

ДМИТРИЙ КОКОТКИН

ЧЕЛОВЕК НАПРОТИВ ДОЛГА



Долги забрали почти всё.
Личная история падения
и возвращения к себе



НЕ СЛОМАТЬСЯ
ПОД ГРУЗОМ ДОЛГОВ



НАЙТИ ОПОРУ
ВНУТРИ СЕБЯ



ВОССТАНОВИТЬ СВОИ
ПРАВА И ДОСТОИНСТВО



НАЧАТЬ НОВУЮ ЖИЗНЬ
БЕЗ СТРАХА И СТЫДА

СУММА ВАШЕГО ДОЛГА
И ВАША ЦЕННОСТЬ
КАК ЧЕЛОВЕКА —
НЕ ОДНО И ТО ЖЕ.

18+

Дмитрий Кокоткин

Человек напротив долга

<https://litres.ru/74381937>

SelfPub; 2026

Аннотация

«Человек напротив долга» — это искренняя история человека, который однажды оказался по другую сторону финансового благополучия. Успешный предприниматель, создавший собственный бизнес, потерял практически всё: деньги, компанию, семью, репутацию и уверенность в завтрашнем дне. Но именно на самом дне он нашел то, что невозможно купить за деньги, — понимание истинной ценности человека, силу начинать заново и желание помогать тем, кто оказался в похожей ситуации.

Через личную историю, ошибки, победы и поражения автор показывает путь от отчаяния к свободе, раскрывая не только юридическую сторону банкротства, но и ощущения человека, оказавшегося в долговом кризисе.

В книге собраны жизненные уроки, практические выводы и «Кодекс Феникса» — восемь правил, которые помогут перестать отождествлять себя с долгами и начать выбираться из ямы.

Эта книга станет поддержкой тем, кто потерял надежду, и напоминанием о том, что банкротство — это не конец жизни, а возможность начать новую главу.

Содержание

Оглавление	4
Введение	6
Глава 1. Свежий запах начала	11
Глава 2. Звон разбитого стекла	24
Конец ознакомительного фрагмента.	38

Человек напротив долга

Оглавление

Введение

Глава 1. Свежий запах начала

Глава 2. Звон разбитого стекла

Глава 3. Годы шуршащих шин и чужих ключей

Глава 4. Первый клиент. Мост понимания к свету свободы

Глава 5. Персональный антикризисный конвейер

Глава 6. Синтез души и мозга

Глава 7. Дела семейные

Глава 8. Три товарища, фокусы с исчезновением и неоправданные риски

Глава 9. Кодекс Феникса, или Восемь правил для тех, кто угодил в долговой капкан

Глава 10. Человек напротив долга. Философия компании «Свобода от долгов»

Заключение

Благодарности

Эта книга — художественное произведение. Все персонажи в ней реальны, однако некоторые события и диалоги изложены с долей авторского вымысла. Какие-то ситуации сознательно усилены или смягчены — ровно настолько, на-

сколько это требовалось для создания живого, убедительного образа, не искажая при этом сути.

Введение

Что мне делать, если денег нет, а долги растут?

Именно с этого вопроса все начинается. Вы задаете себе этот вопрос утром, когда открываете глаза и первым делом вспоминаете не о том, что сегодня хорошего, а о том, кому и сколько должны. Вы задаете его вечером, когда пытаетесь уснуть, но в голове бесконечной лентой прокручиваются одни и те же пугающие сценарии. Вы задаете его в те редкие минуты, когда проводите время с семьей или друзьями, но чувствуете себя не с ними, а где-то далеко, там, где, как вам кажется, нет выхода. Если это состояние вам знакомо, если вы сейчас держите в руках эту книгу с тяжестью в груди и папкой неоплаченных счетов в соседней комнате, то знайте: вы не одиноки в этом кошмаре.

Самое важное, что я хочу, чтобы вы поняли с первой же страницы: **сумма вашего долга и ваша ценность как человека — это абсолютно разные вещи**, которые не имеют друг к другу ровно никакого отношения.

Долг — это не клеймо на всю оставшуюся жизнь. Это финансовая ситуация, которая возникла в какой-то момент из-за совокупности причин, ошибок, внешних ударов или просто неудачного стечения обстоятельств. И из этой ситуации есть выход.

Я написал эту книгу, чтобы протянуть вам руку — ту руку, которой в самую темную пору моей жизни так отчаянно не хватало мне самому. Руку человека, который сидел на том же дне, боялся тех же звонков с незнакомых номеров и чувствовал тот же парализующий стыд перед близкими, что, возможно, сейчас и вы.

Когда я основал компанию, заработал миллион и уже перерезал красную ленту, открывая собственный ресторан, я даже не подозревал, что распахиваю двери навстречу персональному кошмару. Вместе с появлением ресторана начались безудержные траты, кредиты, займы и долги, которые множились день ото дня. В какой-то момент я осознал, что нахожусь на краю пропасти, и во мне не хватает сил удержаться от падения. Налоговая инициировала процедуру банкротства в отношении меня, и я почувствовал, что меня обступает тьма в той яме, куда все-таки угодил.

Однако мне удалось выбраться на поверхность и снова увидеть солнце. Оглядываясь, я понимаю, что находился среди армии таких же потерянных для социума душ, которым помимо юридической помощи требовалась сердечная поддержка.

Быть может, именно сейчас, читая этот текст, подспудно вы размышляете над тем, как погасить ближайший платеж по кредиту или вернуть кому-то долг. Вы напуганы, растеряны и, вероятно, злы на весь мир. И если у вас промелькнула мысль, что никогда уже не настанут светлые времена,

позвольте не согласиться. Я знаю, что это неправда.

