой-то момент слова стали не так важны. Первый поцелуй случился почти случайно, без подготовки, без романтической музыки. Просто тишина, шаг навстречу и понимание, что отступить уже не хочется.

Командировка появилась как логичное продолжение. Формально — проверка, согласование, бумаги. Фактически — возможность вырваться. ОТЕЛЬ был обычный, без роскоши. Чистый номер, плотные шторы, мягкий свет. Мы сходили в сауну при отеле — тёплый пар, запах дерева, ощущение, что мир снаружи временно выключили.

После сауны сидели в баре. Она взяла лёгкий коктейль, я — что-то крепче, но без фанатизма. Алкоголь не кружил голову, он просто снимал напряжение. Мы говорили мало. Смотрели друг на друга больше, чем говорили.

— Я никогда... — начала она и замолчала.

— Не обязательно продолжать, — сказал я.

— Нет, — ответила она. — Я хочу, чтобы ты знал.

В ту ночь всё произошло спокойно. Без резких движений, без суеты. Утром мы проснулись рано, как будто боялись опоздать на жизнь. Она сидела на краю кровати, смотрела в окно.

— Ты жалеешь? — спросил я.

— Нет, — ответила она после паузы. — Просто всё стало

по-настоящему.

На работе ничего не изменилось внешне. Она так же ходила в лабораторию, я — в свой кабинет. Мы не держались за руки в коридоре и не искали взглядов на совещаниях. Корпорация не замечает таких вещей, если они не влияют на KPI.

Но внутри всё уже было иначе. Я стал мягче. Не слабее — именно мягче. Она — увереннее. Не дерзкой, а спокойной. Мы продолжали пить чай по вечерам, иногда молча. Иногда обсуждали новости — очередные разговоры о росте рынка, о контроле качества, о проверках. Она всегда говорила просто: — Главное — не врать себе. Всё остальное переживём.

Я знал, что это не история навсегда. Разница в возрасте, работа, ритм жизни — всё это было против нас. Но это была история вовремя. А такие остаются дольше любых обещаний.

Есть отношения, которые не ломают карьеру и не строят будущего. Они просто **возвращают человеку человеческое**. И именно за это я до сих пор благодарен той Ане из лаборатории, которая заходила ко мне по вечерам пить чай и не задавала лишних вопросов.

Я продолжал работать в Вимм-Билль-Данне, ходил на совещания, ругался с Князькиной, выстраивал процессы, показывал рост. И параллельно видел, как мой маленький бизнес начинает дышать. Это не было жадностью. Это было ощущение свободы, которое приходит тогда, когда понимаешь: ес-

ли завтра всё рухнет, ты не пропадёшь.

Первым всё понял Лавров. Не из-за цифр, не из-за схем, а из-за пересечения интересов. В какой-то момент он просто сказал:

— Ты стал слишком самостоятельным, Егор.

— Я просто работаю.

— Уже не здесь.

В корпорациях есть негласное правило: ты можешь быть эффективным, жёстким, результативным, но ты не можешь быть независимым. Независимость — это угроза. Не системе, а балансу.

Меня не уволили. Это было бы слишком грубо. Меня попросили. Аккуратно, вежливо, с правильными формулировками и фразами про конфликт интересов, рост, развитие и «нам становится тесно в одной структуре». Плотников говорил мягко, почти по-дружески. Я слушал и понимал, что всё уже решено.

— Ты вырос, — сказал он.

— Значит, всё было не зря, — ответил я.

Вечером я вышел из офиса, сел в машину и поехал без цели. Бишкек жил своей жизнью: маршрутки, базары, вечерние разговоры во дворах. Я купил бутылку красного сухого вина — тогда это ещё не было привычкой, но уже станови-

лось ритуалом. Сел дома, налил бокал и впервые за долгое время почувствовал не злость и не страх, а спокойствие.

Меня не выгнали. Меня вытолкнула система, потому что я перестал быть её частью. Я стал отдельным игроком. А система не терпит тех, кто играет по своим правилам.

На следующий день я начал жить по-другому.

Поездка в Турцию выглядела как награда и как ловушка одновременно. Формально — мотивационная программа за перевыполнение плана по сокам на сто двадцать процентов. Фактически — короткая пауза между ростом и последующим разбором полётов. Начальство умело делать такие подарки: сначала показывали, что ты свой, потом напоминали, кому именно ты обязан.

Летели всем отделом. Экономом, но с ощущением, что мы победители. В самолёте уже начали пить. Не из жадности, а из привычки отмечать результат сразу, пока он ещё тёплый. Анечка смеялась громче обычного, в джинсах и белой майке, пахла чем-то свежим, цитрусовым, будто специально не офисным. Кутлук взял виски в дьюти-фри, сказал, что это «на потом», но «потом» наступило ещё до взлёта. Артём, как всегда, делал вид, что он часть команды, хотя все понимали — он здесь случайно. Князькина сразу начала строить планы, где и с кем она будет тусоваться, словно это был не корпоратив, а личный отпуск за счёт компании.

Отель был хороший. Не пафосный, но дорогой. Белые стены, прохладный мрамор, запах хлорки и сладкого парфюма в

холле. Турция тогда умела делать ощущение праздника даже из деловой поездки. Пальмы, ровные дорожки, ленивое море и персонал, который улыбается так, будто ты здесь навсегда. В номере я первым делом открыл балкон, вышел, вдохнул тёплый воздух и подумал, что за такие моменты люди и терпят корпоративную жизнь.

В первый же вечер был банкет. Длинные столы, белые скатерти, бутылки с логотипами, которые никто не запомнил. Вино лилось легко, крепкий алкоголь — ещё легче. За столом говорили о цифрах, но уже без напряжения. Сто двадцать процентов звучали как заклинание. Начальник из Москвы, Андрей Сергеевич, в светлом льняном пиджаке, говорил тосты про команду, про регион, про потенциал рынка Центральной Азии. Он пах дорогим табаком и каким-то тяжёлым мужским парфюмом, из тех, что выбирают люди, уверенные, что за ними слушают.

— Рынок растёт, — говорил он. — FMCG в регионе показывает стабильные восемь-девять процентов в год. А вы — выше рынка. Это редкость.

Я слушал и понимал: цифры — это повод, а не причина. Причина была в том, что мы на короткое время стали удобными. Полезными. Почти любимыми.

После официальной части всё пошло проще. Музыка стала громче, разговоры — короче, дистанция — меньше. Анечка танцевала, сбросив ту самую офисную сдержанность, которая держала её весь год. Кутлук спорил с каким-то тур-

ком о машинах, доказывая, что старые немецкие дизели надёжнее всего нового рынка. Князькина уже была заметно пьяна, громко смеялась и рассказывала кому-то, что именно она «вытянула» молочку, хотя все знали, как было на самом деле.

Мы вышли к морю ночью. Тёплый песок, шум воды, редкие огни. Кто-то курил, кто-то просто молчал. В такие моменты люди становятся честнее, чем на любых совещаниях.

— Знаешь, — сказала Анечка, глядя на тёмную воду, — ради таких дней и стоит пахать.

— Ради иллюзии, — ответил я.

— Даже если так, она красивая.

На следующий день была экскурсия. Формально — культурная программа. По факту — повод ещё раз выпить. Автобус, кондиционер, гид с заученными шутками, магазин ковров, магазин золота, магазин кожаных курток. Корпоративная классика. Артём купил подделку под «Бриони», гордо говорил, что «почти даром». Кутлук торговался за ремень так, будто решалась судьба контракта. Князькина устроила сцену в ювелирном, потому что «в Москве это стоит дороже».

Вечером снова пили. В баре, где играла живая музыка, и где официанты уже знали нас в лицо. За соседним столом сидели какие-то европейцы, говорили о стартапах, инвестици-

ях, кризисе. Мир казался маленьким и доступным, как будто деньги действительно решают всё.

Я поймал себя на мысли, что это и есть та самая точка, где люди начинают путать успех с вечеринкой. Где кажется, что так будет всегда. История бизнеса знает тысячи таких примеров: сначала награды, потом вопросы, потом проверки. Есть старая фраза, приписываемая кому угодно — от Черчилля до безымянных финансистов: «Когда все хлопают, самое время проверить счёт».

Возвращались уставшие, загорелые, чуть охрипшие. В самолёте уже не пили так активно. Каждый думал о своём. Я смотрел в иллюминатор и понимал, что Турция была не началом, а пиком. Красивым, тёплым, почти кинематографичным. Из тех сцен, которые потом вспоминают с лёгкой усмешкой и мыслью: «Вот тогда всё и началось».

Через пару недель после возвращения разговоры сверху стали другими. Но это уже была совсем другая часть истории.

ешение об увольнении не было резким. Оно не случилось в один день и не было эмоциональным. Скорее, оно созрело, как переспевший фрукт, который больше нельзя держать на ветке. После всех разговоров, намёков, проверок и вежливых пауз стало ясно: дальше мы будем мешать друг другу. Я — системе, система — мне.

Я написал заявление сам. Без давления, без ультиматумов. Обычный лист бумаги, стандартная формулировка,

подпись, дата. В тот момент это ощущалось не как поражение и не как победа, а как фиксация факта: этап закончился.

Последние дни я занимался тем, чем обычно не занимаются люди, которые собираются «держаться за место». Передавал дела. Закрывал хвосты. Разговаривал с людьми спокойно, без лишних слов. Некоторые делали вид, что ничего не происходит. Другие смотрели с интересом, как смотрят на человека, который первым выходит из лифта, застрявшего между этажами.

— Ты уверен? — спросила Ирина из HR, когда я занёс заявление.

— Абсолютно, — ответил я.

— Сейчас хорошие времена.

— Именно поэтому.

В кабинет я заходил всё реже. Вещей у меня было немного — пара книг, блокнот, старая кружка. Забирая их, я поймал себя на странном чувстве: будто ухожу не с работы, а из чужой жизни, в которой давно жил по инерции.

С Аней из лаборатории мы больше не встречались. Не было ссор, объяснений, драматичных разговоров. Просто исчезли вечера с чаем, короткие взгляды через коридор, паузы, в которых было больше смысла, чем в словах. Я видел её пару раз издали — она шла по коридору, сосредоточен-

ная, собранная, уже чуть более закрытая. Она знала. Я тоже. Иногда взрослая тишина честнее любых объяснений.

В последний день я вышел с территории завода пешком. Не сел сразу в машину. Хотел пройтись, почувствовать город. Бишкек жил своей обычной жизнью: маршрутки, торговцы, запах кофе и пыли. Мир не заметил, что я уволился из крупной компании. И в этом было что-то освобождающее.

На следующий день я уже работал вместе с женой. Без офисного лоска, без пропусков и совещаний. Наш маленький дистрибьютор жил своей логикой: звонки с утра, встречи в магазинах, поездки по складам, разговоры с людьми, которые решали всё на месте, а не через цепочки согласований. Мы сидели за одним столом, спорили, считали, смеялись над абсурдными ситуациями и впервые за долгое время чувствовали, что работаем **на себя**, а не на чьи-то отчёты.

Иногда вечером, уже дома, я ловил себя на мысли о лаборатории, о тихих разговорах и той Ане, которая приходила пить чай и смотрела так, будто верит, что всё можно прожить честно. Эти мысли не тянули назад. Они просто напоминали, что в любой карьере есть моменты, которые не повторяются и не требуют продолжения.

Я закрыл эту дверь без хлопка. И именно так понял, что готов идти дальше.

