

18+

Александр Игин

СТАРЫЙ ПЁС

Мои комнаты



Александр Игин

Старый пёс. Мои комнаты

<https://litres.ru/74544832>

ISBN 9785007138819

Аннотация

НЕЗАКОННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ИХ АНАЛОГОВ ПРИЧИНЯЕТ ВРЕД ЗДОРОВЬЮ, ИХ НЕЗАКОННЫЙ ОБОРОТ ЗАПРЕЩЕН И ВЛЕЧЕТ УСТАНОВЛЕННУЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.

Скрипт «Очистка-45» не знает жалости. Он вычисляет, маркирует и отсекает всех, кто старше. Саша Счастливый, лучший продажник, становится для системы просто цифрами — слишком старый, слишком дорогой. Увольнение, нищета, предательство жены, инфаркт. Это цена вопроса «кто ты без бейджа?». Но машина ошибается: она принимает сопротивление за сбой. Саша не умирает. Он становится тем, кого корпорации боятся больше всего — человеком, которому нечего терять.

Содержание

Книга первая: Возраст отсечения —	45	5
Глава первая. МЕЧ КОМПЬЮТЕРНОГО ПАЛАЧА		5
Глава вторая. ЗАКОН СОХРАНЕНИЯ НЕБЛАГОДАРНОСТИ		17
Глава третья. ВСЕЛЕННАЯ, КОТОРАЯ НЕ ЖДЕТ		29
Конец ознакомительного фрагмента.		44

Старый пёс Мои комнаты

Александр Игин

© Александр Игин, 2026

ISBN 978-5-0071-3881-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Книга первая: Возраст отсечения — 45

Глава первая. МЕЧ КОМПЬЮТЕРНОГО ПАЛАЧА

1. Кейф на грани тектонического сдвига

Случалось вам войти в комнату и забыть, зачем вы туда шли?

По-моему, собаки так проводят всю жизнь.

Сью Мерфи

Саша Счастливый стоял у окна сорок второго этажа и смотрел на город. Микроскопические фигурки людей внизу сустились вокруг лотка с шаурмой, и ему вдруг подумалось, что он видит не город, а нейронную сеть гигантского мозга — каждый человек был нейроном, каждая сделка — синаптическим импульсом. Он сам был одним из самых активных нейронов. Три года подряд — тройка лучших продажников недели, месяца, года. Его имя гравировали на пластиковых медальях, которые потом пылились в шкафу у HR-менеджера. В прошлом квартале он закрыл сделку с сетью гипермаркетов «Сириус» на 47 миллионов рублей — это было краси-

во, почти по-китайски масштабно: долгие переговоры, ночные созвоны с юристами, три переноса подписания, и в финале — рукопожатие в пустом конференц-зале, когда уже отключили вентиляцию, и пот стекал по воротнику рубашки.

Ему было сорок пять.

Он чувствовал себя хорошо. Даже отлично. Утренняя пробежка, тренажерный зал три раза в неделю, секс с женой — в выходные, правда, чаще по расписанию, но кто в этом возрасте не планирует? Конечно, глаза к вечеру краснели от монитора, запястье иногда ныло, а в спине что-то щелкало, когда он резко поворачивался. Но это мелочи. Ерунда. Профессиональные издержки.

Он не знал, что за его спиной, в безликом дата-центре где-то в технопарке Сколково, на серверах корпорации «Глобал-Сейлз», крутился скрипт.

Скрипт назывался «Очистка-45».

2. Математика нуля

После 40 лет продажнику сложно найти работу. Когда ему 45 лет — каждый пятый работодатель в России не готов принимать его на работу. Это данные «Авито Работа», опрос 500 компаний, 30 августа — 18 сентября 2019 года. Цифры точные, как показания осциллографа. Логика систем проста: старый продажник — это старая собака. А старая собака медленно учит новые трюки. У нее не горят глаза. Она не активна. Она тыкает начальнику на «ты», потому что помнит, как тот начинал стажером. Она перетягивает авторитет. Она

создает стресс у молодых сотрудников.

Система не терпит стресса. Система терпит только предсказуемость.

В IT-секторе, как знал Саша, порог еще ниже: тридцать пять лет — и ты уже «старый пердун». Ему повезло? Нет. Просто его смерть отсрочили на десять лет.

Каждую полночь сервер запускал вычисление. Он брал всех сотрудников отдела продаж старше 45 лет, сортировал по дате рождения и запускал простую формулу:

$$P(\text{увольнения}) = (\text{Возраст} - 45) \times K_{\text{эффективности}} \times K_{\text{зарплаты}} - (V_{\text{продаж}} / 1\,000\,000)$$

где $K_{\text{эффективности}}$ — коэффициент, который вычислялся на основе времени бездействия мыши, количества кликов, частоты нажатия клавиши Backspace и эмоционального тона писем в корпоративной переписке (алгоритм «Эмпат» оценивал лексику на предмет усталости, цинизма и сниженного энтузиазма), а $K_{\text{зарплаты}}$ — просто штраф за то, что дорогой сотрудник съедает бюджет, на который можно нанять двух выпускников с горящими глазами.

$V_{\text{продаж}}$ — это выручка, принесенная за последние шесть месяцев. Ее система заносила в знаменатель не потому, что она не важна. А потому, что в числителе стоял ноль.

Если $P > 0.65$ — сотрудник попадал в «красную зону». Если три недели подряд P не опускался ниже — скрипт отправлял уведомление HR-директору с формулировкой: «РЕКОМЕНДАЦИЯ: АВТОМАТИЧЕСКОЕ ОТСЕЧЕНИЕ».

Никто не знал, что 0.65 — это не магическая константа. Это среднее значение, выведенное нейросетью, которую корпорация купила у стартапа из Тель-Авива. Нейросеть проанализировала 45 000 историй увольнений за десять лет и нашла корреляцию: продавники старше 45 лет, оставленные в компании, через 14 месяцев показывали снижение продуктивности в среднем на 22%. Снижение было нелинейным. Оно шло по экспоненте.