Я проведу вас по собственному извилистому и топкому пути, который начался в точке большого успеха, когда зародился прибыльный бизнес. Такой опыт вдохновляет, но и одурманивает, поэтому так важно, чтобы наряду с финансовыми советниками и знаниями нашелся рядом человек, которому можно доверить свои страхи и сомнения. Я пренебрег работой над эмоциями и горько за это поплатился.

Однако эта книга не инструкция и не рецепт по выходу из долгового бремени в духе «как списать долги», которые сегодня легко найти в открытом доступе. Прочитав ее, вы получите систему мышления, которая уберет вас от дальнейших финансовых ошибок и поможет увидеть в любой, даже самой катастрофической ситуации, точку для нового начала. С помощью восьми пунктов из «Кодекса Феникса» я покажу, шаг за шагом, как бороться с долговой гидрой так, чтобы у нее больше никогда не отросли новые головы.

Вы будете знать, как поэтапно выбраться из долговой ямы, и разберетесь с тем, какие чувства на каждом из этих этапов являются нормой, а какие представляют опасность. Вы научитесь отличать страх, который вас парализует, от страха, который вас защищает, и узнаете, как превратить даже самый сильный стыд в мотивацию.

Самое важное, что вы вынесете из этой книги, — это гораздо более зрелое и спокойное отношение к деньгам и рискам. Вы научитесь справляться с жестокими уроками судь-

бы, выходя из них более сильным и цельным человеком.

Мне удалось побывать на противоположных берегах бурной финансовой реки, я был должником и парией, никому не нужным как на рынке труда, так и в личной жизни. Однако мне повезло вовремя попасть в компанию, которая помогала людям пройти процесс банкротства с наименьшими потерями. Я начал с рядового менеджера, общался с клиентами и скоро вырос до руководителя, потому что сформировал личный подход, нашел нужные слова и интонации, знал, о чем думает человек, угодивший в долговой капкан. Став руководителем, я перенес выработанные методики на функционирование всей компании, и процент потерянных клиентов приблизился к нулю. Наоборот, многие возвращались с партнерами и друзьями, которым требовалась помощь.

Некоторые имена героев, кто не дал согласие на повествование от первого лица, клиентов и названия компаний в этой книге изменены. Это сделано из соображений защиты частной жизни и профессиональной этики. Работа в сфере банкротства строится на доверии и конфиденциальности. Измененные названия позволяют говорить о методах и результатах, не нарушая обязательств перед теми, кто доверил мне свою историю.

Если вы чувствуете, что больше не можете жить в этом напряжении, если вы устали просыпаться с мыслью о долгах и засыпать с ощущением вины, просто переверните страницу. Не нужно сейчас ничего решать, просто позвольте этой

истории случиться. Позвольте мне быть тем самым проводником, которого когда-то так не хватало мне самому. И клянусь вам честностью человека, который прошел этот путь: когда вы дочитаете последнюю страницу, вы уже не будете тем, кем были, когда открыли первую. Вы поймете, что выход есть. И вы будете знать, как к нему прийти. Давайте начнем этот непростой, но единственно верный путь от долгов к финансовой и душевной свободе.

Глава 1. Свежий запах начала

Дар учителя — зажечь в ученике свет. Дар ученика — защитить этот свет.

Я родился и вырос в Андижане. Это солнечный край на юго-востоке Узбекистана, где воздух пропитан запахом свежеиспеченных лепешек и спелых фруктов, а люди славятся своим горячим сердцем. В школе, где я учился, были разные ученики: кто-то делал успехи в спорте, другие были подающими надежды математиками или литераторами, а у некоторых поводом для гордости был «крутой» старший брат. А еще в моей школе работал человек, которого уважали все без исключения — учительница истории и обществознания Эвелина Борисовна Саакова.

Когда Эвелина Борисовна рассказывала о древних цивилизациях, мы сидели за партами, открыв рты. На ее уроках мы будто воочию переживали исторические события и отправлялись на машине времени в изучаемую эпоху. Эвелина Борисовна умела вовлечь в предмет каждого школьника, и мы отвечали ей участием и дисциплиной.

До одного февральского утра.

Когда я учился в девятом классе, в нашей школе объявилась парочка «мажоров» из будущих выпускников. Детишки местных «шишек», возомнившие, что им все сойдет с рук. Они срывали уроки, хамили, вели себя из рук вон плохо.

Однажды они перешли черту, и случилось это на уроке истории. Эвелина Борисовна, обычно спокойная и тактичная, не выдержала балагана.

— Вон из класса! — сказала она жестко.

Парочка вылетела в коридор, но отправилась не домой, чтобы учить уроки, а напрямик к директору. Администрация школы, вместо того чтобы защитить учителя, встала на сторону хамов, потому что было себе дороже — детишки родились с «золотой ложкой» во рту и никогда не сталкивались с родительским наказанием. Эвелине Борисовне предложили выбор: либо она терпит нахальное поведение, либо уходит.

Она выбрала уйти.

Когда слух об этом, разлетевшись по школе, дошел до меня, я почувствовал, как меня захлестывает волна возмущения. О чем думала администрация? Ради двух наглых подростков предать человека, вкладывавшего в преподавание душу? Уму непостижимо! Я не был отличником или старостой и обычно не лез в разборки, но тут просто не смог промолчать.

Весь вечер я обзванивал ребят. Не только из своего класса, из параллельных тоже.

— Завтра встречаемся у ее дома. Кто не придет, тот трус, — говорил я в трубку.

Февральское утро выдалось морозным и солнечным. Мы, старшеклассники, собрались у дома Эвелины Борисовны.

Двор был заполнен, пришло человек сто пятьдесят. Пацаны, девчонки, даже ученики младших классов. Мы стояли плечом к плечу.

