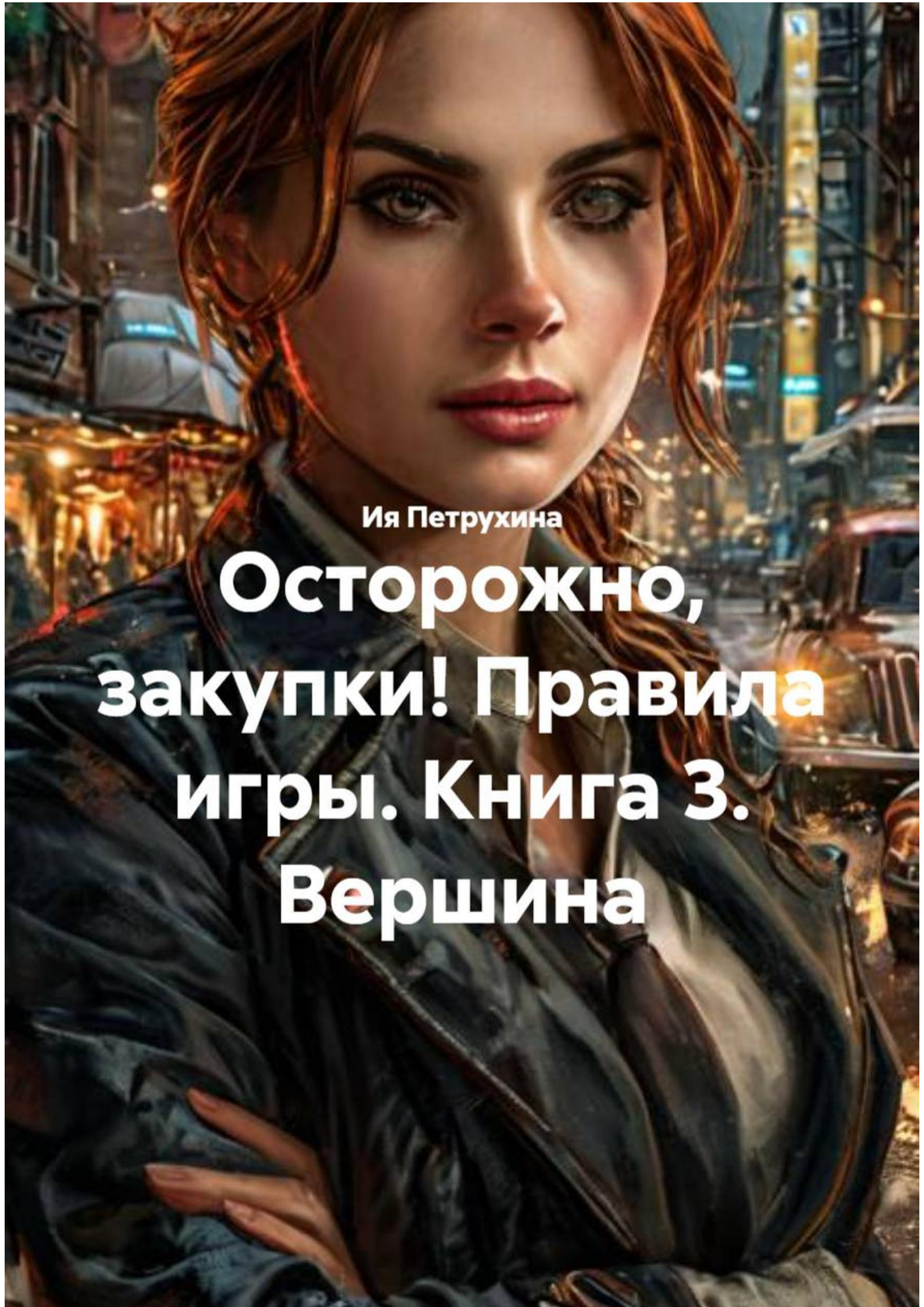


A close-up portrait of a woman with vibrant red, wavy hair and light-colored eyes. She is wearing a dark, textured jacket. The background is a blurred, futuristic cityscape with warm, golden lights and industrial structures.

Ия Петрухина

**Осторожно,
закупки! Правила
игры. Книга 3.
Вершина**

Ия Петрухина

**Осторожно, закупки! Правила
игры. Книга 3. Вершина**

«Автор»

2026

Петрухина И.