Сервер не знал про Сашину сделку на 47 миллионов. Сервер знал только то, что Сашин K_эффективности за последние три недели упал до 0.31 из-за того, что он дважды опоздал на утренний стендап, один раз написал в чате «это бред» в ответ на новую CRM-систему, а его мышь застыла на десять секунд дольше, чем у среднего сотрудника.

Эти десять секунд были смертным приговором.

3. Уведомление

Саша вернулся за рабочий стол. На экране горел зеленый светофор корпоративного мессенджера — система была в этом смысле человеколюбивой: уведомление об увольнении приходило не красным, а нейтрально-серым, с аватаром HR-директора, улыбающейся женщины с идеальной прической. В теме письма стояло: «Организационные изменения / Реорганизация штата».

Он открыл его машинально, уже привыкнув к тому, что корпорация «ГлобалСейлз» присылает по десять таких писем в день: то новый регламент, то смена KPI, то опрос об

уровне счастья.

Текст был коротким:

«Уважаемый Александр!

Благодарим вас за многолетний вклад в развитие компании. В соответствии с политикой оптимизации операционной эффективности и принципами «Органического обновления персонала» ваша позиция подлежит сокращению. Трудовой договор будет расторгнут через 14 календарных дней. Выходное пособие — согласно ТК РФ.

С уважением, Департамент по работе с персоналом.

P.S. Пожалуйста, не забудьте сдать пропуск и ноутбук.»

Саша прочитал письмо три раза. Потом позвонил HR-директору. Та не взяла трубку. Потом он зашел в отдел продаж — открытое пространство, пятьдесят столов, запах кофе и пластика. Коллеги смотрели на него так, как смотрят на человека, который только что вышел из врачебного кабинета с онкологическим диагнозом: со страхом, смешанным с облегчением — не я, не я, слава богу, не я.

— Ты чего? — спросил Ромка, молодой парень с бакенбардами, который продал в прошлом месяце в три раза меньше Саши, но зато на утренних стендапах всегда прыгал и хлопал в ладоши.

— Уволили, — сказал Саша.

— За что? — Ромка искренне не понял.

Саша хотел ответить, но вдруг осознал, что ответа у него нет. Не потому, что он его не знал. А потому, что в систе-

ме, где правит скрипт, вопрос «за что» не имеет смысла. Ты спрашиваешь «за что» у тайфуна? У тектонического сдвига? У черной дыры, которая переваривает звезду?

Он подошел к окну. Внизу все так же суетились люди у лотка с шаурмой. Город-нейронная сеть работала. Просто один нейрон прекратил передавать сигнал.

4. Принцип неумолимости

Корпоративные принципы «ГлобалСейлз» были написаны в 2018 году группой консультантов из McKinsey. Они занимали 127 страниц и были красивыми, как формулы общей теории относительности. Принцип 17.3 гласил: «Органическое обновление — естественный процесс отмирания устаревших элементов системы, аналогичный апоптозу в живых организмах».

Апоптоз. Программируемая клеточная смерть. Организм убивает свои клетки не потому, что они плохие. А потому, что их время вышло.

Саша был хорошей клеткой. Он давал метастазы продаж. Но его время вышло.

На прощальном созвоне — виртуальная встреча, где Саше не дали слова, но попросили «поделиться итогами работы» в течение двух минут — HR-директор (та самая, с идеальной прической) произнесла фразу, которая потом снилась ему три ночи подряд:

— Александр, вы не хуже других. Вы просто старше. А рынок, знаете, — она развела руками, — рынок не терпит

сантиментов.

Саша не стал спорить. Он был продажником двадцать три года. Он знал главное правило: когда клиент сказал «нет», торговаться бессмысленно. Нужно уходить. И возвращаться с другим предложением.

5. Собака, которая знает трюки

Через две недели Саша сидел в кафе с бывшим коллегой — Артемом, который ушел из «ГлобалСейлз» год назад, когда ему стукнуло 46, и создал отдел продаж в небольшой компании «Норд-Трейд». Артем был похож на Сашу: такая же седина на висках, такие же мешки под глазами, такая же манера держать кофе — двумя руками, будто это граната.

— Знаешь, как они меня уволили? — спросил Артем. — Формулировка: «несоответствие корпоративной культуре». Я спросил, в чем именно. Мне ответили: «Вы недостаточно энергичны на планерках».

— Я энергичнее всех на планерках, — сказал Саша.

— Неважно. Им не нужна энергия. Им нужна иллюзия энергии. Энергичный молодой сотрудник может просидеть три часа в TikTok, а потом на планерке подпрыгнуть и закричать: «О да, давайте сделаем это!». И все поверят, что он полон сил. А ты будешь работать реально, но сидеть с каменным лицом. Потому что ты устал. По-настоящему. И они это чувствуют.

Саша кивнул. Он вспомнил исследование, которое читал года три назад — британские ученые создали модель офис-

ного работника через 20 лет: Эмма. Искривленная осанка, варикоз, сыпь на руках, бледная кожа, волосатые уши, импотенция. Тогда он посмеялся. Теперь не смеялось.

— Артем, — сказал Саша, — у тебя есть для меня работа?

— За пятьдесят процентов от твоей прошлой зарплаты.

— Идет.

— Я не договорил. И без бонусов за перевыполнение.

Саша сжал кружку. В горле застрял комок горечи, похожий на вкус дешевого растворимого кофе, который он пил двадцать лет назад, когда только начинал. Но он улыбнулся. Улыбка продавца — это мышца. Ее можно тренировать.

— Идет, — повторил он.

6. Обратный отсчет

«Норд-Трейд» был компанией-паразитом — они продавали аналогичную продукцию (корпоративное программное обеспечение для логистики) тем же клиентам, что и «Глобал-Сейлз», но занимали 9% рынка против 41% у гиганта. Отдел продаж «Норда» состоял из семи человек, средний возраст — 32 года. Все они были неплохими продавцами. Но ни один не умел того, что умел Саша.