Я крикнул первым:

— Эвелина Борисовна! Возвращайтесь!

Толпа подхватила. Мы орали так, что было слышно в соседних кварталах.

— Мы вас любим! — кричали мы нашей учительнице. — Мы без вас не уйдем!

Я видел, как дернулась занавеска в ее окне, как наша учительница выглянула, прижав руки к груди. В ее глазах стояли слезы. А мы орали, как одержимые, не чувствуя холода.

Потом мы рванули в городской отдел народного образования. Да, мы прогуляли уроки. Плевать! Борьба за справедливость на тот момент была важнее. Мы ввалились гурьбой в здание гороно. Секретарши попытались нас остановить, но куда там, попробуй сдержи взвинченную толпу подростков. Меня как заводилу пропустили к начальнику.

Зашел в кабинет. На стенах висят портреты правителей. За большим дубовым столом сидит важный дядька в очках с черной массивной оправой.

— Ну, излагай, бунтарь, — сказал он, с любопытством разглядывая меня.

Я выдохнул и рассказал, как унизили учительницу и как администрация школы спасовала перед «блатными» школьниками, поставив Эвелине Борисовне ультиматум. И теперь

мы, ученики, хотим ее вернуть. Говорил я горячо, сбивчиво, но честно. Дядька внимательно слушал, изредка уточняя детали.

— Если не поможете, — сказал я ему прямо, — пойдем дальше, в областной отдел. Даже в мэрию!

Он усмехнулся:

— Прямо в мэрию? Не струсил?

— Нет. Я за справедливостью пойду хоть к министру, — отрезал я.

Начальник горно посмотрел на меня с уважением, как на равного, кивнул и пообещал, что разберется.

Мы вернулись в школу. Не успели рассесться по местам, шумно двигая стулья, как в класс пожаловал директор. В кабинете стало тихо как никогда. Директор обвел нас глазами, задержался на каждом чуть дольше обычного, сверля сердитым взглядом, и сказал без всяких приветствий:

— Кто зачинщик всего этого безобразия?

Мы молчали. Директор хмыкнул и добавил громче, разделяя слова:

— Я спрашиваю: кто повел школьников в горно?!

Я медленно встал и сказал:

— Я собрал ребят, и мы вместе пошли в горно. Я не зачинщик, просто не могу мириться с несправедливостью.

Директор опешил. Видимо, ждал, что я начну отпираться и валить на других учеников.

— Почему сразу ко мне не пришел? Зачем через голову

скакать? — спросил он, нервно потряхивая кулаками.

— Вы бы ничем не помогли, — ответил я честно, — потому что все решили, когда поддерживали дерзость и циничность.

В классе повисла звенящая тишина. Директор побагровел, но промолчал.

Прошло несколько дней, но наказания так и не последовало. А еще через несколько дней Эвелина Борисовна вернулась. Когда она вошла в класс, мы встали и долго аплодировали. Она стояла у доски и молча смотрела на нас, а мы хлопали и хлопали, и никто не знал, когда пора остановиться.

«Главное — работайте, думайте, ищите!» — с таким заголовком на первой полосе «Андижанской правды», где я подрабатывал внештатным корреспондентом, вышла моя статья об Эвелине Борисовне. Это случилось через несколько дней после моего бунта. Чуть позже ее перепечатала республиканская газета «Учитель Узбекистана».

После этой истории меня прозвали Февралистом — в память о феврале, когда мы, дети, пошли войной на несправедливость и победили. Тогда я понял, что настоящая сила сосредоточена не в кулаках и не в «папиных» деньгах, она сконцентрирована в силе свободного слова, которое нужно иногда прокричать, если все вокруг молчат или шепчутся. И не бояться идти до конца, если знаешь, что прав.

Именно тогда я впервые почувствовал, что быть полезным людям, бороться за правду и ломать предрассудки — это и

есть мое призвание. Но жизнь приготовила мне испытание посложнее, чем разговор с директором или поход в гороно.

В морозное январское утро две тысячи десятого я видел широкий манящий простор, расстилавшийся передо мной и моей подругой Ланой. Мы взялись за рискованный бизнес, не обещавший на старте ничего, кроме синяков, ссадин и ушибов. Открыли клининговую компанию «Сияние».

В нос бил запах хлорки и цитруса. Я запомнил этот букет навсегда, потому что он сулил свободу и возможности. Наш путь начинался в гараже, ничего романтического. Вместе с Ланой мы арендовали пыльный гараж на окраине города, вложив последние деньги. Купили моющие принадлежности, швабры и ведра. Начинать бизнес приходилось с нуля, но грядущий вызов будоражил, хотелось быстрее взяться за дело. Итог замысла зависел исключительно от моих усилий. Я больше не винтик в большом механизме, где не так важно, что ты говоришь. Всегда найдется сотрудник, который либо громче кричит, либо знает, кому и что шепнуть на ухо. Проработав в фирме директором по развитию несколько лет, я ушел в никуда и ни капли не сожалел. Прежняя работа дала мне немного, оставив после себя неприятный осадок.

Первый клиент — самый важный, и схалтурить нельзя, потому что пострадает репутация. Первый заказ остается с тобой навсегда. Как монета, с которой начался тот самый первый миллион. Ее хранят, положив под стекло или убрав

в потаенный уголок бумажника. Нашему «Сиянию» повезло — пришлось начинать в скромном фитнес-клубе. Его хозяином был широкоплечий мужик с усталым взглядом. Он скептически осмотрел меня и спросил:

— «Сияние», значит? А ты, получается, главный уборщик?

— Все так, — кивнул я.

