

ОСНОВАНО НА РЕАЛЬНЫХ СОБЫТИЯХ

ИЗ ЛИЧНОГО
ДЕЛА
№ 2224

СОДЕРЖИТ
НЕЦЕНЗУРНУЮ
БРАНЬ

18+

ОЛЕГ ШИРОВ

Олег Широв

Из личного дела 2224

«Автор»

2026

Широв О. С.

Из личного дела 2224 / О. С. Широв — «Автор», 2026

У каждого человека есть момент, после которого жизнь делится на «до» и «после». Для автора таким моментом стала одна строительная сделка. То, что начиналось как обычный коммерческий конфликт, постепенно превратилось в многолетнюю историю долгов, угроз, уголовного преследования и борьбы за право сохранить себя. «Из личного Дела 2224» — это документальные мемуары о том, как на самом деле выглядит падение. Без героизации. Без оправданий. Без попыток выставить себя жертвой. Это книга о цене доверия, ответственности за собственные решения и о том, как даже в самых тяжелых обстоятельствах человек продолжает искать выход.

© Широв О. С., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Весна 2019	5
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Олег Широв

Из личного дела 2224

Весна 2019

Весной 2019 года мне было двадцать семь, и впервые в жизни я чувствовал себя финансово уверенно. Не богато, не «успешно» в общепринятом смысле, а именно уверенно — так, как чувствует себя человек, который больше не считает деньги перед кассой и не думает, хватит ли до конца месяца.

У меня не было собственной квартиры. Мы с первой женой и дочерью, которой скоро должно исполниться пять лет, жили в съёмной однушке в хорошем жилом комплексе — закрытый двор, консьерж, подземный паркинг. Я ездил на свежем Hyundai i40, купленном у товарища в рассрочку, а по выходным заводил ярко-жёлтый Ducati Monster 800 — мой первый взрослый мотоцикл, для которого тоже было своё место на подземной парковке. Я часто ел в кафе и ресторанах, покупал вещи, которые хотел, и почти не смотрел на цены.

Если смотреть со стороны, в этом нет ничего выдающегося. Никаких вилл, бизнесов, активов, ничего, что принято называть «настоящим успехом». Съёмная квартира, машина в рассрочку, мотоцикл, кафешки и шмотки — всё это легко обесценить. И, возможно, обесценить справедливо.

Но для меня — это было много.

Я вырос на самой окраине небогатого провинциального города. Сначала — общежитие, потом маленькая двухкомнатная квартира, где мы жили впятером: отец, мать и мы с двумя младшими сёстрами. Я донашивал одежду за двоюродными братьями, ходил в школу в порванной обуви и рано привык не хотеть лишнего — потому что хотеть было бессмысленно. На этом фоне моя жизнь в 2019 году ощущалась как прыжок через несколько социальных ступеней сразу. И это чувство — я выбрался — было для меня очень важным.

Тогда я этого не осознавал, но деньги для меня были не инструментом, а ощущением. Я тратил не на будущее и не на что-то ликвидное, а на то, что давало чувство спокойствия и нормальности здесь и сейчас. Я был финансово неграмотен — не в том смысле, что не умел считать, а в том, что не понимал, зачем деньги вообще могут быть нужны, кроме как для жизни «без напряжения».

У меня не было подушки безопасности, не было плана, не было понимания, что делать дальше. Я не думал об этом — и, честно говоря, не хотел думать. Тратить было приятно. Откладывать — тревожно. Смотреть вперёд — страшно.

Сейчас это кажется очевидным. Тогда — нет.

И только сильно позже я начал понимать, что моё отношение к деньгам не появилось из ниоткуда.

Мой отец — педагог, мастер производственного обучения. Официально. Всю жизнь он работал честно и тяжело. Кроме основной работы он постоянно крутился: возил кабины КамАЗов в Москву, пробовал заниматься механической обработкой деталей на базе мастерской, где работал. Он всегда старался заработать больше, но никогда не был финансово грамотным и никогда — предпринимателем. Деньги для него были источником тревоги, а не роста. Просрочка по кредиту воспринималась почти как личная катастрофа.

Отец вырос сиротой. Детский дом, потом армия, потом попытка найти мать, которая его не приняла, потом жизнь в деревне у тёти, которая, по сути, и занялась его воспитанием уже в подростковом возрасте. Он рано научился выживать, но не научился строить. Он был строгим, вспыльчивым, иногда мог ударить за косяки. Помню, как однажды он хорошенько всыпал мне

за то, что я забыл купить ему минералки в магазине. Он, видимо, болел с похмелья. А я просто заигрался с ребятами во дворе, был ребёнком и, наверное, не заслуживал такого строгого наказания за забывчивость. В детстве я его боялся. Не потому что он был злым, а потому что он был жёстким и закрытым. Это был не тот человек, с которым можно было делиться страхами.