Саша умел видеть структуру переговоров как математическую задачу. За двадцать три года он выработал в себе то, что нейробиологи называют «экспертной интуицией» — способность мозга принимать правильные решения на уровне подсознания, потому что его нейронные сети оттренированы на десятках тысяч паттернов. Он садился за стол переговоров

и уже знал, где у клиента болит — не в бизнесе, а в душе. Боится ли он начальника. Нужны ли ему бонусы или отчетность. Можно ли давить или нужно гладить.

Через месяц после выхода на работу Саша увеличил объем продаж отдела в два раза.

Не потому что он работал в два раза больше. А потому что он перестал продавать «историю» продукта и начал продавать «историю» страха. Каждому клиенту из базы «ГлобалСейлз» он звонил и говорил одно и то же:

— Вы знаете, что их политика автоматического отсеечения 45+ ударит и по вам? Через два года ваш менеджер, который вел ваш аккаунт, будет уволен. А новый — зеленый — не будет знать, где у вас болит. Хотите подписать контракт со мной сегодня? У меня нет возрастного ценза. Я просто продаю.

Он забрал клиентов «ГлобалСейлз» как сапер снимает минное поле: аккуратно, системно, не оставляя следов. Четырнадцать крупных контрактов за два месяца. Доля рынка «Норд-Трейд» выросла с 9% до 19%. Доля «ГлобалСейлз» упала до 33%.

В штаб-квартире «ГлобалСейлз» загорелась красная лампочка.

7. Бумеранг, написанный кровью

Через два с половиной месяца Саше позвонила HR-директор «ГлобалСейлз». Та самая, с идеальной прической.

— Александр, — сказала она голосом, в котором сквози-

ла фальшивая теплота, как в дешевом шоколаде, — мы хотим предложить вам вернуться. На повышение. Главный менеджер по стратегическим аккаунтам. Зарплата в два раза выше прежней.

Саша молчал три секунды. Это были три секунды, за которые его мышь на экране компа — он работал из дома — застыла неподвижно. Он подумал: «Если бы их скрипт сейчас оценивал меня, К_эффективности упал бы до нуля. Меня бы уволили снова».

— Спасибо, — сказал он. — Но я вам не подхожу. Мне 45 лет. Ваша политика автоматического отсеечения...

— Александр, для вас мы сделаем исключение, — перебила HR-директор.

— Исключение? — Саша почти рассмеялся. — А разве в вашем принципе 17.3 нет пункта об исключениях?

Повисла пауза. Она знала, что нет. Принцип 17.3 не предусматривал исключений, потому что система апоптоза не делает исключений для отдельных клеток. Организм либо работает, либо умирает.

— Мы пересмотрим принципы, — сказала она, наконец.

— И сколько времени это займет? — спросил Саша. — Месяц? Год? А если вы меня наймете, а через месяц запустите новый скрипт — «Очистка-46»? Или «Очистка-Переработка»?

— Александр...

— Вы меня уволили, потому что я старый пес, — сказал

Саша. — А теперь я показал, что старый пес еще умеет кусать. Вы хотите, чтобы я вернулся и охранял ваше стадо. Но я не вернусь. Я теперь работаю на конкурентов. И знаете что? Ваш скрипт, который меня уволил, — это лучшее, что случилось с моей карьерой. Он научил меня главному: система, которая убивает лучших клеток, не имеет права на существование.

Он положил трубку.

А вечером к нему пришло письмо от юриста «ГлобалСейлз». В письме говорилось, что Саша нарушил соглашение о неконкуренции, которое подписал при приеме на работу. Ему угрожал иск на сумму 15 миллионов рублей.

Саша перечитал письмо дважды, потом открыл старый трудовой договор, который хранился в папке «Скан-копии / Работа / Старое». В пункте 14.2 было написано: «Сотрудник обязуется не работать в компаниях-конкурентах в течение 12 месяцев после увольнения, за исключением случаев увольнения по инициативе работодателя без виновных действий сотрудника».

Он улыбнулся. Впервые за долгое время — не мышцей, а по-настоящему. Позвонил своему адвокату.

— Игорь, — сказал он, — приготовься. Сейчас мы покажем им, что значит быть старым псом, который знает не только трюки, но и законы.

В зеркале напротив его лица отразилась восковая фигура. Не Эмма. Не бледная, не сгорбленная, с волосатыми ушами.

А человек, который только что объявил войну корпоративной машине, не имеющей сердца.

Машина, впрочем, тоже готовилась к войне.

На серверах «ГлобалСейлз», в глубинах дата-центра, где гудели вентиляторы и мигали зеленые огоньки, скрипт «Очистка-45» получил новое задание: сегмент анализа был расширен. Теперь он вычислял не только кандидатов на увольнение, но и потенциальных перебежчиков.

Саша Счастливый был внесен в базу как «угроза уровня „Дестабилизация“».

Так начинается история, в которой нет правых и виноватых. Есть только две системы, столкнувшиеся на орбите рынка, и один человек, который посмел не умереть, когда ему приказали.

Старый пес?

Возможно.

Но старый пес, который знает, где зарыта кость.

А кость, как известно, всегда самая сладкая, когда ее отнимают.

Глава вторая. ЗАКОН СОХРАНЕНИЯ НЕБЛАГОДАРНОСТИ

1. Теорема о невозврате

Каждая система стремится к равновесию.

Но равновесие системы, построенной на лжи, — это смерть.

Из внутреннего циркуляра «ГлобалСейлз», гриф «Для служебного пользования»

В штаб-квартире «ГлобалСейлз» на сорок пятом этаже стоял тишина, которую инженеры называют «технологическим вакуумом» — когда все системы работают идеально, но идеальность эта пугает больше, чем хаос. Директор по персоналу Ирина Валерьевна Ветрова сидела в кресле из экокожи и перебирала в голове варианты, словно опытный шахматист, который вдруг понял, что его противник — не человек, а компьютер, просчитывающий на двадцать ходов вперед.