— Тебе сколько лет? Двадцать три-двадцать пять? Зеленый еще. Скоро ты поймешь, что таких контор, как у тебя, навалом. Не выживете.

— Мы постараемся, — улыбнувшись, ответил я. — И, кстати, мне двадцать шесть.

— Добро, — ответил хозяин. — Значит так: к утру зал должен блестеть. Народ нынче привередливый, им не просто пот отмыть нужно, им запах свежести подавай.

Я работал всю ночь. Отдирал с резиновых покрытий засохшую грязь и натер мозоли, орудуя шваброй. Едкий запах химии въедался в кожу и волосы, спина затекла. Я не пропускал ни один темный угол, куда никто не заглядывал со дня открытия фитнес-клуба, и вычищал на совесть, дав себе обещание справиться вовремя и не краснеть перед заказчиком. Постепенно помещение преобразалось, натертые тряпкой зеркала и стекла начинали блестеть. Вдруг я уловил запах той самой свежести, о которой говорил хозяин клуба, и понял, что стыдно не будет. Я справился.

Первые посетители-жаворонки пришли в шесть утра и за-

няли спортивные снаряды. Я стоял на улице под промозглым зимним небом и курил, глядя на освещенные окна клуба. В стекле отражалось уставшее лицо, но с блестящими глазами. На меня смотрел уверенный мужчина, который отлично выполнил свою работу.

Появился меланхоличный хозяин клуба. Он похлопал меня по плечу и протянул деньги.

— Тут чуть больше. С премией, — сказал он. — Видно, что не халаявничал. Буду твоим постоянным клиентом.

Скупая похвала этого здоровяка дорогого стоила. В ту минуту она была ценнее, чем любой красный диплом.

Прошло полгода, и в команду «Сияния» пришли новички. Первым стала Вера, искавшая подработку в свободное от семейных обязанностей время. Вторым пришел Рустам, исполнительный и тихий парень из Таджикистана. Рустам работал на совесть, не оставляя после себя ни соринки, ни разводов. На него можно было положиться. Мы быстро сплотились в единый тандем, который верил, что результат проделанной работы отражается на чистоте репутации. Никому из нас не хотелось ее запятнать.

У меня освободилось время, и я занялся управлением. Искал клиентов и выстраивал механизмы, вводил чек-листы для каждого типа уборки: «стандарт», «генеральная», «после ремонта». Приобрел в кредит полоймки, пылесосы и роторную машину. Придумал систему контроля, лично вы-

езжал к новым клиентам и частенько бывал у постоянных. Мне хотелось лично слышать пожелания и предложения заказчиков. Я пытался превратить рутинный процесс уборки в услугу, которая приносит клиенту не только чистоту, но и радость. После каждого клининга мы оставляли клиенту визитку и вкусную шоколадку.

Через два года «Сияние» превратилось в конкурентоспособную компанию. Мы могли состязаться на рынке с лидерами и выигрывать. На руках у нас лежали заключенные контракты с бизнес-центром, медицинскими клиниками, крупным торговым центром и с десятками частных заказчиков в премиальных жилых комплексах. Я снял уютный офис, нанял секретаря и менеджеров. Впервые денег хватало не только на бизнес и безбедную жизнь, но и на то, чтобы вдохнуть полной грудью, сказать себе: «У меня получается».

На волне успеха я обзавелся машиной. Ее салон пах той самой свежестью, которая одурманила меня на первом заказе. Не дорогой, но и не дешевый, мой новый автомобиль. Вскоре мы вместе с семьей переехали в трехкомнатную квартиру близ метро «Динамо». До этого мы с женой Яной ютились в малогабаритке, в ней рос и сын Артем, которому недавно исполнилось пять лет, а теперь наконец-то смогли перебраться в просторное и комфортное жилье. Яна, видевшая начало «Сияния», поддерживала меня даже тогда, когда я начинал в себе сомневаться. Печатала первые визитки и варила по ночам кофе, пока я сводил бухгалтерию. За-

ехав в новую квартиру, мы первым делом с хлопком открыли шампанское. Пили его из пластиковых стаканчиков — другой посуды еще не было, но это совсем не мешало. Я любил жену, рос мой сын, и дело мое росло — что еще нужно для счастья?

Жизнь приобрела внятные очертания и устойчивый ритм. Утром я проводил планерку, потом выезжал на объекты и вел переговоры с клиентами. Вечером возвращался домой, к жене и сыну. Яна превращала нашу квартиру в уютный очаг, свивала семейное гнездо, в котором воцарились забота и уют. По пятницам к нам приходили друзья. Мы болтали, делились планами и амбициозными идеями. По утрам в выходные Артем будил меня, дотрагиваясь своей маленькой ручкой до моего лица. Проснувшись, я улыбался ему, и весь мой стресс и усталость испарялись без следа. Я смотрел на сына и клялся себе, что он будет расти в любви, безопасности и достатке. Папа постарается и возведет для этого целый мир под названием «Сияние».

Еще через два года в штате трудилось двадцать пять сотрудников, появились небольшой парк уборочной техники и стабильная прибыль. Я носил деловые костюмы и встречался с ключевыми клиентами в ресторанах. Наши переговоры велись в деловом тоне, я научился жонглировать цифрами из отчетов и доказывать свою точку зрения, полагаясь на статистику. Пожалуй, тогда-то я и стал бизнесменом, пусть и средней руки. Человеком, отвечающим за развитие своего

детища, которое выросло в большой дышащий организм и отправилось в свободное плавание, ориентируясь на логику рынка и следуя коммерческим правилам.

И вот я снова смотрел на свое зеркальное отражение — выбрит, причесан, в костюме, с часами на руках. Оно мне не нравилось.