Работа в собственной дистрибьюторской компании оказалась совсем другой по ощущениям. Не хуже и не лучше — **честнее**. Здесь не было логотипов на стенах, мотивацион-

ных плакатов и разговоров про «миссию». Был телефон, таблицы, склад и постоянный вопрос: **сколько мы заработали сегодня и что будет завтра.**

Мы с женой быстро разделили роли. Она держала документы, счета, переговоры с банками и налоговой. Я занимался продажами, маршрутами, людьми. Вечерами мы сидели за кухонным столом с ноутбуками, считали маржу, спорили из-за скидок и иногда смеялись над тем, как легко всё выглядело со стороны, когда мы работали в больших компаниях.

— Там хотя бы зарплата была гарантирована, — говорила она.

— Зато здесь — правда, — отвечал я.

Мы много ездили. Магазины, рынки, небольшие сети, киоски. Люди смотрели настороженно, но быстро понимали, что мы не врем. Я снова оказался «в поле», и это неожиданно вернуло вкус к работе. Машина стала вторым офисом, телефон — главным инструментом. Иногда я ловил себя на том, что устал сильнее, чем в корпорации, но усталость была другой — **не выжимающей, а рабочей.**

Деньги сначала шли неровно. Были недели, когда казалось, что всё это затея напрасна. Были дни, когда один удачный контракт перекрывал месяц сомнений. Мы учились жить без подушки безопасности, без «вдруг что — компания поможет». Здесь помогал только ты сам.

Иногда я вспоминал Вимм-Билль-Данн. Не с тоской —

с пониманием. Там я научился системности, здесь — ответственности. Там решения принимались на совещаниях, здесь — в машине, между двумя звонками. И если там ошибки можно было спрятать в отчётах, здесь каждая ошибка сразу отражалась на счёте.

Про Аню я старался не думать. Не потому что было больно — потому что это было прошлое. Мы не переписывались, не звонили друг другу. Иногда я видел её в общих новостях компании, мельком, без деталей. Жизнь шла дальше, и каждый из нас шёл своей дорогой.

Вечерами я всё чаще наливал себе бокал красного вина. Не чтобы забыться — чтобы остановиться. Посидеть в тишине, посмотреть в окно, дать голове остыть после дня. Тогда я ещё не называл это привычкой. Это было скорее разрешение себе **быть не сильным каждую минуту**.

Я понимал, что этот период — переходный. Что собственный дистрибьютор — не финал, а школа. Место, где ты наконец понимаешь, сколько на самом деле стоит твой опыт и где проходит граница между управлением и ремеслом. Где нет начальников, но есть рынок — самый честный судья из всех.

Иногда мне казалось, что я снова в начале пути. Только теперь без иллюзий, без чужих обещаний и с полным пониманием цены ошибки. И это ощущение, странным образом, давало уверенность.

Я ещё не знал, что впереди будет следующий виток — консалтинг, чужие бизнесы, чужие деньги и ответственность

за решения, которые принимают другие. Но именно здесь, в этот тихий период после увольнения, стало ясно: **я больше никогда не смогу быть просто наёмным менеджером.**

Работа с женой оказалась не романтикой совместного дела, а **испытанием на выживание**. Всё, что не успевали договорить днём, доезжало домой вместе с нами. Кухня превращалась в переговорку, спальня — в бухгалтерию, а тишина в квартире исчезла совсем.

— Ты обещал, что агент по югу всё закроет, — говорила она, не поднимая глаз от ноутбука.

— Он обещал, — отвечал я. — Я верил.

— В этом и проблема.

Мы спорили о скидках, о дебиторке, о том, кто виноват, что товар снова не доехал вовремя. Иногда я ловил себя на том, что **скучаю по корпоративным совещаниям** — там хотя бы после шести вечера можно было выключить телефон. Здесь телефон был продолжением руки.

Агенты подводили постоянно. Один не вышел на маршрут — «заболел». Второй пропал с деньгами — «уехал к родственникам». Третий путал накладные и уверял, что «на базаре так принято». Доставка срывалась из-за пробок, поломок, человеческой тупости и вечного «сейчас, брат, сейчас».

Однажды утром водитель просто не вышел на связь. Товар стоял на складе, магазины ждали, сроки горели. Я посмотрел

на ключи от своего джипа — старого, надёжного, с запахом бензина и пыли — и понял, что выбора нет.

— Я поехал, — сказал я жене.

— Куда?

— Развозить.

В тот день я объехал полгорода. Магазины, киоски, маленькие точки на рынках. Грузил коробки сам, ругался, шутил, пил дешёвый кофе из пластиковых стаканов. В одном магазине продавщица, Тамара Петровна, посмотрела на меня и сказала:

— Раньше к нам приезжали важные менеджеры.

— А теперь — я, — ответил я.

— Значит, ты серьёзно, — кивнула она.

В такие моменты понимаешь простую истину: **бизнес — это не статус, а готовность сделать работу самому.**

Дома было ещё тяжелее. Рабочие разговоры не заканчивались. Иногда казалось, что мы перестали быть мужем и женой и стали двумя партнёрами, которые забыли, зачем вообще начинали.

— Мы так долго не протянем, — сказала она однажды.

— Протянем, — ответил я. — Просто это будет не краси-

во.

В этот период в моей жизни появился ещё один человек — мой племянник. Звали его **Дима**, фамилия — **Грязнов**, но на базаре его знали как **Димона**. Ему было шестнадцать. Он бросил школу после седьмого класса и уже пару лет работал на рынке. Носил дешёвые кроссовки, курил что-то крепкое и смотрел на мир с усталостью, не по возрасту.

— Учёба — херня, — сказал он мне при первой встрече.

— Работа без мозгов — тоже, — ответил я.

Я устроил его сначала торговым агентом к своему бывшему дистрибьютору. Посмотреть, потянет ли. Он таскал сумку, ходил по точкам, иногда косячил, иногда удивлял.

— Ты чего так упёрся? — спросил я его.

— Потому что если не бегать, — ответил он, — будешь стоять за прилавком всю жизнь.

Через пару месяцев я забрал его к себе. Официально — помощником. Фактически — учеником. Он был резкий, прямой, иногда грубый, но **честный**. Не врал о продажах, не придумывал отчёты, не боялся признаться, что что-то не понял.

— Запоминай, — говорил я ему в машине, пока мы ехали по разбитым улицам. — Деньги делают не крики и понты. Деньги делают маршруты и доверие.

— А большие деньги?

— Большие деньги делают терпение и умение вовремя уйти.

Мы много ездили вместе. Я показывал ему магазины, людей, объяснял, кто есть кто. Он слушал, иногда спорил, иногда молчал. Вечерами я всё чаще наливал себе бокал красного вина — не для удовольствия, а чтобы снять напряжение. Тогда это уже начинало входить в привычку: день — работа, вечер — пауза.

В новостях говорили о росте малого бизнеса, о поддержке предпринимателей, о программах развития. На деле всё решалось на уровне человеческих отношений, долгов и договорённостей. Государство существовало где-то рядом, в виде налоговой и проверок, но не как помощь.

Бывали и комичные ситуации. Один агент перепутал районы и поехал не туда. Другой привёз товар в магазин, который закрылся год назад. Мы смеялись, матерились, чинили.

Иногда я думал, что вся эта история — не про деньги, а про **взросление**. Моё и Димкино. Он учился ответственности, я — смирению. Большие деньги маячили где-то впереди, но пока приходилось считать мелочь и радоваться тому, что бизнес ещё жив.

Есть старая поговорка: *«Кто хочет быстрых денег — работает на чужих. Кто хочет долгих — терпит».*

Я терпел. И учил терпению тех, кто был рядом.

Именно в этот период стало ясно: собственный бизнес — это не свобода. Это **ответственность без выходов**. И если ты не готов тащить её на себе, лучше сразу вернуться в офис с кондиционером и красивыми словами.

Со временем стало ясно: работа с женой — это не партнёрство, а **перманентная линия фронта**. Мы перестали спорить о мелочах и начали конфликтовать из-за всего. Любая цифра в таблице превращалась в личную претензию. Любая задержка — в упрёк. Бизнес медленно, но уверенно жрал то, что раньше называлось домом.

— Ты опять пообещал магазину отсрочку, — говорила она вечером.

— Потому что иначе они уйдут.

— А если уйдут мы? — спрашивала она.

Я не находил ответа.

Я начал ловить себя на том, что **скучаю по управлению**, а не по беготне. По чужим бизнесам, где можно принимать решения, выстраивать систему, увольнять, нанимать, двигать процессы, а не спорить о том, кто забыл оплатить бензин или почему агент опять соврал.

Это было неприятное, но честное осознание: **я не предприниматель в бытовом смысле**. Я — управленец. Мне

нужен масштаб, структура, чужие деньги и чужие риски. Свои я переносил хуже.

В какой-то момент я сел вечером за ноутбук, налил бокал красного вина — тогда оно уже стало частью ритуала — и открыл старое резюме. Смотрел на него долго, как на фотографию человека, которым когда-то был. IT. Лебедянский. Вимм-Билль-Данн. Рост. Результаты. Конфликты. Увольнения. Всё честно.

— Ты опять хочешь туда? — спросила жена, глядя на экран.

— Я хочу **работать**, — ответил я. — Не воевать.

Я обновил резюме. Убрал лишнее. Оставил цифры. Проценты. Конкретику. Ни слова про «команду мечты» и «ценности». Только факты. Только результат.

Резюме разлетелось быстро. Рынок маленький, память у него хорошая. Через пару недель начали звонить. Кто-то предлагал ерунду. Кто-то — компромисс. А потом раздался звонок, после которого я понял: **круг замыкается**.

Фармацевтическая компания. Средний региональный игрок, но с амбициями. Им нужен был коммерческий директор. Не продавец. Не администратор. **Человек, который умеет выстраивать продажи, дистрибуцию и дисциплину**.

— Мы смотрели ваш путь, — сказал человек на том конце. — У вас сложная репутация.

— Значит, я не врал, — ответил я.

Он усмехнулся.

Собеседование было жёстким. Без реверансов. Про цифры, про людей, про провалы. Меня спрашивали, как я буду резать кости, что делать с воровством, как выжать рынок, где денег нет. Я отвечал спокойно. Без пафоса. Потому что всё это уже проходил.

Через несколько дней мне перезвонили.

— Мы готовы предложить вам позицию коммерческого директора.

— Условия?

— Полная ответственность. Свобода действий. И результат — любой ценой.

Я положил трубку и долго сидел молча. Потом налил ещё вина и подумал, что **жизнь странно любит иронию**. Я уходил из корпораций, чтобы стать свободным. И возвращался в них, потому что свобода без масштаба оказалась тесной.

Дома разговор был короткий.

— Ты уходишь? — спросила жена.

— Да.

— Значит, так будет лучше?

— Для бизнеса — точно. Для нас... посмотрим.

На следующий день я снова стал наёмным. Но уже другим.

Не тем, кто ищет место, а тем, кого **берут под задачу**.

Так начался мой фармацевтический период.

Компания называлась «**Фарма Ко Групп**». Название звучало стерильно и безлико — ровно так, как любят фармацевты и люди, которым есть что скрывать. Негласно все знали: компанию создал **Макс Бакиев**, сын президента. Не на бумаге, не в реестрах, а в реальности — через цепочку друзей, доверенных лиц и нужных подписей. Формально владельцев было несколько, фактически — один. И этот факт определял всё: от поведения людей до того, как здесь относились к рискам.

Операционным руководителем был **Александр Сомов** — друг семьи, человек с правильными связями и холодной манерой говорить. Он не суетился, не повышал голос и редко появлялся в цехах. Такие люди управляют не процессами, а доступом. И доступ у него был везде.