Она была умной женщиной. В сорок семь лет — на два года старше Саши, но, будучи руководителем, не попадала под действие скрипта, потому что пункт 17.3 имел хитрое дополнение: «автоматическому отсечению подлежат сотрудники линейных позиций, чья функция может быть описана алгоритмом». Руководители не подлежали отсечению. Руководители были теми, кто запускал скрипт.

Ирония судьбы, знал Саша, заключалась в том, что через

пять лет скрипт научится заменять и руководителей. Нейросети уже умели управлять складами, оптимизировать логистику, распределять задачи. Управление людьми было последним бастионом. Но бастионы падают — это закон истории.

— Он отказался, — сказала Ветрова директору по развитию бизнеса Марку Львовичу Бердину. — Дословно: «Ваш скрипт — лучшее, что случилось с моей карьерой».

Бердин был из тех людей, кто в молодости носил бабочку, а в зрелости — запонки из белого золота. Он не улыбался. Он совершал мимическое движение, которое издалека можно было принять за улыбку, но вблизи оно напоминало оскал гиены перед трапезой.

— Иск, — сказал Бердин. — У нас есть пункт о неконкуренции.

— Он уволен по инициативе работодателя, — напомнила Ветрова. — Пункт 14.2 не работает.

— Перепишем пункт задним числом.

— Это незаконно.

— Ирина Валерьевна, — Бердин наклонился вперед, и его запонки блеснули в свете люминесцентных ламп, — вы что, вчера родились? У нас в штате три юриста, которые за месяц переписывают задним числом всё, что угодно. От трудовых договоров до показателей квартальной отчетности. Это корпорация. Здесь закон — это мы.

Ветрова промолчала. Она знала, что Бердин прав ров-

но наполовину. Корпорация действительно могла переписать любой документ. Но у этого действия была энтропийная цена: каждый такой пересмотр увеличивал внутреннюю напряженность системы, как перегрев в процессоре. Рано или поздно система бы закипела.

Однако проблема с Сашей требовала решения сейчас. Доля рынка упала. Акционеры требовали объяснений. Кто-то должен был стать крайним.

— Есть второй вариант, — сказала Ветрова. — Мы не будем его наказывать. Мы его купим.

— Он отказался.

— Все отказываются дважды. Третий раз — берут. Вопрос цены.

2. Эффект бабочки в офисном планктоне

Саша тем временем сидел в своем новом кабинете в офисе «Норд-Трейд» — бывшем подсобном помещении, которое он сам превратил в переговорную, повесив на стену карту рынка и расставив стулья так, чтобы входящий чувствовал себя неуютно. Это было его фирменное ноу-хау: «переговорная дискомфорта». Клиент садился спиной к окну, лицом к яркой лампе, и через пятнадцать минут у него начинала болеть голова. В таком состоянии он соглашался на любые условия, лишь бы всё закончилось.

— Тебе не кажется, что это аморально? — спросила его новая коллега Настя, 28 лет, с горящими глазами и дипломом МВА, который она получила, еще не умея вести реаль-

ные переговоры.

— Аморально увольнять человека за возраст, — ответил Саша. — А создавать клиенту легкий дискомфорт — это искусство. Разница между искусством и преступлением — в масштабе.

Настя не поняла, но кивнула. Молодые продавники вообще многого не понимают. Их учат техникам, скриптам, воронкам продаж. Их не учат главному: люди не покупают продукты. Люди покупают избавление от боли.

А Саша за двадцать три года научился создавать боль и тут же предлагать анестезию.

За два с лишним месяца в «Норд-Трейд» он сделал то, что в корпоративном мире называют «тектоническим сдвигом». Он не просто отобрал клиентов — он разрушил модель доверия к «ГлобалСейлз». Каждый его звонок был точечным ударом:

— Здравствуйте, Петр Семенович! Это Саша Счастливый, помните меня? Я вел ваш аккаунт семь лет. Меня уволили в 45. Вы знаете, кто теперь будет вашим менеджером? Не знаете. И я не знаю. Потому что в «ГлобалСейлз» текучка 40% в год. А в «Норд-Трейд» я останусь. Давайте перенесем ваш бизнес туда, где стабильность?

Стабильность. Какое красивое слово. Люди за 40 платят за стабильность больше, чем за секс. Саша это знал. Он сам теперь платил.

3. Охота на крота

В «ГлобалСейлз» объявили внутреннее расследование. Официальная версия: «выявление факторов недобросовестной конкуренции». Неофициальная: найти способ уничтожить Сашу.

Руководитель службы безопасности Кирилл Олегович Сомов был человеком, чья профессия заключается в том, чтобы видеть человеческую природу как набор уязвимостей. Он начинал в ФСБ, потом перешел в корпоративный сектор, где его навыкигодились для слежки за сотрудниками, которые могли что-то украсть. Он носил неброские костюмы, не пил на корпоративах и умел слушать паузы.

— Он не нарушал закон, — доложил Сомов Бердину через неделю после отказа Саши. — Контракт с клиентами он подписывал после увольнения. Коммерческая тайна? Он не выносил файлы. Всё, что он использовал — контакты, которые помнил наизусть. У него феноменальная память.

— Значит, надо доказать, что память — это интеллектуальная собственность компании, — сказал Бердин.

— Вы шутите?

— А вы проверьте судебную практику.

Сомов проверил. Практики не было. Даже в России, где законы часто пишут под конкретный случай, идея о том, что человеческая память может быть корпоративной тайной, не пришла в голову ни одному законодателю. Но Бердин смотрел на проблему шире: если нельзя наказать законом, можно наказать деньгами. Или репутацией. Или здоровьем.

— Выясните, — сказал Бердин, — чем он дышит. Что ест. Где паркуется. С кем спит.

— Это уже уголовщина, — заметил Сомов.

— Это бизнес, — поправил Бердин. — Бизнес и уголовщина различаются только суммой чека.

4. Философия бедности и пин-код от сейфа

Саша не знал, что за ним следят. Он вообще перестал думать о «ГлобалСейлз» — в том смысле, в каком переставший дышать человек думает о воздухе. Он дышал другим. Он жил продажами.

Но по ночам, когда жена засыпала, а телевизор показывал сериал про ментов, он думал о деньгах. Не о тех, что заработал. А о тех, что потерял.