Я поймал себя на мысли, что мне скучно. Я скучал по работе руками, по запаху свежeweымытого пола. Сидя в мягком кресле руководителя, я разглядывал сухие отчеты и цифры. Дела шли хорошо, бизнес-процессы были отлажены, жаловаться не приходилось. Но я осознал, что окончательно превратился в функционера и больше не был причастен к процессу создания чистоты. Пудовой гирей, стоявшей на груди, меня придавила офисная волокита с ее планерками, налоговой и контрактами. Поразительно, но я заметил, как завидую молодому сотруднику, который зажигательно, с горящими глазами рассказывал о том, как придумал отмыть сложное загрязнение на фасаде.

Как-то вечером, после ужина, я сел на диван и уткнулся в телевизор, пребывая в своем отчужденном мирке, который в последнее время наполнился вакуумом. Жена о чем-то меня спрашивала, но я не мог уловить смысла слов.

— Дорогой, ты слышишь меня? Ты стал часто летать в облаках. Что происходит? — спросила меня Яна. — Все же хорошо. Деньги есть, бизнес расширяется. Прошу тебя, хотя бы чуть-чуть, но расслабься наконец.

— Да ничего не происходит. Просто живу, — ответил я.
— Работаю для нашего светлого будущего.

— Но будущее — вот оно, уже наступило, — ответила Яна и обвела взглядом нашу квартиру.

Я согласился и улыбнулся. Быть может, Яна и права, мы живем так, как давно мечтали. И я потрудился для этого. А сколько еще предстоит пройти! Сколько встреч, отчетов, аналитики и договоров я встречу на своем пути. Буду биться за каждого клиента, отвоевывая его у конкурентов, стану жестче и принципиальней с персоналом. Бесконечная гонка закончится тогда, когда впереди не останется никакого будущего. Притормаживать нельзя, потому что любая проводочка грозит провалом. Самое коварное в паузах таится в их тишине, когда вдруг слышишь, как свистит сквозняк скуки, забиваясь в уголки души. Поэтому я не сбавлял скорость, давил педаль акселератора в пол и мчался навстречу неизвестности. Количество ключевых клиентов росло, я закупал все новую технику и участвовал в заведомо невыгодных тендерах, чтобы повысить репутацию фирмы. Я не мог все потерять, поддавшись унынию. Оказаться в полупустом гараже сейчас, без юношеского задора, с долгами и страхом начать сначала для меня было равносильно смерти.

Яна мечтала о покое и уютных вечерах в кругу семьи. Она хотела бы чаще видеть дома мужа и отца своего ребенка. Так отдыхать, чтобы уехать в отпуск и отключить все средства связи. Яна не видела себя императрицей клининговой

империи, которую я хотел создать. Она возводила фамильную крепость, неприступную для житейских невзгод. Вдруг я осознал, что мы с женой движемся в противоположные стороны, и что еще хуже, едем по параллельным дорогам.

Борясь со скукой и кризисом, назревшим в отношениях с любимой женщиной, я решился на безрассудный шаг, похожий на прыжок с дырявым парашютом. Я судорожно искал, за что в этом полете зацепиться, чтобы снова обрести пьянящий вкус жизни и творчества, но не разбиться в лепешку. Я боролся с рутиной в ожидании дерзкого вызова. Внутренний голос заговорщически нашептывал мне: «Ты же основал свою фирму. Ты расширил ее и преуспел. Ты опытный и дальновидный бизнесмен. Тебе все по плечу».

Поддавшись коварному советчику, я взглянул на свой кабинет в «Сиянии» и решил, что давно его перерос. Пора зажигать новые звезды. Я не подозревал, что вскоре тот самый сквозняк скуки перерастет в ураган и сметет мое будущее и мое прошлое. Я брал займы у судьбы, и расплачиваться пришлось самым ценным, что у меня было в жизни.

Глава 2. Звон разбитого стекла

Успех, добытый однажды, не дает гарантий на будущее.

Я заметил проблему в непривычной тишине, которая царилa в моей машине по дороге в офис. Раньше я включал музыку, продумывал планы, активно обзванивал клиентов. Теперь я ехал, молча уставившись в серую ленту дороги. Мысли перекатывались, как валуны, повторяя один и тот же маршрут: отчет, зарплата, налоги. Я подметил, как напряжены мои плечи, как я до боли сжимаю челюсть. Со мной случилось обычное профессиональное выгорание, мне требовался отдых, но я считал его проявлением слабости. «Соберись, тряпка! — призывал я себя. — Под твоей ответственностью семья и команда. Ты не имеешь права уставать».

Но утомление копилось и, словно вода сквозь треснувшую дамбу, просачивалось в каждый аспект жизни. Я приходил в наш прекрасный уютный дом, садился ужинать, и за столом, накрытым красивой скатертью, между мной и Яной возникало едва заметное отчуждение.

Яна спрашивала:

— Как прошел день?

— Нормально, — отвечал я, что на самом деле означало «я не хочу говорить, во мне закончились слова, остались только цифры и задачи».

Яна не бросала попыток достучаться до меня, делая это

мягко и с любовью. Она предлагала:

— Сбежим на выходные в деревню? Отключим телефоны и поживем для себя.

— Не могу, солнце. — Я мотал головой, не отрываясь от ноутбука. — В понедельник презентация для нового клиента. Очень важный контракт.

Контракт был подписан, и я принес домой бутылку дорогого шампанского. Яна грустно улыбнулась и сказала:

— Поздравляю.

Искрящаяся радость, которая наполняла глаза жены во время моих первых побед, ушла, вместо нее поселилась тревога.

— Посмотри, как Артем тебя ждет! — говорила Яна, теперь уже пробуя пробиться через сына. — Целый день спрашивает, где папа? Удели ему хотя бы полчаса.