Наш завод ничего не изобретал. Он **фасовал**. Простые дженерики — анальгетики, антибиотики старых поколений, витамины — под собственным брендом. Закупка субстанций, расфасовка, упаковка, контроль — и в путь. Бизнес не про науку, а про оборот. Маржа делалась не в лаборатории,

а в дистрибуции и административном ресурсе.

В коммерческом блоке нас было немного. **Я** — коммерческий директор, с задачей выстроить продажи и навести порядок. **Оля**, маркетолог, умная, язвительная, всегда в тёмных джинсах и пиджаке, пахла чем-то цитрусовым и дорогим — любила показывать, что понимает бренды, даже если продукт был откровенно средний. **Егор**, начальник медпредставителей, мой тёзка, спокойный, педантичный, из тех, кто знает все маршруты наизусть и помнит дни рождения врачей. И **четыре медпреда** — разного калибра: от фанатичных до тех, кто просто «отсиживал» рабочий день.

Над нами была **Наташа**. Или **Наталья Юрьевна** — как она представлялась на совещаниях. Промежуточное звено между нами и Сомовым. Женщина с опытом, умением держать лицо и говорить правильными фразами. Она не принимала стратегических решений, но именно через неё проходили все согласования. Фильтр. Буфер. Иногда — тормоз.

— Давайте без резких движений, — любила она повторять.

— Фарма любит стабильность.

Коллектив был напряжённым, но не враждебным. Каждый понимал, что попал не в обычную компанию. Здесь платили вовремя, неплохо, но ожидали лояльности. В разговорах редко упоминали политику, фамилии и происхождение бизнеса. Это было табу, о котором все знали.

Маркетинг спорил с продажами. Продажи — с производством. Производство — с логистикой. Обычная фармацевтическая экосистема. Только здесь всё усиливалось ощущением, что **ошибки не прощают**.

— Мы не «Байер», — говорила Оля на одном из первых совещаний. — Нам нельзя играть в инновации. Нам нужно быть в каждой аптеке.

— Тогда давайте честно говорить, что мы продаём, — отвечал я. — Дженерик не становится брендом от красивой коробки.

Егор-тёзка держал медпредов жёстко.

— Вы не друзья врачам, — говорил он им. — Вы — источник информации и стимул. Не путайте.

Медпреды жаловались на давление, на планы, на «невозможный рынок». Я слушал и видел знакомую картину: люди работают не на результат, а на отчёт. Предстояло многое ломать.

Наталья Юрьевна держалась особняком. Она редко спорила напрямую, но могла тихо «зарезать» инициативу, просто не согласовав её вовремя. Сомов появлялся редко, но каждый его визит ощущался как похолодание в комнате.

— Результат будет, — сказал он мне при первой встрече. — Но помните, Егор: здесь важна не только цифра, но и **тишина**.

Я понял, куда попал. Это была фармацевтика, замешанная на политике, деньгах и страхе. Коллектив чувствовал это кожей. Кто-то держался за место. Кто-то искал выход заранее. А кто-то, как и я, просто делал свою работу, понимая, что этот этап будет непростым.

Вечерами я всё чаще возвращался к своему бокалу красного вина. Не чтобы расслабиться — чтобы выровнять голову. Я знал: впереди будет много грязи. Вопрос был только в том, **кто первым не выдержит**.

ФАРМА. ВНУТРИ СИСТЕМЫ

Фармацевтический бизнес всегда выглядит прилично снаружи. Белые халаты, стерильные коридоры, слова вроде «доступность лечения» и «социальная ответственность». Внутри же он живёт по тем же законам, что и любой другой рынок: кто договорился — тот и продал, кто не договорился — лечит складские остатки.

«Фарма Ко Групп» не была исключением. Завод стоял на окраине, серый, без архитектурных изысков, с асфальтом, который помнил лучшие времена. Внутри — линии фасовки, запах порошков, спирта и дешёвого кофе. Мы не изобретали лекарства. Мы **переупаковывали реальность**. Дженерики, давно известные рынку, получали новое имя, коробку, инструкцию — и шли в аптеки как «альтернатива оригиналу».

— Мы не лечим, — как-то сказал Сомов на узком совещании. — Мы **обеспечиваем доступ**.

Все кивнули. Никто не улыбнулся.

ЛЮДИ И РОЛИ

Коллектив был маленький, но нервный. Каждый понимал: здесь важно не высовываться и вовремя приносить результат.

Оля, маркетолог, жила брендами. Она могла полчаса рассказывать, почему оттенок синего на коробке должен быть на полтона холоднее, потому что «так воспринимается надёжнее». Курила тонкие сигареты, пила латте и презирала всё, что не вписывалось в презентацию.

— Мы продаём доверие, — говорила она.

— Мы продаём таблетки, — отвечал я. — Доверие — бонус.

Егор, мой тёзка, начальник медпредов, был полной противоположностью. Практик. Ходил в простых рубашках, пах обычным дезодорантом, ездил на старой «Королле» и знал рынок ногами. Врачи его уважали.

— Врачам плевать на бренд, — говорил он. — Им важ-

но, кто привёз, кто оплатил семинар и кто не пропадёт через месяц.

Четыре медпреда были как четыре времени года. Один — фанатичный, готовый ночевать в больнице ради плана. Второй — умный, но ленивый. Третий — болтливый и пустой. Четвёртая — **Лена**, тихая, но результативная, из тех, кто не жалуется и делает.

Над нами — Наталья Юрьевна. Всегда в строгих костюмах, аккуратная причёска, дорогой, но неброский парфюм. Она умела говорить так, что после её фразы спорить становилось неловко.

— Давайте без самодеятельности, — говорила она. — Здесь любят порядок.

ПЛАНЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

Планы были амбициозные. Рост в аптеках, расширение присутствия, вход в региональные сети. На бумаге всё выглядело красиво. В реальности аптеки требовали бонусы, врачи — «поддержку», дистрибьюторы — отсрочки.

— Мы не благотворительный фонд, — говорил я на совещании.

— И не частная лавка, — отвечала Наталья Юрьевна. —

Здесь всё должно быть аккуратно.

В этом «аккуратно» было всё: и деньги, и связи, и страх. Особенно страх. Никто не говорил вслух, чья это компания. Но все знали. И это знание висело в воздухе, как запах озона перед грозой.

КОМИЧЕСКИЕ СЦЕНЫ

Иногда фарма превращалась в фарс. Один из медпредов перепутал презентации и пошёл к гинекологам с препаратом от простуды. Врач посмотрел, снял очки и сказал:

— Молодой человек, вы хоть понимаете, куда пришли?

— Конечно, — уверенно ответил тот. — К целевой аудитории.

Мы смеялись, но планы никто не отменял.

ДЕНЬГИ И ТИШИНА

Деньги здесь были другие. Не быстрые, как в FMCG, и не честные, как хотелось бы. Они шли медленно, но большими кусками. И главное — **тихо**. В этой компании ценили не тех,

кто зарабатывал больше всех, а тех, кто не создавал проблем.

Есть старая поговорка: *«Большие деньги любят тишину»*.
В фарме это было не поговоркой, а правилом.

ВЕЧЕРА

Вечерами я всё чаще сидел дома с бокалом красного вина. Не напивался — просто снимал напряжение. Новости шли фоном: политика, экономика, разговоры о стабильности. Я слушал и думал, что стабильность — это иллюзия, особенно когда бизнес завязан на фамилии.

Иногда я вспоминал прошлые компании, рынки, людей. Фарма была другим уровнем. Здесь ошибки не обсуждали — их **прятали**. И я понимал: этот период не будет долгим.

ПРЕДЧУВСТВИЕ

Сомов как-то задержал меня после совещания.

— Ты хорошо работаешь, — сказал он.

— Спасибо.

— Но помни, — добавил он, глядя прямо, — здесь важно не только сколько ты продал, но и **когда ты замолчал**.

Это была не угроза. Это было предупреждение.

Я вышел на улицу, вдохнул холодный воздух и понял: фармацевтический этап только начинается. И он будет жёстким, грязным и очень показательным.

А значит — важным.

Революция не пришла внезапно. Она всегда подкрадывается раньше, чем её называют этим словом. Сначала — слухи. Потом — тревожные звонки. Потом — пустые лица людей, которые раньше улыбались.

Весной 2010 года Бишкек стал другим. Город будто потерял интонацию. Маршрутки ехали молча, базары шумели злее обычного, а в новостях слова «стабильность» и «контроль» повторялись слишком часто, чтобы быть правдой. Я ехал утром на завод и видел, как на перекрёстках собираются люди. Не митинги — ожидание.

В фарме такие вещи чувствуют быстро. Потому что бизнес здесь завязан не на спрос, а на **допуск**. И когда допуск начинает шататься, цифры перестают иметь значение.

Первый звонок был от Натальи Юрьевны.

— Егор, сегодня без резких движений, — сказала она.

— Что случилось?

— Пока ничего. И пусть так и будет.

На заводе стояла странная тишина. Линии работали, но люди переглядывались чаще обычного. В лаборатории проверяли каждую партию с удвоенной педантичностью, будто качество могло спасти от политики.

Через пару дней стало ясно: фамилии начали **мешать**.

Официально компания была чистой. Никаких документов, никаких прямых связей. Неофициально все знали: «Фарма Ко Групп» — это бизнес **Бакиева**. А когда фамилия президента становится токсичной, бизнес не спасают ни отчёты, ни планы продаж.

Александр Сомов собрал нас в узком кругу. Без протоколов. Без презентаций.

— Ситуация непростая, — сказал он спокойно. — Нужно переждать.

— Переждать что? — спросила Оля.

— Шум, — ответил он. — В фарме шум — главный враг.

Через неделю давление стало прямым. Проверки. Запросы. Визиты людей, которые не представлялись. Они не искали нарушений. Они искали **поводы**.

— Документы на субстанции, — говорили они.

— Лицензии.

— Контракты.

Всё было в порядке. Но порядок больше не имел значения. Есть старая фраза, которую я тогда вспомнил особенно ясно:

«Революции происходят не потому, что старое плохо, а потому что новое хочет жить».

Завод остановили тихо. Не с объявлением, не с приказом. Просто в один день линии не запустились. Сначала — «временно». Потом — «до прояснения». Потом это слово перестали использовать.

Медпреды сидели без работы. Дистрибьюторы перестали брать трубки. Аптеки делали вид, что не знают нашего бренда. Деньги зависли где-то между страхом и ожиданием.

— Что будет дальше? — спросил меня Егор-тёзка.

— Ничего хорошего, — ответил я честно.

Сомов исчез. Не физически — организационно. Его телефон отвечал реже, встречи переносились, решения откладывались. Так выглядят бизнесы, которые **уже мертвы**, но ещё не похоронены.

Наталья Юрьевна держалась до последнего. Всё так же аккуратно одетая, всё так же собранная.

— Мы должны сохранить лицо, — сказала она.

— Лицо перед кем? — спросил я.

Она не ответила.

В городе уже шли открытые столкновения. Магазины закрывались раньше. Люди снимали деньги. Государство существовало только в новостях. Реальность решалась на улицах.

Завод так и не запустился. Сотрудников начали отпускать «по соглашению». Без шума. Без компенсаций, о которых не хотелось говорить вслух. Я понимал, что это конец этапа. Не потому что плохо работал. А потому что **в такие моменты работа никого не интересует**.

Вечером я сидел дома с бокалом красного вина. Тогда это уже стало привычкой — не алкоголизмом, а способом удерживать голову от хаоса. За окном слышались крики, сигналы, редкие выстрелы где-то далеко. История делала очередной виток, не спрашивая разрешения у бизнеса.