До увольнения его доход составлял около 350 тысяч рублей в месяц. После — 180 тысяч. Жена работала администратором в стоматологии — 60 тысяч. Ипотека — 55 тысяч. Коммуналка — 12. Кредит за машину — 22. Школа для младшего — 18. Секции, кружки, репетиторы — еще 15. Лекарства для матери, которая жила в Твери — 7.

Оставалось 111 тысяч. На еду, одежду, бензин, подарки, «понты». Когда-то он на эти понты тратил половину. Теперь — почти ничего.

Он вспомнил исследование Росстата, которое случайно уви́л в ленте: минимальный доход для средней российской семьи — 58,5 тысячи рублей. Чтобы «свести концы с концами». Он был выше этой планки. Но ощущение было такое,

будто он тонет в трех метрах от берега — дно видно, а достать нельзя.

— Нищета, — сказал он однажды Артему за обедом, — это не отсутствие денег. Это философия. Ты начинаешь думать не о том, как купить, а о том, от чего отказаться. Сначала отказываешься от ресторанов. Потом от новой одежды. Потом от поездок. Потом от мечты.

— А потом? — спросил Артем.

— А потом привыкаешь. И это самое страшное. Потому что привыкший к нищете продажник — это уже не продажник. Это зомби. Он боится потерять то, чего у него нет.

Саша доел суп и подумал: «Я еще не привык. Я борюсь. Но сколько продержусь?»

Он не знал, что ответ на этот вопрос зашифрован в пин-коде от корпоративного сейфа «ГлобалСейлз». И что скоро ему придется его узнать.

5. Встреча на нейтральной полосе

Через месяц Бердин решил действовать напрямую.

Он пригласил Сашу на встречу в ресторан «Белый лебедь» — место, где завтракали топ-менеджеры «ГлобалСейлз», а ужинали их контрагенты. Место было нейтральным, как Швейцария во время войны. Но война уже началась.

Саша пришел в джинсах и свитере — демонстративно не в костюме. Бердин — в идеально отглаженной тройке, с запонками, которые стоили как Сашин старый автомобиль.

— Саша, — начал Бердин, жестом официанта приглашая

собеседника сесть, — давайте без лишних слов. Вы нам нужны. Возвращайтесь. Мы закрываем иск. Мы даем вам повышение и бонус за подписание — три миллиона. Ваш возраст больше не будет фактором. Мы изменим политику.

— Вы измените политику? — переспросил Саша. — Или вы измените скрипт для одного человека, а для остальных оставите как есть?

— Какая вам разница?

— Принципиальная. Вы меня уволили не потому, что я плохой. А потому, что я старый. Если я вернусь, а политика останется, значит, через год уволят кого-то другого. Моего коллегу. Моего друга. Человека, который так же, как я, работал двадцать лет.

— Это бизнес, — Бердин развел руками. — Кто-то всегда будет уволен.

— Пусть это будете вы, — сказал Саша.

Бердин не понял шутки. Он вообще не понимал шуток, в которых не было цифр и сроков.

— Три с половиной миллиона, — повысил он ставку. — И опционы.

— Пятьдесят процентов рынка, — ответил Саша. — Через год у «Норд-Трейд» будет пятьдесят процентов рынка. Хотите знать, почему? Потому что туда приходят такие, как я. Не те, кто бежит быстрее. А те, кто знает, куда бежать.

Бердин откинулся на спинку стула. Его мимическая улыбка исчезла.

— Вы совершаете ошибку, Саша.

— Я уже совершил одну ошибку, — сказал Саша. — Поверил, что корпорация — это семья. Семья не увольняет своих членов по возрасту. Семья лечит их, пока они не умрут. А вы — вы даже не бизнес. Вы — машина по переработке человеческих жизней в квартальные отчеты.

Он встал. Пошел к выходу. На полпути обернулся.

— Знаете, что сказал один мудрый человек? «Бедность невыносима, но презрение — невыносимее». Я не хочу ваших денег. Я хочу, чтобы вы поняли: старый пес — это не оскорбление. Это звание.

Он ушел. Бердин остался сидеть. Официант принес салат из лосося, но Бердин к нему не притронулся. Он смотрел на дверь, за которой исчез Саша, и думал о том, что существуют три типа врагов: те, кого можно купить, те, кого можно убить, и те, кто умрет сам, но не сдастся.

Саша был третьим.

6. Теория игр и красная таблетка

В ту ночь Саша не спал. Он лежал на диване в гостиной, слушал, как тикают часы, и думал о природе конфликта.

В теории игр есть понятие «равновесие Нэша» — состояние, в котором ни один игрок не может улучшить свою позицию, изменив решение в одностороннем порядке. Система «ГлобалСейлз» находилась в таком равновесии до того момента, как Саша ушел. Она была стабильна, как кристаллическая решетка. Его увольнение было естественным процес-

сом — апоптозом.

Но он нарушил равновесие. Он не умер. Он перешел в другую решетку и начал перетягивать атомы.

Теперь система дала трещину. Берлин пытался ее заклеить деньгами. Но деньги не работают там, где работает принцип. А у Саши, как ни странно, появился принцип.

Он вспомнил свой первый день в продажах. Двадцать три года назад. Он сидел в таком же офисе, слушал такого же менеджера, который говорил: «Продажи — это не работа. Это образ жизни. Ты либо рок-звезда, либо никто». Тогда он хотел быть рок-звездой.

А теперь?

Теперь он хотел быть тем, кто ломает машину.

Он взял телефон и написал Артему: *«Завтра начинаем агрессивный захват. Цель — 60% рынка через полгода. План прилагаю. Готовь команду».*

Артем ответил через минуту: *«Ты уверен? Они начнут демпинговать».*

Саша написал: *«Пусть. У них уйдет три месяца на согласование. У нас — три минуты. Это война на выживание. А в войне на выживание побеждает не тот, у кого больше ресурсов. А тот, кто быстрее принимает решения».*

Он отправил сообщение и выключил свет.