Я садился на ковер с Артемом строить замок из «Лего», но уже через пять минут мысли возвращались к неоплаченным счетам или конфликту двух бригадиров. Физически я был рядом, но думал только о работе. Артем чувствовал это, терял к игре интерес и уходил к маме.

Мы с Яной перестали мечтать, и эта перемена стала заметной трещиной в отношениях, которая угрожала развалить наш брак. Раньше мы шептались в темноте, строя планы: «Вот вырастет Артем, купим дом у моря. Объедем на машине всю Италию. Откроем маленькую кофейню, когда будем старыми. Будем встречать закаты, укрывшись пледом».

Наивные, но светлые, эти мечты были путеводной звездой, которая вела нас по жизни вместе, в одном направлении. Теперь, когда Яна говорила о будущем, я замечал совсем другой вектор:

— Знаешь, не нужен нам дом у моря. Здесь тоже хорошо. Лучше вложимся в образование Артема, пока он маленький.

Ее мечты стали тихими и осязаемыми. Яна предпочитала покой драйву, старалась привносить в наш быт глубину и радость простых мелочей.

Мои представления о мечтах оставались грандиозными, абстрактными и ненасытными. Я раздумывал выйти на федеральный уровень, создать франшизу, купить под офис собственное здание. Я боялся остановки, как спортсменов, знающий, что после финиша наступит боль и пустота, и предпочитал бежать бесконечный марафон — неважно, сколько сил он отнимет.

Однажды вечером мы с Яной сидели на кухне. Артем спал. Тишина была настолько громкой, что давила на уши. Яна, не глядя на меня, помешала ложкой чай и тихо проговорила:

— Мне страшно за тебя. Ты вроде бы здесь, но тебя нет. Ты как будто растворяешься. Говоришь со мной, но не слышишь. Обнимаешь меня на автомате, и я чувствую, что мысленно ты уже на совещании. Я теряю тебя. Но самое страшное, что ты теряешь себя.

Она взглянула на меня без упрека. В ее глазах застыли

боль и беззаветная любовь, которая пытается спасти тонущего ценой собственной жизни.

— Остановись, пожалуйста, — продолжала она. — Хоть ненадолго. В «Сиянии» все хорошо, компания будет работать и без тебя. Возьми паузу месяца на три. Мы уедем и станем просто семьей. Прошу тебя.

— Какую паузу? Сейчас самый пик! — искренне возмущался я. — Нельзя останавливаться! Если я встану, все развалится! Я же для нас стараюсь, чтобы мы ни в чем не нуждались!

— Мне не нужно «все», — прошептала Яна, и по ее щеке скатилась слеза. — Мне нужен живой муж, а не банкомат с испорченными нервами.

Разговор повис в воздухе тяжелым, неразрешимым грузом. С тех пор мы перестали говорить о главном. Жизнь шла по накатанной колее. Я погрузился с головой в работу, Яна — в заботу о сыне и в попытки сохранить дома островок тепла.

Именно тогда, в момент отчаяния и внутренней пустоты, я нуждался в ярком и захватывающем чувстве «нового начала». Во мне родилась роковая, отравляющая идея.

Я увидел объявление о сдаче в аренду помещения бывшего ресторана. Причем в том же торговом центре, где наша с Ланой компания наводила чистоту. Я зашел просто на него посмотреть. Это было просторное, уютное помещение с вы-

сокими потолками и огромной верандой на крыше. Солнечный свет заливал пол. В голове вспыхнула картинка: теплое дерево столов, мягкий свет бра, запах свежей выпечки и кофе, гул голосов и смех. И я влюбился в это душевное место, куда люди придут ради вкусной еды и ощущения, что о них позаботились.

Впервые за долгие месяцы я вернулся домой с горящими глазами. Сел напротив жены и принялся с упоением ей рассказывать:

— Представь, уголок настоящего Израиля! Мы назовем его «Бетеавон», что в переводе с иврита означает «приятного аппетита». Ты будешь заниматься интерьером, а я стану ответственным за атмосферу!

Яна слушала с каменным лицом и не перебивала. Когда я закончил свою воодушевленную тираду, она спросила ледяным тоном:

— Ты с ума сошел?

— Что? Почему? Это же гениально!

— Гениально? — Ее голос дрожал. — У нас есть стабильный бизнес, который ты ненавидишь, невыплаченный автокредит и, в конце концов, маленький ребенок. Вместо того чтобы научиться жить с тем, что имеешь, и быть счастливым, ты хочешь ввязаться в самую авантюрную и провальную историю — в ресторанный бизнес? Ты знаешь, какая там конкуренция? Какие риски? Ты хочешь потерять все, что мы нажили?

— Ничего я не потеряю! — кричал я, отказываясь прислушиваться к весомым аргументам жены. — Ты просто не веришь в меня! Все время хочешь меня остановить и заземлить. Ты совсем не понимаешь, что мне нужно!

— Все я понимаю! — закричала она в ответ, и это был крик боли. — Тебе нужно бежать от тишины и от себя. А твой дурацкий ресторан — это всего лишь очередной предлог, чтобы не смотреть мне в глаза и не замечать, как разваливается наша семья!

Своими словами Яна попала в открытую рану. Сияясь заглушить возникшую боль, я ожесточился:

— Хорошо. Если ты не со мной, я сделаю все один. Это будет мой проект. Мое спасение.

Мы не разговаривали неделю. Холодная война в нашей уютной квартире оказалась страшнее любых скандалов. В конце концов, видя мое фанатичное упрямство и понимая, что остановить меня не в силах, Яна сдалась:

— Делай что хочешь. Но знай, что я не выдержу очередного «стартапа с нуля». Я не хочу снова жить в постоянном стрессе, переживая за успех. У меня нет на это сил. Я предпочитаю покой. Если ты выбираешь сумасбродную гонку, нам не по пути.