Я думал о простой вещи: можно быть хорошим коммерческим директором, можно выстроить продажи, можно держать команду — но если бизнес стоит на фамилии, он падает вместе с ней.

Через несколько дней я понял, что **фармы больше нет**. Осталась оболочка, бумаги, воспоминания и опыт. Грязный, тяжёлый, но честный.

Этот этап закончился так же, как и начался — не из-за меня.

И именно поэтому он стал одним из самых важных.

Я вышел из этой истории без иллюзий.

И с полным пониманием: дальше я буду работать **только** с тем, что можно удержать без политики.

ГЛАВА. АКТАУ

Город, где бизнес не врёт — он просто не платит

Актау не был ошибкой. Он был наказанием за наивность, замаскированным под возможность. После революции 2010 года в Кыргызстане пространство вокруг будто схлопнулось: заводы останавливались не по приказу, а по страху, офисы закрывались молча, а люди внезапно вспомнили, что у них есть знакомые «наверху», хотя наверху уже никого не было. Деньги исчезали не со счетов — из голов. Каждый стал экспертом по политике и одновременно перестал отвечать за результат.

В этот момент предложение из Казахстана выглядело как спасательный круг. Актау. Каспий. Нефть. Логистика. Слова «дистрибуция», «рост», «экспорт» снова звучали уверенно, будто где-то ещё сохранился порядок. Я согласился быстро — не потому что поверил, а потому что нужно было двигаться. Стоять на месте означало медленно тонуть.

Актау — город без тени и без прошлого. Здесь не за что зацепиться взглядом. Всё плоское, жёсткое, функциональное. Ветер не освежает, он стирает слой за слоем, как будто город хочет снять с тебя всё лишнее. Море не манит, не обещает, не зовёт — оно просто наблюдает, холодно и равнодушно, как охранник, которому всё равно, пройдёшь ты или нет.

По вечерам я ходил вдоль берега, смотрел, как рабочие машины возвращаются в порт, как редкие пары идут молча, не держась за руки. Актау не про близость. Он про выживание. Про то, как долго ты выдержишь без иллюзий.

Квартира была съёмная, без характера. Белые стены, старый диван, стол с царапинами, кухня, в которой сразу было понятно: никто здесь не задерживается. Из окна — пустырь и редкие огни. По вечерам я пил красное сухое вино. Не для удовольствия — для паузы. Это был не алкоголь, а способ выключить день и не дать мыслям разорвать голову на части.

Компания, в которую я пришёл, выглядела солидно только издалека. Бизнес-центр с громким названием, стекло, металл, охрана. Внутри — организационный вакуум. Отделы существовали формально, функции были размыты, решения принимались где-то между «потом» и «посмотрим». Продажи числились в отчётах, на складах царил бардак, в договорах зияли пустоты.

Хозяйку компании звали Гулмира. Вежливая, спокойная, идеально одетая. Она не врала — она просто никогда ничего не обещала конкретно.

— Нам нужен человек с опытом, — говорила она. — У нас есть рынок, но нет системы.

— Условия? — спрашивал я.

— Достойные. Всё обсудим.

Фраза «всё обсудим» в бизнесе означает одно: ничего не зафиксировано.

Первые недели я ездил по клиентам, знакомился с рынком, который формально существовал, но не принадлежал никому. Оптовики, мелкие сети, частники. Бауыржан, владелец трёх магазинов у трассы, сказал прямо:

— Вы нормальные, но у вас ничего не решается. Пока вы думаете, я куплю у других.

Сергей, старый дистрибьютор, был ещё честнее:

— Ты толковый, но ты не хозяин. А значит — временный.

Командировки в Атырау, Жанаозен и другие точки на карте выглядели как движение, но были имитацией. Везде одно и то же: «интересно», «потенциал есть», «не сейчас». Отчёты писались аккуратно, а решения не принимались вообще.

Зарплату задержали сначала на неделю, потом на две. Потом это стало нормой.

— Сейчас сложный период, — говорили мне. — Кассовый разрыв.

Кассовый разрыв — любимое слово людей, которые не считают обязательства.

Я зашёл к Айгуль, бухгалтеру.

— Деньги есть?

— На счету — да.

— А людям?

Она посмотрела в сторону и ничего не ответила. Это был самый честный ответ за всё время.

Разговор с Гулмирой был коротким.

— Вы обещали условия, — сказал я.

— Мы не отказываемся, — ответила она спокойно. — Нужно подождать.

И я понял: ждать — и есть их стратегия. Ждать, пока ты выгоришь, пока уйдёшь сам, не создав проблем.

Вечером я сидел на кухне, пил вино и смотрел в потолок. Не было злости. Было ощущение, что тебя тихо и аккуратно развели. Есть старая фраза: если тебя долго держат в подвешенном состоянии, значит, ты удобен. Я был удобен. Пока работал.

Последняя попытка была формальностью. Я предложил план: структура, ответственность, фиксация условий. Гулмира кивнула и сказала:

— Мы подумаем.

Я понял — не подумают.

Я не хлопал дверью. Не писал заявлений. Просто закрыл квартиру, сломал сим-карту, купил билет. В аэропорту Актау было пусто и тихо — как в компании, как в городе, как в обещаниях. Никто не позвонил. Никто не спросил, где я. Это был лучший ответ.

Актау был нужен мне как прививка от иллюзий. После него я больше не верил словам без цифр и людям, которые не фиксируют договорённости. Я понял главное: если ты не влияешь на деньги, ты не влияешь ни на что.

ДОРОГА НАЗАД

Алматы встретила меня огнями. Не тёплыми — равнодушными. Город жил своей жизнью, как живёт любой большой город: быстро, шумно и без малейшего интереса к тому, кто ты и откуда. Я вышел из самолёта с ощущением, что прилетел не в точку назначения, а в **переходное состояние**. Здесь нельзя было остаться, но и сразу уехать — тоже.

В аэропорту пахло кофе, дорогими сигаретами и усталостью. Люди спешили, ругались, смеялись, говорили по телефону так, будто от их слов зависел мир. Я смотрел на них и думал, что ещё недавно сам был таким же — уверенным,

занятым, нужным. Теперь я был просто человеком с сумкой и билетом в никуда.

Такси до Бишкека нашлось быстро. Водителя звали **Серик**, лет сорока, с лицом человека, который видел слишком много чужих историй. Он курил одну за другой, включил старое радио и сразу сказал:

— Дорога долгая. Поговорим или помолчим?

— Помолчим, — ответил я.

— Тогда хорошо, — кивнул он. — Обычно люди врут, когда говорят.

Мы выехали из города поздно вечером. Алматы осталась позади, растворилась в огнях и рекламе. Впереди была трасса — длинная, тёмная, почти пустая. Фары выхватывали куски асфальта, редкие заправки, силуэты придорожных кафе. Казахская степь ночью выглядит честнее, чем днём: она не обещает ничего, кроме расстояния.

Иногда Серик всё же говорил. Про работу. Про то, как люди уезжают и возвращаются. Про то, что «все ищут место, где будет легче, но находят только другое место». Я слушал вполуха, потому что внутри шёл свой разговор. Про Актау. Про ферму. Про то, как быстро заканчиваются иллюзии, если они ничем не подкреплены.

Граница прошла буднично. Паспорт, взгляд, штамп. Ни-

кто не спросил, зачем я еду. Это было даже обидно — будто моё возвращение не имело никакого значения. Кыргызстан встретил темнотой и холодом. Дорога стала хуже, машина — тише, разговоры — реже.

Когда мы въехали в Бишкек, город уже спал. Фонари светили тускло, улицы были пустыми, как после праздника, который закончился слишком рано. Я поймал себя на странной мысли: **меня здесь не ждали**. Не в смысле «не рады», а в смысле — никто не готовился к моему возвращению. Мир спокойно продолжал жить без меня.

Серик остановился у подъезда, посмотрел на меня в зеркало.

— Домой?

— Похоже на то.

— Дом — это не всегда место, — сказал он и пожал плечами. — Удачи.

Я поднялся в квартиру с сумкой в руке. Включил свет. Тишина была густой, почти физической. Всё стояло на своих местах, но казалось чужим. Я сел на кухне, налил себе немного красного вина — просто чтобы отметить факт возвращения — и посмотрел в окно. До Нового года оставались считанные дни.

Я ещё не знал, с кем его встречу.

Не знал, что буду делать дальше.

Но уже понимал: **ЭТОТ ГОД Я ЗАКАНЧИВАЮ ОДИН — И ЭТО ЧЕСТНО.**

ГОРОД, КОТОРЫЙ НЕ СПРАШИВАЕТ

Бишкек не встречает — он **проверяет на прочность**. Город, в котором тебя знают только тогда, когда ты нужен, и забывают сразу, как только перестаёшь быть полезным. Я вернулся поздно ночью, и это было символично: возвращаться сюда лучше в темноте, чтобы не видеть лишнего.

Утром город выглядел усталым. Маршрутки гудели, как старые пчёлы, базары открывались без суеты, продавцы лениво раскладывали товар, будто знали: день всё равно будет одинаковым. Я вышел на улицу, вдохнул холодный воздух и поймал себя на мысли, что здесь ничего не изменилось. Изменился только я.

В первые дни я никому не звонил. Не из гордости — из осторожности. Хотел понять, **что осталось**, прежде чем снова входить в этот круг. Зашёл в пару знакомых офисов, где раньше кипела жизнь. Где-то висела табличка «Сдаётся», где-то сидели новые люди с теми же старыми проблемами. Один знакомый, **Руслан по кличке Док**, посмотрел на меня внимательно и сказал:

— Ты вовремя не вовремя вернулся.

— Это как?

— Здесь либо раньше, либо позже. Сейчас — самое херовое время.

Я много ходил пешком. По тем же улицам, где когда-то спешил на встречи, где пил кофе между звонками, где казалось, что всё только начинается. Теперь эти места выглядели как декорации к фильму, который я уже смотрел. Кафе были те же, разговоры — тоже. Менялась только интонация: меньше надежды, больше усталости.

Вечерами я снова наливал красное вино. Это уже начинало становиться ритуалом. Не пьянство — **разгрузка**. Включал старые фильмы, которые не требовали внимания. Иногда — новости. Говорили о росте, инвестициях, стабильности. Телевизор всегда живёт в параллельной реальности, где всё логично и красиво. В жизни — иначе.

За пару дней до Нового года я встретил **Сашу Лома**, бывшего коллегу, который всегда умел держаться на плаву. Мы сидели в маленьком баре, пахнущем кофе и дешёвым алкоголем.

— Ну что, — сказал он, — вернулся?

— Похоже на то.

— Надолго?

Я пожал плечами.

— Пока не знаю.

Он усмехнулся.

— Здесь сейчас не любят тех, кто много знает.

— Почему?

— Потому что знания требуют действий. А действий никто не хочет.

Мы говорили о бизнесе, о деньгах, о том, кто где обжётся. Саша рассказывал про схемы, которые работают месяцами, а потом исчезают вместе с деньгами. Про людей, которые делают вид, что всё под контролем, пока не становится поздно. Я слушал и понимал: **Бишкек остался таким же — просто стал честнее в своей безнадёге.**

Дома я перебирал старые записи. Контакты. Идеи. Черновики планов, которые когда-то казались важными. Теперь они выглядели наивно. Но где-то между строчками начала появляться другая мысль: я больше не хотел быть частью чужой системы. Ни слабой, ни сильной. Я хотел **понимать**, а не обслуживать.

31 декабря подкрался незаметно. Город готовился к

празднику без энтузиазма. Ёлки стояли, гирлянды горели, но в воздухе не было ожидания. Люди покупали продукты, как покупают лекарства — без радости, по необходимости. Я шёл по рынку, слушал разговоры, видел лица и думал, что этот Новый год будет странным. Без тостов за успех. Без обещаний.