Моя мать — совсем другая история. Она выросла в большой деревенской семье, хорошо училась, поступила в высшее учебное заведение, и именно благодаря ей мой отец тоже получил высшее образование. Мама всегда была рядом с нами. Слишком рядом. Быт, готовка, стирка, уборка, вечная нехватка денег — всё это легло на неё тяжёлым, выматывающим фоном. Она была человеком долга до конца. Даже когда я жаловался на плохое самочувствие и у меня была явная температура, она, стиснув зубы, отправляла меня в школу — в её картине мира прогулы и симуляция были недопустимой слабостью.

Нужно было терпеть и делать то, что положено.

Она была вежлива, приветлива, всегда выслушивала гостей, кормила, поила чаем, но при этом всем сердцем хотела тишины и одиночества. Как только дверь за гостем закрывалась, она выдыхала. Её личные границы были размыты, а усталость — постоянной. Я думаю, что деньги для неё тоже никогда не были про свободу. Скорее — про выживание и усталость.

Я не виню своих родителей. Они дали мне всё, что могли, в тех условиях и с теми ресурсами, которые у них были. Сейчас, с высоты прожитых лет и собственного родительства, наши отношения преобразились. С отцом я общаюсь как с другом, а мать дарит мне ту безусловную любовь и внимание, которых, возможно, ей самой не хватало сил дать тогда.

Но именно из этого детского фона у меня сформировалось ощущение, что стабильность хрупкая, что спокойствие нужно покупать здесь и сейчас, и что лучше потратить, чем хранить и бояться потерять. Тогда я впитывал другое: ответственность без стратегии, страх ошибок, привычку держать всё под контролем и при этом не верить в устойчивость завтрашнего дня.

Весной 2019 года я этого не понимал.

Я просто жил в хорошей однушке, ездил на машине, заводил мотоцикл в тёплые вечера и чувствовал, что наконец-то нахожусь в правильной точке. Мне казалось, что я пришёл туда, куда хотел. Я ещё не знал, что это было не итогом, а началом — и что впереди мне придётся пересобрать не только свою жизнь, но и себя самого.

На тот момент я уже несколько лет занимался проектированием домов и коттеджей. Пробовал себя в дизайне интерьера, но очень скоро понял — это не моё.

Несколькими годами ранее мне предложили работу в компании по деревянному домостроению. Я принял приглашение на должность проектировщика. Несмотря на отсутствие профильного образования — я учился на электрика, но ни дня им не проработал — у меня была способность быстро учиться. Я легко схватывал логику проектного софта, глотал профильную литературу о конструкциях, этапах строительства и характеристиках материалов. И у меня получалось.

Программу для проектирования деревянных домов я освоил стремительно и начал «шлёпать» проекты один за другим. Зарабатывал прилично — семьдесят, восемьдесят, а то и сто тысяч в месяц. Но этого было мало для моих амбиций.

«Сто тысяч? Разве это предел? — крутилось в голове. — Я трачу столько сил, выдаю готовые, технологичные решения, вникаю в каждый узел, а львиная доля прибыли оседает у руководства. Почему я должен работать на чужой бренд, когда могу забрать всё сам?»

Во мне бурлил дикий, опьяняющий азарт. Казалось, что рынок открыт распахом, что клиенты сами выстроятся в очередь, стоять мне только вывесить собственную вывеску. Я был слеп, фанатично уверен в собственном успехе: мол, кому как не мне знать все нюансы этого бизнеса? Я смогу всё. Сам подниму, сам рассчитаю, сам заработаю. Эта самоуверенность застилала глаза, глуша последние крохи здравого смысла.

В итоге я со скандалом ушёл из компании. Кстати, её руководитель ещё появится в моей истории. О наших взаимоотношениях я расскажу позже, когда дойдёт дело до последствий моих решений.

Так вот, я был уже на вольных хлебах, с багажом знаний. Я проектировал, но этого было мало. Медленно, но верно я начал входить в строительный бизнес: брал первые объекты, строил по своим же проектам. Всё вроде шло хорошо.

Конечно, были срывы сроков, ошибки и косяки — это нормально, когда только учишься вести бизнес с высоким уровнем ответственности. Но проблема была не в этом. Проблема была во мне. Тогда я был резок, вспыльчив и горд до глупости. Если клиент позволял себе тон, который я считал хамским, запросто мог послать его куда подальше. Рвал договоры, в пылу конфликтов не возвращал деньги, которые считал честно заработанными. О дипломатии в моих речах и поступках тогда не было даже намека.