Мне казалось, что в жене говорят эмоции и что Яна остынет, когда увидит первые успехи. Я ошибался.

Я начал осуществлять проект мечты, хвататься за спасательный круг, выброшенный мне судьбой в притихшем мо-

ре безразличия. И начал грести. Снял со счета все сбережения. Денег хватило на первый арендный взнос, косметический ремонт и базовое оборудование. Но для задуманного размаха — дизайнерского ремонта, премиальной техники и найма классного шеф-повара — требовалось еще два миллиона. Кредит в банке мне бы не одобрили. И тогда я совершил роковую ошибку — обратился к Лане, моему партнеру по клининговой компании.

Лана была успешной и состоявшейся дамой со своим домом в деревне Надюшкино. Мы общались семьями, и я часто бывал у нее в гостях. Помню, как много лет назад, уволившись с поста директора по развитию, я находился в поиске. Не книжном или метафорическом, а в самом бытовом и тревожном поиске места, за которое можно зацепиться. Мне хотелось направить свою энергию на дело, результатом которого станет осознание твердой почвы под ногами.

В теплое и гостеприимное жилище Ланы, где всегда раздавался смех и лилось вино, приезжали приятные люди. Летние вечера тянулись, нас окружали запахи шашлыка и цветущего жасмина. Мы общались, делились идеями и заражали друг друга надеждой на успех. Это было редкое чувство, когда не нужно ничего доказывать.

В один из таких вечеров, когда солнце тонуло в густых малиновых сумерках, Лана предложила мне как бы между прочим:

— Давай откроем клининговую компанию? Вместе.

У меня внутри что-то щелкнуло, я сразу понял — это оно. Люди всегда мусорят, и кому-то нужно за ними убирать. Просто и понятно. Я согласился. Позже мы говорили о будущем спокойно и уверенно, будто все предрешено. Очень быстро разговор «у мангала» превратился в реальность с первым клиентом, отчетами, договорами и обязательствами. Я окунулся в бизнес-процессы с головой, ставил свою подпись в документах и отвечал за результат.

Лана, вложившая в открытие бизнеса свою долю, оставалась в тени. Формально из-за конфликта интересов: она была представителем крупного арендатора в том же торговом центре, где «Сияние» получило первый большой контракт. Лана не могла «светиться». Вся операционная нагрузка легла на меня.

Перелом в судьбе компании и в наших с Ланой отношениях возник в две тысячи тринадцатом году. Нас атаковали всевозможные инстанции, в том числе Прокуратура и ФМС. Проверки накрыли беспощадно, налетев, как коршуны. Привычный хаос вдруг превратился в кошмар. Однажды весь персонал «Сияния» увезли в спецприемник. Я помню это ощущение: будто землю выдернули из-под ног. Люди, за которых я отвечал, смотрели на меня с немим вопросом, а я не знал, что им ответить. Я метался между кабинетами, стучал в двери, просил и договаривался. В коридорах власти я впервые по-настоящему понял, насколько ты одинок, когда

сталкиваешься с системой.

Штрафы росли, как снежный ком. От набежавших сумм физически мутило. Когда стало ясно, что речь идет о миллионах, я пришел к Лане и сказал:

— У компании огромные долги по штрафам. Они множатся с каждым днем. Нам нужно что-то решать. Если ничего не предпринять, «Сияние» развалится.

Лана слушала меня спокойно и отстраненно, не отрываясь от чашки горячего чая. Затем, дождавшись паузы, сказала:

— Прости, но у меня нет возможности помочь. Ты сам позволил ситуации выйти из-под контроля, так почему же я должна спасать тонущий корабль?

В тот момент я осознал, что партнерство закончилось. Я вышел от Ланы с ощущением пустоты, в которой, как это ни удивительно, не было ни злости, ни обиды.

И вот я снова наступал на те же грабли, но надеялся, что в этот раз на моей стороне бесценный опыт и потрясающая идея.

Я знал, что у Ланы есть свободные деньги, и в пылу одержимости попросил одолжить два миллиона. Разумеется, под проценты. Я рисовал ей радужные картины и сулил быструю окупаемость. Лана согласилась, и мы составили расписку. Проценты казались умеренными, но была прописана жесткая ежемесячная выплата, которая начиналась со второго месяца работы заведения.

— Чтобы тебя дисциплинировать, — сказала Лана с улыбкой.

Я, окрыленный, не читая, подобно Фаусту, подписал несчастный документ.

Началась лихорадочная стройка. Я жил на объекте: выбирал плитку, краски, ткани на диваны, разрабатывал меню. Работа захватила меня с головой. Я снова чувствовал себя молодым и голодным, как в том пыльном гараже. Яна иногда навещала меня, смотрела на стройку, но ничего не говорила. Она помогала с дизайном как профессионал, но перестала быть соратницей.

Стена между нами росла и крепла.

Открытие «Бетеавона» выдалось шумным и медийным. Пришли друзья, знакомые и блогеры. Шампанское лилось рекой; гости восхищались атмосферой, едой и моим смелым начинанием. Я был счастлив, Яна же простояла весь вечер в уголке, держа за руку сонного Артема. Я даже не заметил, как они ушли. Я наслаждался своим праздником, вторым днем рождения.

Первые два месяца обнадеживали. Народ шел и оставлял хорошие отзывы. Но выручка едва покрывала расходы: зарплату, закупки, аренду. А в конце второго месяца пришло время первого платежа Лане. Я отсчитал круглую сумму, и касса опустела. Но я не волновался, надеялся, что вот-вот раскрутимся, и поток возрастет.