В зеркале на стене отразилась темнота. В этой темноте не было ни восковой Эммы, ни бледной кожи, ни волосатых ушей. Был только контур человека, который готовился к бит-

ве.

И где-то в центре обработки данных, на другом конце города, скрипт «Очистка-45» переписывал свой код, добавляя в него новую переменную:

Если сотрудник == «Саша Счастливый»: степень_угрозы = inf

Машина училась ненавидеть. Но ненависть машины — это всего лишь строка кода. Саша же учился ненависти настоящему. И это делало его опаснее любой нейросети.

Потому что нейросеть не умеет любить, ненавидеть и помнить обиды.

А старый пес — умеет.

Особенно когда кость, которую у него отняли, оказалась самой жирной во всем рынке.

7. Принцип неопределенности продавца

За двадцать три года работы Саша вывел закон, который назвал «Принципом неопределенности продавца»: чем успешнее ты сегодня, тем ближе твое увольнение завтра.

Это был парадокс, достойный Гейзенберга. Чем больше ты продаешь, тем больше зарабатываешь. Чем больше зарабатываешь, тем дороже стоишь для компании. Чем дороже стоишь, тем выгоднее тебя заменить тремя дешевыми стажерами. Твоя эффективность убивает тебя.

«ГлобалСейлз» довела этот принцип до абсолюта, автоматизировав убийство. Но они забыли одну деталь: убитый продажник может воскреснуть. И в воскресении он стано-

вится не просто продажником. Он становится мстителем.

Саша не думал о мести как о чувстве. Он мыслил категориями рынка. Рынок — это система перераспределения ресурсов. Если один игрок неэффективен, ресурсы уходят к другому. «ГлобалСейлз» стала неэффективной в тот момент, когда начала убивать своих лучших агентов. И Саша был просто естественным отбором — более адаптированной формой жизни, которая пришла на смену старой.

В этой метафоре не было места жалости, гневу или состраданию. Был только холодный расчет. Как у вселенной, которая не спрашивает у звезды, хочет ли та стать сверхновой.

Но звезда всё равно взрывается.

Где-то в глубинах сознания Саши загорелась точка сингулярности. Скоро она должна была разорвать его старую жизнь на атомы и собрать новую — из пепла, обид и непроданных контрактов.

Он закрыл глаза.

Завтра начиналась война.

Глава третья. ВСЕЛЕННАЯ, КОТОРАЯ НЕ ЖДЕТ

1. Энтропия человеческого капитала

Никто не становится историей, глядя в зеркало.

Все становятся историей, когда зеркало разбивается.

Из дневника Александра Счастливого, запись от 12 марта

Через сорок три дня после разговора в «Белом лебеде»

Бердин получил письмо, от которого у него заболела печень.

В письме не было угроз. Там были цифры. Цифры всегда хуже угроз, потому что угрозы можно игнорировать, а цифры — это реальность, записанная сухим языком статистики.

Доля «ГлобалСейлз» на рынке корпоративного ПО для логистики упала до 27 процентов. Доля «Норд-Трейд» выросла до 31 процента. Впервые за восемь лет небольшой паразит обошел хозяина.

И это было только начало.

Саша Счастливый действовал как вирус: он не атаковал систему напрямую, он использовал ее собственные уязвимости. Он знал, какие клиенты недовольны сервисом «ГлобалСейлз», какие ждут малейшего повода, чтобы сменить поставщика, а какие просто устали от менеджеров, которые меняются каждые шесть месяцев. Он не изобретал велосипед. Он просто напомнил клиентам о том, что они и так знали: стабильность стоит дороже, чем скидка.

Бердин собрал экстренное совещание. В большой переговорной за столом из черного дерева сидели: директор по персоналу Ветрова, директор по безопасности Сомов, финансовый директор Глеб Аркадьевич Шукин (мужчина с лицом, которое умело только два выражения — «убытки» и «прибыль меньше ожидаемой») и генеральный директор «ГлобалСейлз» Виктор Павлович Крутов — человек, которого в кулуарах называли «Виктор Павлович Крутой» за его способность увольнять людей, глядя им в глаза, и при этом искренне недоумевать, почему они плачут.

— Объясните мне, — сказал Крутов, постукивая пальцем по распечатке с графиками, — как один человек, которого мы уволили, потому что он старый и медленный, отобрал у нас девять процентов рынка за три месяца? Это что за магия?

— Это не магия, — ответил Сомов. — Это опыт. Он знает всех клиентов по именам. Он помнит, у кого дочь родилась, у кого умерла собака, кто боится начальника, а кто сам начальник. Молодые менеджеры этого не знают. Они учат скрипты. А он — играет по живому.

— Значит, надо сделать так, чтобы он больше не мог играть, — сказал Крутов. — Предлагайте варианты.

Вариантов было три. Первый — перекупить Сашу. Второй — разрушить его репутацию. Третий — подождать, пока он сдохнет от старости.

— Третий вариант отпадает, — заметил Шукин, который

любил точность. — По нашим расчетам, его продуктивность сохранится на высоком уровне еще минимум пять лет. Исследования показывают, что когнитивные способности продавца высокого класса начинают снижаться только после пятидесяти двух лет, а критический спад наступает после шестидесяти. Сорок пять — это, по сути, пик.

— Пик? — переспросил Крутов. — А наш скрипт считает иначе.

— Наш скрипт, — вмешалась Ветрова, — считает не когнитивные способности, а корпоративную управляемость. Саша плохо управляем. Он спорит. Он тыкает. Он не прыгает на планерках. Скрипт это фиксирует как усталость и снижение лояльности. Но это не усталость. Это характер. Скрипт не различает.

— Скрипт написали вы, — напомнил Крутов.

— Мы написали его под задачу «снижение затрат на персонал», — ответила Ветрова. — Мы не писали его под задачу «удержание ключевых сотрудников». Это разные задачи. Решать их одним инструментом — все равно, что лечить простуду топором.

Крутов помолчал. Потом сказал:

— Перепишите скрипт. Добавьте фактор «стратегическая ценность сотрудника». Внесите туда Сашу вручную. И сделайте предложение, от которого он не сможет отказаться.