Вечером я остался дома. Не потому что некуда было идти — просто **не хотелось врать**, что всё хорошо. Я накрыл небольшой стол, налил бокал вина, включил телевизор без звука и сел у окна. За стеклом взрывались редкие фейерверки. Кто-то кричал, кто-то смеялся. Мир отмечал наступление 2012 года, не подозревая, что для меня он начинается с чистого листа.

Когда часы пробили полночь, я не загадывал желаний. Я просто подумал: *«Дальше — только по-честному»*. Это было не обещание. Это было условие выживания.

ПУСТОТА КАК РЕСУРС

Первые дни 2012 года были странными. Город уже отгулял, а я — ещё нет. Обычно после Нового года появляется ложное ощущение старта, будто дата в календаре сама по себе что-то меняет. В этот раз ничего не менялось. И именно это было честно.

Я просыпался рано. Не по будильнику — по инерции. Мозг, привыкший к графикам, планам и дедлайнам, не умел просто лежать. Я варил кофе, садился у окна и смотрел, как двор оживает: дворник с усталым лицом, сосед с вечной

сигаретой, дети, которым плевать на экономику и смыслы. Жизнь шла мимо, не спрашивая, кто ты теперь.

Пустота сначала пугала. Потом начала **раздражать**. А потом — работать.

Я понял одну простую вещь: пока ты занят, ты не думаешь. Ты выполняешь. Ты обслуживаешь. А когда всё обрывается — начинается настоящее мышление. Не мотивирующее, не книжное, а злое, честное, иногда неприятное.

Я начал звонить людям. Не всем подряд — выборочно. Тем, кто когда-то был на обочине системы. Тем, кто выживал без логотипов на визитках.

Первым был **Айдар по кличке Профессор**. Он всегда говорил мало, но точно. Мы встретились в маленькой кофейне, где столы шатались, а бариста выглядел так, будто знает про жизнь больше, чем ты хотел бы услышать.

— Ну что, — сказал он, — свободен?

— Временно, — ответил я.

— Временно — это лучшая форма свободы.

Мы говорили о рынке. О том, как после революции люди перестали верить словам и начали верить только наличию. Есть товар — ты есть. Нет товара — тебя нет. Всё остальное — философия.

— Ты всегда был управленцем, — сказал Айдар. — Но сейчас время не управлять. Сейчас время **собирать**.

— Что именно?

— Смыслы. Людей. Ошибки.

Я шёл домой пешком, обдумывая эту фразу. Собирать ошибки — звучало странно, но точно. Все вокруг боялись ошибаться, а я уже ошибся достаточно, чтобы больше не бояться.

В один из дней я зашёл в старый офисный центр, где когда-то вел переговоры. Лифт не работал, охранник сменился, но запах остался тот же — пыль, бумага, дешёвый освежитель. Я поднялся на этаж, где раньше был шум, и увидел пустые помещения. Голые стены, следы от мебели, обрывки объявлений.

Именно там меня накрыла мысль: **вся моя прежняя карьера — это набор арендованных пространств.** Кабинеты, роли, должности. Ничего своего. Ни одного места, где я был бы хозяином.

Вечером я снова налил вина. Красное, сухое. Уже не как награда — как фон. Включил новости. Говорили про рост ВВП, про планы, про стабилизацию. Я усмехнулся. На улице у подъезда мужики обсуждали цены на бензин и курс доллара. Их аналитика была точнее любой студии.

Мне начали писать. Старые контакты, бывшие партнёры, случайные знакомые.

«Слышал, ты вернулся».

«Ты сейчас где?»

«Есть разговор».

Я не торопился отвечать. Впервые в жизни я мог **выбрать паузу**. И понял ещё одну вещь: пустота — это не отсутствие. Это пространство. Его можно заполнить чем угодно. Вопрос — **чем именно**.

К концу января у меня было несколько встреч, пара предложений и чёткое ощущение, что назад дороги нет. Ни в корпорацию, ни в прежний ритм. Я больше не хотел быть функцией. Я хотел быть причиной.

Однажды, уже поздно вечером, я поймал себя на неожиданной мысли: мне спокойно. Не хорошо, не радостно — спокойно. Это редкое состояние для человека, который всю жизнь бежал.

Я записал в блокнот одну строку:

«Если ничего не держит — значит, можно идти куда угодно».

Это и был настоящий старт. Не с января. Не с понедельника. А с момента, когда ты перестаёшь цепляться за то, кем был.

ЛЮДИ БЕЗ ВЫВЕСКИ

Февраль в Бишкеке всегда выглядит как компромисс. Зима уже всем надоела, весна ещё не наступила, а город зависает между «потерпим» и «пора что-то менять». В этот период особенно хорошо видно, кто чем живёт на самом деле. Иллюзии замерзают быстрее всего.

Мне начали звонить чаще. Не рекрутеры — **люди**. Без корпоративных почтовых адресов, без презентаций, без слов «стратегия» и «видение». Они звонили просто поговорить. А разговор — это всегда начало сделки, даже если она никогда не состоится.

Первым был **Марат по кличке Архитектор**. Мы когда-то пересекались на рынке, где он занимался поставками упаковки. Небольшие объёмы, но стабильные клиенты.

— Слушай, — сказал он, — ты сейчас свободен?

— Впервые за долгое время, — ответил я.

— Тогда давай кофе. Без обещаний.

Мы встретились в старой кофейне, где всё держалось на честном слове: столы, персонал, бизнес. Марат говорил медленно, будто проверял, не перебивают ли его мысли.

— Все хотят роста, — сказал он. — Но никто не хочет выстраивать процесс.

— Потому что процесс не видно, — ответил я.

— Именно. А за невидимое не платят.

Он рассказал про пару производителей, которые варят соусы, делают напитки, фасуют бакалею. Хороший продукт, ноль продаж.

— Им нужен не бренд, — сказал он. — Им нужен мозг.

Я слушал и понимал, что такие разговоры — не про деньги. Они про **точки входа**. Про то, где можно стать незаметным, а не просто полезным.

Через пару дней я встретился с **Эльдаром**, бывшим закупщиком сети, который ушёл «по соглашению». Он выглядел расслабленным, но глаза выдавали постоянный расчёт.

— Сети сейчас не ищут продукт, — сказал он. — Они ищут тех, кто снимет с них головную боль.

— Логистика, полка, документооборот?

— И ответственность, — добавил он. — Главное — ответственность.

Мы говорили долго. Про откаты, про серые зоны, про то,

как формально всё запрещено, но фактически без этого рынок не движется. Я не морализировал. Я уже вышел из возраста, когда мир делится на правильное и неправильное. Он делится на **работает** и **не работает**.

Вечером я снова пил вино. Красное, сухое. Оно перестало быть фоном и стало частью ритма. Я не напивался. Я **фиксировал состояние**. Есть вещи, которые лучше понимаются не в трезвом оптимизме и не в пьяной бравате, а в лёгком отстранении.

Я начал записывать идеи. Не бизнес-планы — **наброски**. Кто с кем. Где деньги. Где риски. Где я. В какой-то момент стало ясно: все предложения крутятся вокруг одного — **продажи без продажников**. Люди умели делать продукт, но не умели его двигать. Я умел.

В один из дней я зашёл в супермаркет у дома. Ходил между полками, смотрел на товары, которые никто не трогал. Красивые упаковки, громкие названия, нулевой оборот.

— Почему не берут? — спросил я у продавщицы.

— Никто не спрашивает, — пожала она плечами.

Это был самый точный анализ рынка.

Я вышел с ощущением, что пазл начинает складываться. Не резко, не вдохновляюще — **медленно и логично**. Без героизма. Без стартапов. Просто работа, доведённая до си-

стемы.

В конце месяца мне позвонили ещё раз.

— Есть разговор, — сказал голос. — Про производство.

— Где?

— Не в офисе. Лучше при встрече.

Я положил телефон и впервые за долгое время не почувствовал тревоги. Не радости — уверенности. Пустота, которая ещё недавно пугала, начала превращаться в ресурс. В пространство, где можно строить не чужие схемы, а свои.

Я посмотрел на блокнот, где была та самая строчка: *«Если ничего не держит — значит, можно идти куда угодно»*. Теперь к ней хотелось добавить вторую:

«Но идти стоит туда, где ты нужен не временно».

Впереди был следующий шаг. Не громкий. Не красивый. Но настоящий.

РЕШЕНИЕ БЕЗ АПЛОДИСМЕНТОВ

Март пришёл без предупреждения. В Бишкеке так бывает: ещё вчера ты идёшь по грязному снегу, а сегодня — асфальт мокрый, воздух тяжелее, и люди вдруг начинают двигаться быстрее. Весна здесь не про обновление. Она про **нетерпение**. Про ощущение, что если не начнёшь сейчас — опоздаешь.

К этому моменту у меня уже было несколько вариантов. Ни один из них не выглядел как «большая возможность». Зато каждый был **реальным**. И это стало главным отличием от всего, что было раньше.

Мы встретились в полупустом кафе на окраине. Столы липкие, кофе посредственный, зато разговоры — без лишних слов.

Бакыт, владелец небольшого производства бакалеи, говорил сразу по делу.

— Мы умеем делать продукт, — сказал он. — Хороший. Но он лежит.

— Почему? — спросил я.

— Потому что никто не двигает. Мы пробовали через дистрибьюторов — они берут, если объём. А у нас не объём, у нас качество.

Я слышал это уже не в первый раз. Малый бизнес всегда думает, что его проблема в масштабе. На самом деле — в отсутствии системы.

— Что вы хотите? — спросил я.

— Чтобы продавалось.

— И что вы готовы за это дать?

Он помолчал. Потом сказал честно:

— Деньги. Но не сразу. И долю.

Слово «доля» прозвучало без пафоса. Как констатация. Не замануха, не обещание будущих миллиардов, а попытка удержать человека, который понимает, что делает.

В тот же день я встретился с ещё двумя такими же. Разные продукты, одинаковые проблемы. У всех был цех, у всех — родственники в бизнесе, у всех — полное непонимание, как работать с рынком. И у всех — страх перед сетями, переговорами, цифрами.

Вечером я снова сидел дома с бокалом красного вина. Теперь это уже было не про одиночество, а про выбор. Есть момент в жизни, когда ты понимаешь: назад в систему ты не хочешь. Но и в хаос — тоже. Нужно что-то среднее. **Своя структура**, даже если она маленькая.

Я вспомнил Актау. Как красиво говорили и как ничего не делали. Вспомнил корпорации, где тебя ценят ровно до тех пор, пока ты удобен. И понял, что больше не хочу быть ни временным решением, ни чужим инструментом.

Через пару дней я снял маленький офис. Не в центре. Комната, стол, два стула, старый кондиционер. Но это было **моё пространство**. Я купил доску, маркеры и начал рисовать схему. Не бизнес-план — логику. Кто производит. Кто

продаёт. Где деньги. Где ответственность. Где я.

Первые договорённости были устными. Потом — бумажными. Не идеальными, но честными. Я не обещал роста. Я обещал движение. И, как ни странно, людей это устраивало.

В это время начали происходить мелкие, почти комичные сцены.

В магазине продавщица спросила:

— А вы точно привезёте?

— Привезу.

— Все так говорят.

— Тогда сравните.

Через неделю она сама позвонила и попросила ещё.

Сосед по офису, какой-то полулегальный айтишник, однажды сказал:

— Ты выглядишь спокойнее, чем раньше.

— Потому что мне больше не нужно изображать важность, — ответил я.