Наступила зима, и на крыше закрылась веранда. Появи-

лись первые негативные отзывы: «дорого», «маленькие порции», «медленные официанты». Шеф-повар начал требовать повышение заработной платы. Конкуренты не дремали и запустили выгодные бизнес-ланчи. Чтобы удержаться на плаву, мне пришлось влезать в мелкие, но бесконечные кредиты. Я тратил то на рекламу в соцсетях, то на новый холодильник, то на новогоднюю премию официантам.

Долговая спираль начала закручиваться.

Каждый месяц я продолжал отдавать Лане ее проценты. Гордость не позволяла мне просить об отсрочке. Наши дружеские отношения стали сугубо деловыми. Мы перестали болтать «ни о чем», и единственной темой разговора стал вопрос денег, а точнее, будут они у меня к назначенной дате или нет.

Я забросил домашние обязанности, приходил глубокой ночью и падал в кровать без сил. Однажды утром, через полгода после открытия ресторана, Яна спокойно сказала:

— Я уезжаю к бабушке в деревню, Артема беру с собой. Ты не беспокойся, алименты я пока не требую. Мне нужно выжить, а здесь, рядом с твоим кошмаром, я задыхаюсь.

Я только кивнул, сил спорить или ругаться у меня не было. Я проиграл и все потерял. Не бизнес — он еще держался на соплях, — но свою семью.

В день, когда Яна вынесла последнюю коробку, я сидел в пустой квартире и слушал тишину. Ту самую тишину, от которой так отчаянно бежал в шум ресторанной кухни. Теперь

она настигла меня. В ней я услышал звон разбитого стекла. Звон разбитой жизни.

«Сияние» и «Бетеавон» прожили еще два года. Как братья, они росли вместе в одном здании торгового центра — у клининга в нем было больше всего клиентов, — хоть и родились не в один день. И конец у обеих компаний был одинаковый, несмотря на разную судьбу. «Сиянию» везло больше, потому что после выхода из бизнеса Ланы, в команду здания, где базировались мои фирмы, пришел новый и очень толковый управляющий, с которым мне сразу же удалось найти общий язык. Мы договорились о сотрудничестве, и управляющий — умная и проницательная женщина — внесла свой финансовый вклад в урегулирование скопившихся мелких штрафов, впоследствии став надежным партнером и другом.

Мы продолжили работать, и у «Сияния» появились новые объекты и заказчики. Но у «младшего братца» не заладилось, так часто случается в семьях. Ресторан стал «сжирать» все свободные деньги, и занятые тоже. Как в сообщающихся сосудах, денежная масса волей-неволей перетекала из колбы «Сияние» в колбу «Бетеавона». На фоне растущих с каждым днем расходов на персонал, аренду и оборудование я все чаще забирал из копилки клининговой компании и старался латать возникавшие лакуны ресторана. Я понимал, что «старший брат» не справляется и что денег скоро не достанется никому. Тогда я рискнул и вложил в перспективный объект, суливший неплохие дивиденды. Но проект не

выгорел — подвели компаньоны, — и на мне образовалась большая налоговая задолженность.

Хуже всего то, что деньги в новый проект я вливал через «Сияние» и «Бетеавон» и проделывал все несколько нахраписто, даже нагло, умышленно забывая уплачивать налоги по затеянной стройке и вкладываясь в стройматериалы и зарплату. Я торопился и рассчитывал закрыть долги потом, когда появятся деньги, принесенные, например, «Сиянием». Или новым объектом, достроенным и работавшим во всю мощь. Словом, я верил, что удастся проскочить через игольное ушко долгов и остаться, как говорится, на коне. Но после того, как новый, еще не достроенный объект развалился, словно карточный домик, у закона возникли вопросы ко мне и моим фирмам, фигурировавшим в финансовых отчетах.

В 2017 году грянул гром: налоговая, которой я задерживал платежи, инициировала проверку в ресторане. Нашли кучу нарушений, начислили пени и штрафы. Я попал в реестр ненадежных контрагентов, и партнеры, с которыми сотрудничала клининговая компания, решили отказаться от моих услуг. Тогда я закрыл «Сияние».

Сумма долгов росла и становилась астрономической. Платить было нечем. Я получил уведомление о начале процедуры банкротства. Мой ресторан, моя «отдушина», был опечатан.

Лана, узнав о банкротстве, потребовала возврат основно-

го долга, хотя на тот момент выплаченные проценты в разы превышали взятую сумму. Ее холодный взгляд во время нашей последней встречи сообщал только одно: «Ты меня подвел».

Я стоял перед запертой на амбарный замок дверью своего «Бетеавона». На стекле уже висело объявление о сдаче помещения. Внутри, через витрину, виднелись перевернутые стулья на столах и одинокая салфетка на полу. Я развернулся и пошел прочь. Но куда? Где меня примут с одним чемоданом и паспортом в кармане? С долгом в несколько миллионов и клеймом банкрота? Что делать?

Ответ простой — нужно как-то зарабатывать на жизнь. Все двери «нормальной» работы для человека с начинающейся процедурой банкротства были закрыты. Во всяком случае, мне так казалось. Оставались только те вакансии, где не интересуются кредитной историей и платят наличными в конце смены.

Я зарегистрировался во всех возможных агрегаторах такси и пошел в риелторскую контору, набирающую «менеджеров без опыта». Мир сузился до размеров салона автомобиля и экрана смартфона. Раньше я смотрел на таких людей свысока и был уверен, что со мной такого никогда не случится. А теперь сам оказался на их месте. Долг Лане перестал быть простой суммой в договоре. Я думал о нем постоянно, и эти мысли высасывали из меня все силы.

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.