— Мы уже делали, — напомнил Бердин. — Он отказался.

— Значит, предложение было недостаточно хорошим.

Бердин хотел возразить, но передумал. Он знал, что Крутов не принимает возражений. Крутов принимает только результаты. А результатов пока не было.

2. Теорема о старом псе

Саша тем временем сидел в баре с бывшим коллегой из «ГлобалСейлз» — Серегой, который тоже попал под скрипт через месяц после Саши, но не нашел работы и теперь подрабатывал в такси. Серега был на четыре года младше, но выглядел на десять старше: седая щетина, запавшие глаза, дешевый пиджак с чужого плеча.

— Ты молодец, Саш, — сказал Серега, косясь на свой телефон, где мигал заказ. — Ты выкарабкался. А я — нет. Я пятьдесят резюме разослал. Собеседования? Были. Четыре. На первом сказали: «Вы нам подходите, но зарплата 40 тысяч». На втором: «А вы не боитесь, что молодые коллеги вас задавят энтузиазмом?» На третьем: «Вы слишком опытный, мы боимся, что вам будет скучно». На четвертом вообще не позвонили.

— Это возраст, — сказал Саша.

— Да какой возраст?! Мне сорок три. Это не возраст. Это предубеждение. Им не нужны мозги. Им нужны ноги, которые бегают быстро и не задают вопросов.

Серега взял заказ, допил пиво одним глотком и вышел. Саша остался один. Допивал виски. Смотрел на темное окно, за которым моросил октябрьский дождь. В отражении он увидел себя — не восковую фигуру, не Эмму с волосатыми

ушами, а мужчину в хорошем свитере, с дорогими часами на руке (последний подарок жены до увольнения) и пустотой в глазах, которую не заполнить ни деньгами, ни победой над конкурентами.

Он выигрывал битву. Но зачем? Чтобы отобрать у «ГлобалСейлз» рынок? Чтобы доказать, что старый пес еще кушается? Чтобы Бердин облысел от злости? Все это было приятно, но пусто, как банка из-под колы.

Он вдруг понял, что борется не с корпорацией. Он борется с временем. А время — это единственный противник, которого невозможно победить. Даже если ты лучший продажник вселенной, даже если ты отберешь у «ГлобалСейлз» сто процентов рынка, тебе всё равно исполнится пятьдесят. Потом пятьдесят пять. Потом шестьдесят. И однажды ты проснешься и поймешь, что больше не можешь. Не потому, что не умеешь. А потому, что мир перестал нуждаться в твоём умении.

Мир молод. Он хочет новых лиц. Новых историй. Новых ошибок. Старые ошибки уже совершены, старые истории уже рассказаны, старые лица вызывают скуку.

Саша допил виски и заказал такси. Серегин номер высветился на экране через минуту. Судьба любит иронизировать.

— Серега, забери меня, — сказал Саша. — Поговорить надо.

— О чем?

— О том, как старым псам выживать в мире, который хо-

чет, чтобы они сдохли.

3. Закон сохранения подлости

Через два дня после совещания у Крутова Бердин запустил операцию «Фантом». Название было красивым, но смысл у него был грязным: собрать компромат на Сашу и слить его в профессиональное сообщество. В эпоху Telegram-каналов и «сливных ботов» это занимало ровно столько времени, сколько нужно, чтобы написать текст и отправить его в пять инсайдерских чатов.

Компромат был искусным. Он не содержал прямой лжи, только умело расставленные акценты. Например, правда о том, что Саша ушел из «ГлобалСейлз» после 23 лет работы, была подана как «уволен за систематическое нарушение корпоративной этики». Правда о том, что он переманил клиентов, была подана как «использование коммерческой тайны, полученной незаконным путем». Правда о его возрасте — как «конфликт поколений, который Саша спровоцировал сам».

В одном из каналов пост набрал две тысячи просмотров за час. В комментариях писали: «старый козел», «крыса», «перебежчик — он хуже врага». Никто не знал, что это ложь. Но ложь, повторенная достаточно много раз, становится правдой. Это закон информационной физики: факты имеют массу, а у лжи — скорость. В столкновении массы и скорости побеждает скорость.

Саша узнал о посте от Насти, которая случайно увидела

его в телефоне.

— Саша, тут про вас пишут, — сказала она, побледнев.

Он прочитал. Потом перечитал. Потом отложил телефон и сказал:

— Это Бердин.

— Откуда вы знаете?

— По стилю. Он любит слово «систематически». И еще он всегда пишет про «корпоративную этику», хотя сам понятия не имеет, что это такое. Это его лексикон. Как отпечатки пальцев.

— Что вы будете делать?

Саша задумался. Его первый порыв был — ответить. Ударить в ответ. Разоблачить. Но опыт подсказывал, что в информационной войне побеждает не тот, кто отвечает, а тот, кто создает новый информационный поток. Нельзя погасить пожар огнем. Можно только перенаправить энергию.

— Ничего, — сказал он.

— Как ничего? Они же вас топят!

— Я не в лодке. Я в танке. А танк не тонет. И не горит. Пока в нем есть горючее.

Он открыл ноутбук и начал писать письмо. Не опровержение. Не жалобу. Письмо клиентам.

В нем было всего три абзаца:

«Уважаемые партнеры!

В интернете появилась информация, которую мои бывшие работодатели пытаются выдать за компрометирую-

июю. Я не буду ее комментировать, потому что комментарии — это игра по правилам противника.

Скажу только одно: цифры говорят громче слов. За последние три месяца ваш бизнес с нами вырос в среднем на 18%. Моя команда и я лично продолжаем работать для вашего результата. Всё остальное — это шум.

С уважением,

Александр Счастливый»

Он отправил письмо 58 клиентам. Ответы начали приходить через пятнадцать минут. Никто не спрашивал о компромате. Все спрашивали о скидках.

Информационная война закончилась, не успев начаться. Потому что рынку плевать на компромат. Рынку нужна прибыль. А прибыль приносил Саша.