Осторожно, закупки! Правила игры. Книга 3. Вершина /
И. Петрухина — «Автор», 2026

Это финал трилогии. Мика Станиславовна управляет закупками в трёх регионах. Старые враги — Карина и Владимир — объединяются, чтобы переманить поставщиков и не дать ей занять кресло коммерческого директора. Но главный бой — с собой. Выгорание накрывает с головой, и Мика учится заново вставать и делегировать. В книге. Управление удалёнными командами. Противостояние промышленному шпионажу. Как победить на совете собственников. Как распознать выгорание и восстановиться. 43 правила закупщика. Финал истории, которая доказывает: сталь закаляется не только в победах, но и в умении проходить через выгорание. «Я прошла путь от товароведа до коммерческого директора. Если я смогла — сможете и вы».

© Петрухина И., 2026

© Автор, 2026

Ия Петрухина

Осторожно, закупки! Правила игры. Книга 3. Вершина

Глава 1. ТРИ РЕГИОНА, ОДНА ЖИЗНЬ

Москва встретила меня дождём. Но я уже привыкла. Год федеральным директором по закупкам изменил меня. Теперь я управляла не одним отделом, а тремя региональными командами: Москва, Питер, Казань. Каждый день — перелёты, переговоры, отчёты. Каждую ночь — звонки отца, который уже не спрашивал «как дела», а говорил: «Ты бы поела».

— Мика Станиславовна, — раздался голос Марины, моей новой помощницы, — ваш самолёт через два часа. Я подготовила документы по Казани.

— Спасибо, Марина. Как успехи по московскому складу?

— Всё в порядке. Но там наш старый знакомый.

— Кто?

— Карина. Она теперь работает на «РегионТоргСбыт» и пытается переманить нашего поставщика по молочке.

Я усмехнулась. Старая врагиня не теряла времени.

— Не переманит. Я знаю её методы.

— А какие у неё методы?

— Сначала дружба, потом компромат, потом удар в спину. Но мы готовы.

Поездка в Казань

В самолёте я листала отчёты. Казанский отдел закупок работал хуже других. Местные менеджеры сидели на старых поставщиках, не искали альтернатив, а жалобы от розницы росли.

— Нам нужно менять команду, — сказала я Марине.

— Но они там десять лет работают. Восстанут.

— Пусть восстанут. Лучше одно восстание, чем вечные потери.

В Казани меня встретил руководитель отдела — Равиль, грузный мужчина с цепким взглядом.

— Мика Станиславовна, мы всё делаем по инструкции. Не понимаем, чем вы недовольны.

— Я недовольна результатами. За год вы не заключили ни одного нового контракта. Цены выросли, качество упало, а вы сидите на месте.

— Рынок сложный.

— Рынок всегда сложный. Ваша задача — делать его проще для нас. Я даю вам месяц на поиск трёх альтернативных поставщиков по каждой категории. Если нет — мы ищем нового руководителя.

Он побледнел, но кивнул.

Неожиданная встреча

Вечером в казанском ресторане ко мне подошла женщина лет тридцати.

— Мика Станиславовна? Я Лейла, ведущий закупщик в местной сети. Я слышала о вас, что Вы жёсткая.

— Это комплимент?

— Это констатация. Я хочу работать с вами. Мой отдел не развивается, а я хочу расти.

— Приходите завтра в офис. Поговорим.

На следующий день Лейла принесла свои расчёты. Они оказались безупречны.

— Почему вы не реализуете это у себя?

— Мой начальник не даёт. Он боится перемен.

— Боится или не умеет?

— Не умеет. И боится, что я его заменю.

— А вы хотите его заменить?

Она посмотрела мне в глаза.

— Хочу.

— Тогда докажите. У нас есть вакансия старшего закупщика в Казани. Я даю вам три месяца. Если покажете результат, место ваше.

Возвращение в Москву

Через два дня я вернулась. Регина ждала меня в кабинете.

— Как Казань?

— Зажёгся новый талант. Лейла. Она заменит старого руководителя, если он не одумается.

— Вы уверены?

— Уверена. Она голодная, а голодные лучше работают.

Регина усмехнулась.

— Вы меня научили.

— Вы сами научились. А теперь слушайте: Огнев уходит на повышение в другой холдинг. Освобождается место коммерческого директора. Я рекомендовала вас.

У меня внутри всё оборвалось.

— Я... я не готова.

— Готовы. Вы прошли путь от товароведа до федерального директора. Коммерческий директор — это следующий шаг. Но есть нюанс.

— Какой?

— На это место претендует Владимир — опытный управленец, который работает в холдинге десять лет. Он знает всех собственников, всех поставщиков. И он не любит выскочек.

— То есть меня.

— Именно. Битва будет жёсткой. Вы готовы?

Я посмотрела на неё.

— Всегда готова.

Звонок отцу

Домой я пришла поздно. Отец, как всегда, сидел на кухне.

— Ты бледная.

— Пап, меня предлагают на коммерческого директора.

— Это плохо?