Деньги были небольшими. Иногда смешными. Но они были **моими**. Не в смысле собственности — в смысле контро-

ля. Я знал, откуда они приходят и куда уходят. И это знание стоило больше любой корпоративной зарплаты.

В конце месяца я поймал себя на мысли, что перестал ждать звонков с предложениями. Я больше не надеялся, что кто-то придёт и предложит «нормальные условия». Я начал строить их сам. Медленно. Без аплодисментов. Без презентаций.

Есть старая поговорка:

«Большие корабли строятся не для гавани».

Я тогда ещё не знал, куда именно плыву. Но точно знал, что больше не хочу быть пассажиром.

Этот период закончился тихо. Без финальной точки. Просто однажды утром я понял, что у меня снова есть направление. Не компания, не должность — **вектор**.

В пять утра мир выглядит честнее.

В это время никто не врёт — просто потому, что ещё не проснулся настолько, чтобы начать.

Будильник звенел всегда одинаково. Глухо. Зло. Без надежды. Я вставал с первого раза. Не потому что был дисциплинирован, а потому что знал: если дашь себе слабинку — день сожрёт тебя целиком. Душ, крепкий кофе, тёплая куртка. Зимой в машине пахло холодным пластиком и бензином. Старый **Land Cruiser** заводился неохотно, как человек, ко-

торого выгнали из сна.

Дорога в совхоз Фрунзе занимала около часа. Двадцать пять километров от Бишкека — это не расстояние, это **граница**. Между городом, где говорят, и местом, где делают. По обочинам — тёмные поля, редкие фонари, силуэты фур, идущих на рынки. В такие моменты я всегда думал, что бизнес начинается именно здесь, а не в офисах со стеклянными перегородками.

Предприятие ROLA и агрофирма «Чабрец» выглядели просто. Никакого глянца. Цеха, склады, старые административные здания, запах молока, мяса, пара, дизеля. Здесь не говорили о «миссии». Здесь говорили:

— Сколько сделали?

— Сколько отгрузили?

— Где пропало?

ЛЮДИ ВХОДЯТ В КАДР

Родиков Андрей Петрович появился в моей жизни без вступлений. Высокий, сухой, всегда в тёмной куртке, пах дорогим табаком и холодной уверенностью. Он был из тех собственников, которые не вмешиваются в мелочи, но чувствуют ложь за километр.

— Ты коммерческий? — спросил он в первый день.

— Да.

— Тогда мне не нужны красивые слова. Мне нужны цифры.

Рядом с ним всегда был **Шамиль**. Что-то вроде советника, кошельери, человека без должности, но с влиянием. Он говорил мало, слушал внимательно и никогда не улыбался просто так. Про таких говорят: *«Он здесь не работает — он здесь решает»*.

Иногда мелькала **Хадича**, жена Шамиля. Тихая, ухоженная, с восточной сдержанностью и взглядом человека, который знает больше, чем говорит. Она редко вмешивалась, но её присутствие чувствовалось.

Начальником отдела продаж мясо-молочного направления была **Руфина**. Женщина с тяжёлым характером и железным голосом. Она одевалась строго, пахла резким парфюмом — чем-то из старых французских ароматов, которые не про привлекательность, а про власть.

— Я тут давно, — сказала она мне. — Люди сложные.

— Сложные — не проблема, — ответил я. — Проблема — безответственные.

Под ней работал **Женя Пьянков**, супервайзер. Вечно с красными глазами, запахом сигарет и нервной энергией. Он знал рынок, но жил в режиме «сегодня протянем — завтра посмотрим».

— Тут всё на людях держится, — говорил он.

— Тогда люди и будут первым риском, — ответил я.

Производством руководил **Тишкуль** — крепкий мужик с руками, которые могли рассказать о цехе больше любого отчёта. Он говорил прямо:

— Если что-то пропадает — значит, кто-то уносит. Чудес не бывает.

Через неделю я понял главное: бизнес работал, но **деньги текли странно**. Продажи были. Отгрузки — тоже. А прибыль — как будто всё время опаздывала. Я поднял документы, маршруты, договоры. Картина была классическая для постсоветского агробизнеса: потери, «усушки», «договорённости», серые зоны.

Есть старая пословица:

«Где много дыма — там не всегда огонь, но кто-то точно греется».

Я начал задавать вопросы. Не громко. Не публично. По одному. В магазинах, на складах, в дороге.

— Почему здесь объём меньше?

— Почему цена отличается?

— Кто принимал решение?

Люди начинали нервничать. Это был хороший знак.

Воровали не из жадности. Воровали из привычки. В стране, где государство десятилетиями брало своё, люди считали нормальным брать в ответ. Молоко «уходило» канистрами. Мясо — коробками. Бумаги подгонялись под факт.

Однажды утром я сказал на планёрке:

— С сегодняшнего дня считаем всё.

Руфина посмотрела на меня холодно.

— Ты уверен, что готов узнать результат?

— Я для этого и здесь.

Вечерами я возвращался в Бишкек выжатый. Дом, тишина, красное сухое вино. Один бокал. Иногда два. Не чтобы забыть — чтобы **остановить шум в голове**. Я читал — чаще нон-фикшн, иногда старые романы. Смотрел фильмы, где герои принимали решения и платили за них.

Новости в те месяцы были тяжёлыми: последствия рево-

люции, переделы, слухи, давление. Бизнес в Кыргызстане тогда жил по принципу: *«Выживи сегодня — завтра посмотри»*.

Через месяц всплыл первый серьёзный конфликт. Пропали деньги по одной из сетей. Сумма не критичная, но показательная. Я собрал ключевых людей.

— Либо мы разбираемся сейчас, — сказал я, — либо это станет нормой.

Тишина была густой. Шамиль смотрел внимательно. Родиков молчал.

— Найди, — сказал он мне позже. — И сделай так, чтобы больше не повторялось.

Это был не приказ. Это был тест.

ЦЕХА, РЫНКИ И ПЕРВЫЕ ЧИСТКИ

К семи утра совхоз Фрунзе уже жил своей полной, тяжёлой жизнью. Пар валил из вентиляции, грузчики матерились шёпотом, будто боялись разбудить саму систему, а в цехах звенел металл — тот особый звук, который бывает только там, где продукт делают руками, а не презентациями.

Я начал с самого простого — поехал в поле. Не в переносном смысле. Буквально.

Цех мясо-молочки был холодным, влажным, с запахом сырого молока и железа. Люди работали молча. Здесь не бы-

ло разговоров о КРІ — здесь знали только одно: если сегодня не отгрузили, завтра не заплатят.

Тишкуль шёл рядом, заложив руки за спину.

— Смотри, — говорил он, — вот здесь норма. А вот тут — уже «человеческий фактор».

«Человеческий фактор» выглядел как минус десять процентов на выходе. Не в бумагах — в реальности.

— Кто отвечает?

— Формально — смена. Фактически — никто.
Это был ключевой момент.

Когда за деньги не отвечает никто — отвечать начинает каждый. По-своему.

Через пару дней я поехал на рынок. Не с проверкой — с наблюдением. Старые павильоны, запах мяса, крики продавцов, грязный снег под ногами. Здесь продукт жил своей жизнью, далёкой от отчётов.

— Откуда молочка? — спросил я у одного торговца.

— Чабрец, — ответил тот. — Нормальная. Но дорого берёте.

— А продаёшь по какой цене?

Он назвал цифру ниже нашей отпускной.

Вот тогда всё встало на место.

Если товар продаётся дешевле, чем его отгружают с завода, — значит, кто-то уже заработал до тебя.

Я не устраивал показательных порок. Я начал говорить.

С Руфиной — жёстко.

С Женей Пьяньковым — напрямую.

С кладовщиками — спокойно.

— Я не ищу крайних, — говорил я. — Я ищу систему.

— А если система — это люди?

— Тогда людей меняют.

Это не была угроза. Это была логика.

Руфина держалась.

— Ты понимаешь, что здесь так всегда работали?

— Понимаю, — ответил я. — Но «всегда» — не аргумент. Есть старая истина бизнеса: традиции — это просто оправдание лени, если за ними нет результата.

Первым ушёл не самый крупный вор. Ушёл самый наглый.

Один из складских «старших» — человек без имени, но с репутацией — начал дерзить. Говорить, что «ты здесь ненадолго», что «мы таких видели». Я дал ему договориться самому.

Через неделю вскрылась недостача. Документально. Чётко. Без истерик.

— Ты свободен, — сказал я.

— Ты пожалеешь, — ответил он.

— Уже жалею, что не сделал этого раньше.

После этого цех замолчал.

Не из страха — из внимания.

Каждое утро было одинаковым: тьма, кофе, дорога.

Land Cruiser глотал километры, а я — мысли. Иногда включал радио. Новости были тревожные: экономика буксует, бизнес жалуется, государство «поддерживает». Слова шли одни и те же, а реальность — другая.

Я думал о простом: если здесь навести порядок — деньги будут. Настоящие. Не бумажные.

Однажды Шамиль остановил меня у выхода.

— Ты копаешь глубже, чем ожидали.

— Иначе смысла нет.

— Ты понимаешь, что заденешь людей не из цеха?

— Если они в системе — значит, задену.

Он посмотрел долго. Потом сказал:

— Хорошо. Продолжай. Но помни: в Кыргызстане деньги любят тишину.

Я кивнул. Именно поэтому я работал без шума.

Через два месяца цифры начали выравниваться. Не резко. Не красиво. Зато честно.

Потери сократились.

Маржа появилась.

Деньги перестали исчезать по дороге.

Родиков вызвал меня к себе.

— Вижу изменения, — сказал он.

— Это только начало.

— Главное — чтобы ты выдержал давление.

— Давление — это часть цены, — ответил я.

Он улыбнулся впервые.

Совхоз Фрунзе не любил чужих.

Он терпел их — как терпят временных начальников, ревизоров, «консультантов из города», — но никогда не принимал. Здесь была своя память: ещё советская, ещё колхозная, с пониманием, что **завод — это не бизнес, а кормилец**, и если кормилец даёт, значит, брать можно. Не украсть — а «взять». Разница принципиальная.

Я начал это чувствовать физически.

Не в цифрах — в взглядах, в паузах, в том, как замолкал цех, когда я заходил внутрь. Люди не суетились, не оправдывались, не спорили. Они просто ждали. Как ждут, когда буря либо пройдёт, либо сорвёт крышу.

Каждое утро начиналось одинаково. Пять часов. Темно. Кофе, который не бодрит, а просто сообщает телу, что день начался. Дорога в двадцать пять километров была отдельной

жизнью — между городом и производством, между головой и реальностью. За окном — поля, редкие дома, старые «Жигули», которые ехали так, будто время здесь давно остановилось.

Я часто выключал радио. Новости не имели значения. Все эти разговоры о росте, инвестициях, программах поддержки бизнеса не доходили сюда. Здесь работали другие показатели: **сколько украли, сколько спрятали, сколько не довезли**. Экономика совхоза измерялась не в процентах, а в пакетах, канистрах и «договорённостях».

И именно здесь я понял одну простую вещь:

если ты хочешь изменить систему, ты должен сначала **понять, почему она такой стала**, а не просто объявить её плохой.

Руфина держала мясо-молочное направление так, как держат личный бизнес, оформленный на компанию. Она не воровала напрямую — она **управляла доступом**. Кто получает лучшие отгрузки, кто — остатки. Кто заходит в сеть, кто крутится на рынке. В её кабинете всегда пахло резким парфюмом и сигаретами. Она одевалась ярко, иногда вызывающе, будто каждый день выходила на бой.