Если честно копаться в том, что творилось тогда внутри... в моменте это не ощущалось просто как победа — это было чистейшим, ослепительным триумфом.

Когда клиент начинал качать права, лезть в чертежи, указывать, как мне работать, или пытаться прогнуть меня по срокам и деньгам, во мне всё закипало. Но это была не злость слабого человека, которого загнали в угол. Это было пьянящее, гордое ощущение собственной непогрешимости и силы. Мне казалось: вот она, настоящая мужественность и принципиальность. Я не прогибаюсь под изменчивый мир, я не терплю неуважения к своему труду!

Швырнуть этот чёртов договор ему в лицо или послать прямым текстом — в ту секунду это ощущалось как акт высшей справедливости. Я чувствовал себя хозяином положения, творцом, художником, которого оскорбили мелочными придирками. Мне казалось, что этим разрывом бумаги я ставлю на место не просто зарвавшегося заказчика, а саму несправедливость этого мира. Я гордился своей резкостью. Я искренне верил, что крутизна заключается в том, чтобы сжечь мосты, хлопнуть дверью и показать всем средний палец. Это была позиция гордого одиночки, который никому не обязан лизать задницу.

Царапало ли что-то внутри?

Ещё как царапало, только этот червячок сомнения сидел так глубоко и был так искусно закопан под слоем фальшивой гордости, что я его почти не замечал.

Где-то на самом дне сознания, в те доли секунды, когда хлопала дверь или в тишине пустой машины остывал мотор, мелькало холодное понимание: *«Черт... а ведь сейчас ты выбросил в помойку не его нервы. Ты выбросил деньги, на которые должна жить твоя семья.»*

Но признаться в этом самому себе тогда? Да никогда в жизни. Гордыня и юношеский максимализм работали как бронированная плита. Я тут же отмахивался от этого голоса, глушил его новой порцией бравады: *«Ничего, найду других! Полно клиентов! Я профи, меня с руками оторвут!»*.

Я упивался собственным бунтом, совершенно не замечая, как этот протест постепенно превращается в петлю, которую я собственными руками затягиваю у себя на шее.

Деньги шли, и я их тратил. Мало времени проводил дома, пропадая с друзьями в клубах, ресторанах и банях. Фактически, я упускал из виду семью, свои бытовые обязательства и взросление дочери. Я был молод, горяч и ощущал себя сильным. Мне яростно хотелось наверстать всё, в чём был ограничен раньше из-за нехватки средств. Мой внутренний компас был сломан и указывал не на те приоритеты, на которые должен был.

И всё же это часть моей жизни, о которой я не жалею. В ней было много по-настоящему крутых моментов. Да, мои жена и ребёнок были обделены вниманием — этого не отрицаю. Но я не был тем, кто совсем не появлялся дома. Мы ходили в кафе и в гости, гуляли, ели мороженое, катались на каруселях парке. Я играл с дочкой, возил её в зоопарк. Я старался. Но давайте будем честны: будь я тогда тем человеком, которым являюсь сейчас, внимания семье я мог бы уделять в разы больше.

Работа приносила неплохие деньги, но мне хотелось большего. Поэтому я пошёл дальше — в большую стройку. Взял первые серьёзные объекты: многоквартирные жилые комплексы и промышленные сооружения.

Чёткого финансового плана по-прежнему не было. Я просто лез в новые авантюры, чтобы зацепиться, а во всём остальном надеялся разобраться по ходу. Хотя краем сознания, в самые тихие моменты, когда гас свет и засыпал дом, эта мысль царапала череп изнутри: я строил карточный домик и молился, чтобы не подул ветер.

Я видел, как сдвигаются сроки, как трещат по швам обязательства перед одними клиентами, чтобы закрыть дыры перед другими. Я прекрасно знал, что эта конструкция держится исключительно на честном слове и бесконечном везении. Но признаться в этом вслух означало бы рухнуть самому, признать собственную несостоятельность. И поэтому я просто зажимался покрепче, запрещая себе смотреть правде в глаза, и с утроенной яростью бросался в новые проекты, закладывая под себя всё новые и новые заряды.

Именно отсутствие чёткого финансового плана и специфика строительного бизнеса — с его вечными задержками оплаты — в какой-то момент и сложились в идеальную бомбу. Она рванёт позже. А пока мне казалось, что у меня есть рабочий, пусть и импровизированный, план. И этот план давал моему делу жизнь.

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.