— Это страшно. Там конкуренты, интриги, огромные деньги. А я...

— А ты стальная. Забыла?

— Не забыла.

— Тогда иди и побеждай. А я всегда рядом.

Я обняла его.

— Спасибо, пап.

— Не за что. А теперь иди ешь. Я суп согрел.

Инструменты главы 1

Правило Мики №39 (новое)

«Управлять тремя регионами сложнее, чем одним. Но если ты научился управлять собой — научишься и другими. Главное — найти голодных и дать им свободу».

ЧЕК-ЛИСТ: КАК УПРАВЛЯТЬ УДАЛЁННЫМИ КОМАНДАМИ

Чёткие KPI и сроки (без них удалёнка превращается в хаос)

Регулярные видеозвонки (не реже раза в неделю)

Внезапные проверки (чтобы не расслаблялись)

Обучение и поддержка (удалённые сотрудники чувствуют себя изолированными)

Публичное признание успехов (чтобы они видели, что их замечают)

КАК РАСПОЗНАТЬ ТАЛАНТ

Не боится критиковать начальство (значит, думает своей головой).

Есть готовые расчёты и альтернативы (значит, работает на результат).

Хочет расти, а не сидеть на месте (значит, будет работать за идею).

Лейла подходила под все три пункта.

ТРИ ПРИЗНАКА, ЧТО ОТДЕЛ ТРЕБУЕТ ПЕРЕЗАГРУЗКИ

Ни одного нового контракта за год — застой.

Цены выше рынка — менеджеры не ищут альтернативы.

Жалобы розницы растут — значит, клиент недоволен.

Казанский отдел страдал от всего этого.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД МИКИ

«Я думала, что федеральный уровень — это просто большие работы. Оказалось — это большие ответственности за людей. Казань, Питер, Москва — везде нужны перемены. Я нашла Лейлу. Теперь она будет расти. А я буду готовиться к битве за кресло коммерческого директора. Старый враг Карина, новый конкурент Владимир, уходящий наставник Регина. Игра становится интереснее».

Глава 2. СТАРЫЙ ВРАГ, НОВЫЕ МЕТОДЫ

Утро началось с того, что Марина влетела в кабинет без стука.

— Мика Станиславовна, Карина перехватила нашего поставщика по молочке в Казани. Расторгает контракт через суд, ссылается на наши прошлогодние задержки платежей.

— Какие задержки? Мы платили всегда вовремя.

— Она нашла техническую ошибку в договоре: неправильно указан срок оплаты. Юристы говорят, что могут выиграть, но процесс займёт полгода. А без молочки казанские магазины останутся через месяц.

Я почувствовала, как внутри закипает злость. Карина выбрала уязвимый момент: сейчас, когда я борюсь за кресло коммерческого директора, любой провал в регионах будет мне дорого стоить.

— Марина, свяжите меня с руководителем казанского отдела. Равиль пусть срочно ищет альтернативы. И подключите Лейлу — она местная, знает рынок.

— А как же суд?

— Пусть идёт параллельно. Мы не можем ждать полгода.

Разговор с Мариной

Я набрала Карину сама. Не для того, чтобы умолять — чтобы понять.

— Карина, это Мика.

— Здравствуй, Мика. Давно не слышала. — Голос был приторно-сладким.

— Зачем тебе этот поставщик? У тебя свои объёмы, у нас свои. Могли бы мирно делить рынок.

— Мирно? — она рассмеялась. — Ты забыла, как я уходила от вас? Ты тогда сказала: «В бизнесе нет друзей, есть интересы». Вот я и действую по твоим правилам.

— Мои правила — честная конкуренция, а не подставы через суд.

— Честная? — голос Карины стал жёстким. — А кто уволил Алексея Николаевича? Тоже «честно»?

— Он брал откаты. Ты это знаешь.

— Я знаю, что ты не умеешь проигрывать. Но сейчас проиграешь. Этот контракт — мой. Она отключилась.

Я положила трубку и выдохнула. Враг не дремлет. Значит, буду бить на опережение.

Стратегия

Я собрала команду в Москве. Андрей, Денис, Сергей Петрович — все были в курсе.

— Карина переманивает наших поставщиков через судебные лазейки. Мы должны защитить остальных. Андрей, подготовьте юридический аудит всех ключевых договоров. Ошибки должны быть исправлены в течение недели.

— Понял.

— Денис, вы с Сергеем Петровичем займитесь казанским рынком. Найдите трёх альтернативных поставщиков молочки, даже если они мелкие. Лейла поможет вам на месте.

— А что с судом? — спросил Денис.

— Мы выиграем. Я наняла лучшего юриста по арбитражу. Но наша главная задача — не дать Карине диктовать условия.

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.