— Ты ломаешь баланс, — сказала она мне однажды, глядя прямо в глаза.

— Я выравниваю систему, — ответил я.

— Здесь так не работает.

— Здесь больше так не будет работать.

Она усмехнулась. Не зло — профессионально.

— Посмотрим, сколько ты продержишься.

В таких фразах всегда есть правда. Не угроза — статистика.

Женя был другим. Он не был инициатором схем, не был мозгом. Он был **исполнителем**, который привык жить между указаниями сверху и страхом снизу. Всегда немного помятый, всегда с запахом дешёвого табака и кофе, он старался понравиться всем и в итоге не был лоялен никому.

— Я делаю, что говорят, — оправдывался он.

— А думать кто будет?

— У нас не принято думать.

Это была самая честная фраза за неделю.

Я не давил. Я наблюдал. Такие люди либо ломаются, либо становятся полезными, когда понимают, что правила меняются не на словах.

Когда потери сократились, началось самое интересное. Деньги, которые раньше «терялись», **вдруг начали появляться**. Не миллионы — но ровный, понятный поток. За-

вод начал дышать. Появились разговоры о модернизации, о новых контрактах, о расширении ассортимента. Те же люди, которые месяц назад говорили «невозможно», теперь осторожно спрашивали «а если попробовать».

Есть старая поговорка:

«Когда появляется порядок, сразу находится оправдание, почему его не было раньше».

Но вместе с деньгами пришло напряжение. Потому что деньги — это не только ресурс, но и маркер. Они показывают, кто лишний.

Андрей Петрович Родиков не повышал голос. Он вообще редко говорил много. Мы сидели в его кабинете, пили чай из тонких стаканов, как в старых конторах.

— Ты понимаешь, — сказал он, — что сейчас ты трогаешь не только завод.

— Понимаю.

— Здесь много лет жили по-другому.

— Именно поэтому сейчас так тяжело.
Он кивнул.

— Если тебя начнут качать — скажи сразу.

— Меня уже качают.

— Тогда держись. Полпути хуже, чем ничего.

Это был не приказ и не поддержка. Это было предупреждение.

Они случились не в кабинете.

Они случились на складе.

Меня остановили у выхода двое. Не угрожали. Просто обозначили присутствие.

— Ты слишком быстро лезешь, — сказал один.

— Я работаю, — ответил я.

— Здесь так не принято.

Я посмотрел на них спокойно.

— Тогда привыкнете.

После этого разговора я понял, что дальше будет либо откат, либо эскалация. Третьего не бывает.

Вечером я снова ехал в город. Бишкек принимал меня шумом, светом, усталостью. Дома — тишина. Красное вино. Не чтобы забыться — чтобы **зафиксировать день**. Один бокал, иногда второй. Без суеты.

Я думал о простом:

в больших компаниях тебя боятся, когда ты эффективен.

В реальном производстве тебя боятся, когда ты **убираешь серые зоны**.

А я убирал.

И это означало, что впереди будет не рост, а **удар**.

Мы много ездили, встречались с дистрибьюторами, сидели в прокуренных кабинетах, пили чай из стаканов с трещинами, обсуждали не только цены, но и новости, говорили о том, как после революции 2010 года люди перестали верить обещаниям, но стали верить наличным, и как государство с его проверками и печатями превратилось в декорацию, за которой решают те, у кого есть транспорт, склад и возможность договориться, и я ловил себя на том, что вечером, возвращаясь домой, всё чаще наливаю себе красное вино не для удовольствия, а чтобы смыть с себя этот липкий слой разговоров, недосказанностей и компромиссов.

Воровство было фоном, не событием, его не обсуждали громко, его просто учитывали, и когда пропадала партия продукции, начинались не расследования, а разговоры, кто и сколько должен компенсировать, и в этих разговорах я видел то же самое, что потом читал в книгах про большие корпорации: система всегда защищает себя, а не истину, и если ты мешаешь системе, тебя либо выдают, либо встраивают так, что ты сам станешь её частью.

Иногда происходили комичные сцены, вроде той, когда на совещании обсуждали падение продаж, а за стеной рабочие грузили мясо в старый «Спринтер», и каждый понимал, что цифры падают именно туда, но все продолжали делать вид, что говорят о маркетинге, и я смотрел на эти лица и думал, что большие деньги всегда любят серьёзные выражения лиц, даже когда речь идёт о банальном воровстве.

Я уже чувствовал усталость не физическую, а внутреннюю, потому что вставать в пять утра, ехать по тем же дорогам, слушать те же оправдания и закрывать глаза на одни и те же схемы — это не про развитие, это про выживание, и где-то внутри начала формироваться мысль, что следующий этап будет другим, что дальше я либо уйду в консалтинг, где продают не товар, а опыт, либо окончательно растворюсь в этой серой зоне, где деньги есть, но смысла всё меньше, и именно в этот момент я понял, что история с РОЛА и «Чабрецом» подходит к концу, даже если формально она ещё продолжалась.

У меня плохой сон.

Перед сном я долго ворочаюсь, не находя удобного положения. Мысли не отпускают — вспоминается прошлое, всплывают разговоры, лица, решения, которые уже нельзя изменить. Сегодняшний вечер не стал исключением.

.... бывшая жена, Ольга, на тот момент ещё формально моя жена, начала работать с моим племянником Ромой. Мо-

им. Племянником. Парнем, которого я когда-то вытащил с базара, устроил торговым агентом, дал первую нормальную работу, объяснял, как разговаривать с людьми, как не врать клиенту и не воровать у себя из будущего. Я этого не знал. Я вообще многого не знал.

Когда я жил в Актау, моя жизнь уже трещала, просто я этого не слышал из-за расстояния. Каспий, переговоры, чужие обещания, попытки удержаться в системе, где тебя используют, но не считают своим. Я тогда думал, что дома — тыл. Что там хотя бы всё понятно. Это была ошибка.

Разница между ними — восемнадцать лет. Тогда мне казалось, что такие цифры существуют только в статистике или в чужих грязных историях. Оказалось — в моей тоже. Они стали работать вместе. Потом — задерживаться допоздна. Потом — жить вместе. Не «встречаться». Не «пытаться». Жить. Как семья. С утра — на работу. Вечером — домой. Общие планы, общий быт, общее молчание за моей спиной.

Я узнал об этом не сразу и не из разговора. Такие вещи редко говорят прямо. Я прилетел из Актау уставший, злой, пустой, но с ощущением, что сейчас хотя бы можно выдохнуть. Дом встретил меня странно. Не холодно — настороженно. Как встречают человека, которого не ждали.

Мои вещи из общего шкафа лежали на полу. Не аккуратно сложенные, не убранные в коробки — просто сдвинутые. Куртка, рубашки, джинсы, ремень. Как мусор, который мешал пройти. Я сначала подумал, что это случайность. Что

убирались. Что спешили. Я всегда сначала ищу рациональное объяснение. Это моя ошибка.

На меня смотрели косо. Не в лоб, не агрессивно — с напряжением. Как будто я мешал сцене, которая уже давно идёт без меня. В воздухе висело ощущение чужого пространства. Не скандала — вытеснения.

Я терпел. Сначала день. Потом второй. Потом неделю. Я молчал, делал вид, что ничего не происходит. Ходил по дому как гость. Спал плохо. Ел без аппетита. Вечером уходил в гараж или катался на машине без цели. В такие моменты ты начинаешь понимать, что предательство — это не резкий удар, а медленное смещение границ, пока тебе не остаётся места.

Разговоров не было. Были паузы. Были взгляды. Были короткие фразы, за которыми ничего не следовало. Я видел Рому. Он избегал встречаться глазами. Делал вид, что занят. Что у него дела. Что он не при чём. Это было хуже любого признания.

В какой-то момент я понял, что если останусь ещё — либо сломаюсь, либо сделаю что-то, о чём потом пожалею. И я выбрал третий вариант — уйти молча. Не как слабый, а как человек, который больше не готов участвовать в чужом спектакле.

Я собрал вещи. Большой чемодан. Не быстро и не медленно — методично. Каждую вещь брал с мыслью, что она больше не имеет отношения к этому дому. Закрыв молнию.

Вынес чемодан. Закинул его в джип. Было уже темно. Город жил своей обычной ночью, и это почему-то успокаивало.

Я поехал к матери.

Ночевать. Не жить. Просто ночевать.

Это было возвращение не домой, а в точку отсчёта. В место, где тебя не выбирают и не вычёркивают — тебя просто терпят, потому что ты свой. Я тогда ещё не знал, что это тоже временно. Но в ту ночь мне было всё равно.

Я сидел в машине, не сразу выходя, и впервые за долгое время почувствовал не злость, а усталость. Глубокую, тяжёлую, взрослую. Таковую, после которой либо начинаешь жить заново, либо окончательно сдаёшься.

Я выбрал первое. Но тогда я этого ещё не знал.

Первые ночи у матери были как временный лагерь. Кровать узкая, воздух тяжёлый, разговоры осторожные. Мама делала вид, что всё нормально, я делал вид, что это ненадолго. Мы оба врали, просто каждый по-своему. Я ложился поздно, вставал рано, уходил из дома, чтобы не объяснять ничего, на что у меня не было слов.

И именно в это время я начал переписываться с Аллой.

Мы знали друг друга давно. Не любовники, не друзья детства — что-то промежуточное, взрослое. Та категория людей, с которыми не нужно изображать себя лучше, чем ты есть. Она была спокойная, уверенная, без истерик и без лишних вопросов. У неё уже была своя жизнь, своя квартира, свои деньги и своё понимание, как всё устроено.

В какой-то вечер она просто написала:

«Егор, если тебе негде жить — у меня дом пустует. Ключи дам. Живи сколько надо».

Без сочувствия. Без жалости. Без расспросов. Это было важно.

Дом был в том же районе, где жила моя мать. Уютный, тёплый, не показной. Сауна, небольшой бассейн, дворик, в котором по утрам пахло влажной травой и холодной водой. Дом, в котором никто никого не ждал и ни на что не рассчитывал — а это редкая роскошь.

Я забрал ключи и переехал.

С июня месяца я фактически стал там жить. Не как квартирант, не как хозяин — как человек, которому дали пространство пережить перелом. Утром — работа. Днём — встречи, переговоры, цифры, планы. Вечером — тишина, баня, бассейн, иногда бутылка вина. Красного. Почти всегда красного.

Иногда приезжала Алла. Иногда — она с подружкой. Без договорённостей, без расписаний. Мы парились в бане, сидели в полотенцах, обсуждали всё подряд — от глупых клиентов до фильмов, которые никто из нас так и не досмотрел. Ужинали просто: мясо, овощи, вино. Без сервировки и понтов. Потом спали. Иногда вместе, иногда каждый сам по себе. Утром — кофе, короткие разговоры, и каждый разъезжался по своим делам.

Никто никого не удерживал. Никто никому ничего не обещал. В этом и была вся прелесть.

Это было шикарное время. Не потому, что легко. А потому, что честно. Впервые за долгое время я жил без необходимости оправдываться — перед женой, перед родственниками, перед самим собой. Работа снова становилась центром, но уже не как побег, а как опора. А личная жизнь перестала быть полем боя и стала фоном, на котором можно просто дышать.

Я тогда ещё не понимал, что именно в этот период у меня окончательно сломалась старая версия себя. Та, которая терпела, объясняла, сглаживала, надеялась. И начала формироваться новая — более холодная, более собранная, более точная.

Дом Аллы стал не пристанищем, а переходным пунктом. Местом, где я пережил паузу между прошлым и тем, что будет дальше. А дальше уже маячила работа в Роле, ранние подъёмы, дорога за город, совхоз Фрунзе, запах молока, мяса, денег и чужих интересов.

Потом всё снова сдвинулось, как это у меня всегда и происходило — без драм, но с чётким щелчком внутри. Алла однажды сказала об этом между делом, будто речь шла о смене занавесок, а не о целой главе жизни.

— Я, наверное, буду всё продавать, — сказала она, помещивая чай.

— Что именно?

— Квартиру. Дом. Хочу взять одну, но большую. В хорошем районе.

— Логично, — ответил я, не вникая.

Она посмотрела на меня чуть дольше обычного.

— Егор, если что... там нужно будет немного платить. Не как за аренду. Просто сколько сможешь.

В этой фразе не было ни расчёта, ни просьбы. Было предложение взрослому человеку — без обязательств, но и без иллюзий. Я согласился сразу. Не потому что выгодно, а потому что на тот момент это идеально вписывалось в мой ритм: без суеты, без объяснений, без привязки.

Так я переехал в центр.

Девятый этаж. Лифт, который не застревал. Дом без случайных людей. Квартира полностью меблированная, светлая, просторная. Утром — горы в окне, чёткие, как линии на графике. Вечером — город внизу, шумящий, но далёкий, будто ты смотришь на него не изнутри, а со стороны.

И жизнь покатилась.

Работа — дом. Дом — работа. Без надрыва. Без истерик. Без попыток что-то кому-то доказать. Утром я выходил рано, пил кофе, смотрел на горы и ехал решать вопросы, которые

умел решать лучше всего. Вечером возвращался, открывал бутылку вина, чаще красного, иногда даже не допивая, просто чтобы поставить точку в дне.

Иногда появлялись случайные подружки. Не истории — эпизоды. Кто-то оставался на ночь, кто-то исчезал после второго ужина. Без трагедий, без сцен, без «ты мне должен». Я был честен настолько, насколько вообще можно быть честным в таком состоянии. И, что удивительно, этого хватало.

Это была очень хорошая жизнь. Размеренная. Спокойная. Почти правильная. Не счастье из рекламы и не одиночество из романов. Просто ровное существование взрослого человека, который перестал ждать одобрения и начал жить по графику, который сам себе составил.

Я ещё не знал, что эта ровность — всего лишь плато. Перед новым подъёмом. Или перед новым обрывом. Но тогда мне это было не нужно знать. Мне достаточно было того, что по утрам я видел горы, по вечерам — город, а между ними была работа, в которой я снова становился собой.

И эта жизнь шла. Медленно. Уверенно. Как поезд, который уже разогнался и пока не думает тормозить.

Это был один из тех вечеров, которые вроде бы ни к чему не обязывают, но потом вспоминаются годами — как анекдот, рассказанный самому себе.

Мы прилетели в Душанбе днём, отработали встречи, прошлись по складу, посмотрели остатки, обсудили планы, поругались на логистику и курс, как полагается, а вечером Ан-

жаман сказал простую, но важную фразу:

— Всё, работа закончилась. Пошли пить пиво.

Бар был тёплый, полутёмный, с липкими столами и вечным запахом жареного мяса. Ничего модного, ничего показного. Такие места выбирают люди, которым не надо никого впечатлять. Мы сели, заказали пиво, потом ещё пиво, потом что-то покрепче — разговор пошёл.

Анжаман был типичный восточный мужик: плотный, спокойный, уверенный в себе, без суеты. Он пил неторопливо и в какой-то момент достал телефон.

— Смотри, — сказал он с гордостью, — это моя дочка.

Провёл пальцем.

— Это вторая.

Ещё свайп.

— Это третья.

Ещё.

— Это четвёртая.

Пауза.

— А вот это моя жена.

Я посмотрел на экран, потом на него, потом обратно на пиво.

— Слушай, Анжаман, — сказал я честно, — а мне тебе показать нечего. Детей нет. С женой развёлся.

Он удивился по-настоящему, не театрально, а искренне, как человек, у которого в голове просто нет такой конструкции.

— Почему ты не женишься снова? — спросил он. — Ты нормальный мужик. Работа есть. Ум есть.

Я усмехнулся и сделал глоток.

— Да понимаешь... — начал я и сам поймал себя на том, что говорю это уже не в первый раз, — девушки сейчас другие стали. Меркантильные.

— Это как? — нахмурился он.

— Это так, — продолжил я, — говоришь с ними, а они тебе: «Егор, извини, у меня работа есть, машина есть, квартира есть».

Пауза.

— «Давай вечером выпьем вина, перепихнёмся, а ночевать я поеду к себе домой».

Анжаман замер. Потом рассмеялся так, что чуть не уронил телефон.

— Подожди, — сказал он, — ты хочешь сказать, что жен-

щина не хочет жить с женщиной?

— Хочу сказать, что она не хочет жить *со мной*, — уточнил я. — Максимум — провести вечер. Без обязательств. Без планов. Без будущего.

Он покачал головой, как человек, который смотрит на чужую реальность и не понимает, как она вообще держится.

— У нас так не бывает, — сказал он серьёзно. — Женщина — это семья. Дети. Дом.

Потом подумал и добавил:

— Или ты плохого выбираешь.

— Или время такое, — ответил я.

Мы помолчали. В такие паузы люди обычно думают каждый о своём. Он — о доме, где его ждут четыре дочки. Я — о квартире на девятом этаже, о тишине по вечерам и о том, что мне, по большому счёту, уже некуда торопиться.

— Знаешь, — сказал он наконец, — у тебя свобода.

— А у тебя — система, — ответил я.

— Система лучше, — пожал он плечами.

— Иногда, — согласился я.

Мы допили пиво, вышли на улицу, где было тепло и пахло пылью и специями, и я поймал себя на мысли, что этот

разговор — один из самых честных за последнее время. Без жалоб. Без оправданий. Просто два мужика из разных миров, которые внезапно поняли, что живут в разных версиях одной и той же жизни.

И в тот момент мне почему-то стало легко. Потому что я наконец перестал объяснять, почему у меня всё не так, как «должно быть».

Анжуман посмотрел на меня так, будто я сказал что-то кощунственное, почти неприличное, и медленно покачал головой, как старший брат, который слышит от младшего откровенную глупость. Он сказал спокойно, без нажима, но с той уверенностью, которая не предполагает возражений, что так нельзя, что мужчина не должен быть один, что рядом обязательно должна быть женщина, потому что дом без женщины — это просто стены, а жизнь без семьи — это вечная дорога без пункта назначения. Мы допили пиво, пожали друг другу руки, он уехал к себе, а я поехал в гостиницу на такси, смотрел в окно на ночной Душанбе и думал, что мы с ним говорим вроде бы на одном языке, но смыслы у нас разные, как будто слова совпадают, а реальность — нет.

Утром раздался звонок, короткий, уверенный, без приветствий, Егор, выходи, и в этом «выходи» не было вопроса, там было решение. Я встал, побрился, выпил чай из гостиничного пакетика, быстро, без вкуса, на автомате, спустился вниз и сел к нему в машину, не задавая лишних вопросов, потому что уже чувствовал, что день будет странным. Мы ехали

молча, сначала по городу, потом всё дальше, асфальт сменился пылью, дома стали ниже, воздух плотнее, и в какой-то момент он свернул в сторону, где вообще не было ощущения города.

Мы остановились в селении, где время, казалось, шло иначе, и там, во дворе, меня ждали десять девушек, выстроенных неловко, без кокетства, без улыбок, просто стоящих и смотрящих, и Анжуман сказал это так буднично, будто предлагал выбрать яблоки на рынке, Егор, выбирай любую. Я почувствовал, как внутри всё сжалось, не от желания, а от абсурда ситуации, от невозможности вписать это в свою картину мира. Я сказал ему тихо, почти шёпотом, Анжуман, я так не могу, по-русски они не говорят, я даже не знаю, как с ними разговаривать, и потом, пятнадцатилетнюю я точно никуда не смогу вывезти, это просто невозможно.

Он смотрел на меня искренне удивлённо, без злости, без давления, как человек, который впервые сталкивается с чужой логикой и не понимает, где именно она ломается. Я попросил его дать мне время, сказал, давай я подумаю, я через три недели снова прилечу, и тогда уже решим, хотя сам понимал, что никакого решения здесь быть не может. Мы поехали обратно, и по дороге, когда напряжение чуть спало, я спросил его почти из любопытства, Анжуман, а сколько тебе это стоило. Он пожал плечами и ответил так же просто, как говорил обо всём остальном, мешок риса, мешок чеснока.

Я засмеялся, не потому что было смешно, а потому что это

был единственный способ не сойти с ума от столкновения миров, где человеческая жизнь измеряется отчётами, контрактами и банковскими выписками, и миров, где достаточно мешка риса и мешка чеснока, чтобы решить судьбу человека. С тех пор эта фраза живёт со мной своей отдельной жизнью, и каждый раз, когда у меня появляется девушка или даже жена, и разговор заходит о претензиях, требованиях, ожиданиях и том, как всё «должно быть», я с усмешкой говорю, что поеду в Таджикистан, возьму мешок риса и мешок чеснока и привезу себе новую жену.

Обычно после этого разговор резко меняет тон, потому что юмор — это иногда единственный способ объяснить, что ты живёшь в другом измерении, где свобода дороже правил, а выбор — важнее удобства.

После той поездки в Таджикистан во мне что-то окончательно щёлкнуло, не сломалось, а именно встало на место, как плохо вставленный пазл, который наконец нашёл правильный угол. Я вернулся домой, сел в самолёте у иллюминатора и поймал себя на мысли, что мне не хочется ни объясняться, ни оправдываться, ни кому-то что-то доказывать. Я слишком долго жил так, будто обязан соответствовать чужим ожиданиям, семейным сценариям, корпоративным легендам и представлениям о «нормальной жизни», которые чаще всего сочиняют люди, сами никогда не рисковавшие ничем по-настоящему.

В Бишкеке всё было на своих местах и одновременно чу-

жим. Город не изменился, но я изменился, и это чувствуется сразу, как только выходишь из такси и слышишь знакомые голоса, те же споры во дворах, те же разговоры про цены, работу, политику и вечное «раньше было лучше». Я снова жил в квартире с видом на горы, утром открывал окна, пил крепкий чай и смотрел, как солнце цепляется за хребты, будто не хочет вставать полностью. Работа шла своим чередом, проекты сменяли друг друга, клиенты появлялись и исчезали, а внутри было странное спокойствие, как будто я больше никуда не спешу и никому ничего не должен.

Алла иногда приезжала, иногда пропадала на недели, у неё была своя жизнь, свои сделки, свои разговоры, и в этом было удивительное удобство, никто никому не врал, никто не строил иллюзий, мы просто совпали во времени. Вечерами мы сидели на кухне, пили вино, обсуждали всё подряд, от глупых новостей до старых фильмов, которые почему-то с возрастом становятся понятнее и жестче. Она смеялась, когда я в очередной раз рассказывал про Жумана, про мешок риса и чеснока, и говорила, что это лучший пример культурного разрыва, который она слышала.

Работа постепенно возвращала меня в привычный ритм. Звонки, встречи, переговоры, короткие командировки, вечная борьба между тем, как «надо по правилам», и тем, как «работает на самом деле». Я всё чаще ловил себя на том, что говорю с людьми жёстче, чем раньше, без лишних обёрток и красивых слов. Если проект был мёртв — я говорил, что

он мёртв. Если собственник врал себе — я называл это враньём. Кому-то это нравилось, кто-то обижался, но я больше не хотел быть удобным. Удобных не уважают, их используют, а потом выкидывают, когда они перестают быть полезными.

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.