4. Дилемма заключенного в офисном исполнении

Бердин не сдавался. Он понимал, что компромат не сработал, и переключился на другой фронт: переманить команду Саши. Если нельзя убить лидера, нужно уничтожить его окружение.

Он пригласил на кофе Артема — того самого, который ушел из «ГлобалСейлз» год назад и привел Сашу в «Норд-Трейд». Встреча была назначена в том же «Белом лебеде».

— Артем, — сказал Бердин, наливая коньяк в бокал (хотя было 11 утра), — ты умный парень. Неглупый. Ты понимаешь, что Саша — это пузырь. Он выгорит через год. На него невозможно положиться. Он принимает решения на эмоци-

ях. Он мстит. А месть — плохая стратегия в бизнесе.

— Месть? — Артем улыбнулся. — Вы его уволили. Он нашел новую работу. Это не месть. Это жизнь.

— Он отобрал у нас клиентов. Это война.

— Это рынок. Вы сами учили: на рынке нет друзей. Есть только контрагенты.

Бердин понял, что Артема не переубедить деньгами. Артем был из тех, кто помнит обиды. А обида Саши стала его обидой. Такая диффузия чувств — опасная штука. Она создает то, что в физике называется «резонансом»: малые колебания усиливаются, превращаясь в разрушительную волну.

— Я предлагаю тебе должность руководителя отдела продаж «ГлобалСейлз», — сказал Бердин. — Зарплата — как у Саши сейчас, но с бонусами выше в полтора раза. Условие: ты уходишь из «Норд-Трейд» и забираешь с собой двух ключевых менеджеров.

Артем допил кофе. Поставил чашку на блюдце. Посмотрел Бердину в глаза.

— Вы меня уволили, Марк Львович. С формулировкой «несоответствие корпоративной культуре». Я тогда спросил, в чем именно. Вы ответили: «Вы слишком много шутите». Я запомнил. Я вообще много чего запоминаю. Например, как вы повысили себе бонус в кризисный год, а нам урезали тринадцатую зарплату. Или как вы уволили беременную Катю за месяц до декрета. Или как вы...

— Хватит, — перебил Бердин.

— ...как вы запустили скрипт «Очистка-45», даже не подумав о том, что через три года этот скрипт начнет очищать и вас. Потому что вам будет 50. И вы станете таким же старым псом. И вас выбросят. Как выбросили нас.

Артем встал. Положил на стол тысячу рублей — за свой кофе и за Бердина коньяк, к которому тот так и не притронулся.

— Я не продаюсь, — сказал Артем. — Я работаю с Сашей. Потому что он — единственный человек в этой индустрии, кто не предал меня. А вы предавали всех. И сами себя предадите. Вопрос времени.

Он ушел. Бердин остался сидеть. Коньяк остыл. За окном моросил дождь. Марк Львович вдруг понял, что проигрывает. Не битву — он проигрывал самоощущение реальности. Ему казалось, что мир устроен просто: есть деньги, есть власть, есть подчинение. А Саша и Артем показывали, что есть еще что-то. Какая-то странная субстанция, которую Бердин не мог купить, не мог украсть, не мог уничтожить.

Эта субстанция называлась лояльностью. Она не входила ни в один КРІ. Ее нельзя было внести в скрипт. Она жила там, куда не заглядывают корпоративные алгоритмы, — в человеческой памяти о том, кто был рядом, когда тебя ударили.

5. Космология одиночества

Ночью Саша не спал. Он стоял у балкона, курил (редкость в последние годы, но нервы требовали никотина) и смотрел

на звезды. В Москве звезд почти не видно — городская за-
светка убивает Вселенную. Но Саша знал, что они там есть.
Миллиарды звезд. Миллиарды миров. И в каждом мире —
свои Бердины, свои скрипты, свои уволенные продавники.

Он вспомнил, как читал про то, что вселенная полна ци-
вилизаций, но они молчат, потому что любое обнаружение
себя ведет к уничтожению. В бизнесе то же самое. Ты не
можешь показать слабость. Не можешь показать возраст. Не
можешь показать усталость. Потому что конкуренты — это
хищники в темном лесу. Они услышат твой кашель и придут
добивать.

Саша кашлянул. Обычный осенний кашель. Ничего се-
рьезного.

Но в этот момент, в дата-центре «ГлобалСейлз», скрипт
«Очистка-45» зафиксировал звуковую аномалию — он был
связан с микрофоном ноутбука, который Саша не выключил
при увольнении (администратор забыл отозвать доступ).
Скрипт не умел анализировать звук, но он умел читать жур-
налы событий. А в журнале было записано: «устройство вво-
да — аудио — уровень шума — повышенный — классифи-
кация: респираторный симптом».

Скрипт поставил пометку: «состояние здоровья — под во-
просом».

Машина готовилась к долгой игре. Она не знала жалости.
Она не знала усталости. Она знала только алгоритм.

Но Саша тоже готовился. Он стоял на балконе, смотрел

на звезды и думал о том, что, возможно, он — всего лишь переменная в уравнении, которое не имеет решения. Но переменные, в отличие от констант, могут меняться. И менять уравнение.

Он докурил, затушил окурок и пошел спать. Завтра нужно было сделать еще 47 звонков.

6. Эффект Ландау: как не сломаться при ударе

Наутро у Саши заболела голова. Не сильно — так, фоновое напряжение, как будто кто-то сжал череп изнутри. Он выпил цитрамон, выпил кофе, сделал зарядку и поехал в офис.

В офисе его ждала новость: клиент из Краснодара, с которым Саша вел переговоры три недели, подписал контракт с «ГлобалСейлз» в последний момент. Причина — скидка 25 процентов, которую Бердин одобрил лично, в обход всех бюджетов. Это был демпинг в чистом виде: «ГлобалСейлз» продавал в убыток, лишь бы отобрать клиента у Саши.

— Они решили играть по-крупному, — сказал Артем. — Демпинг — это оружие последнего шанса. Если они его применяют, значит, у них кончились другие аргументы.

— Или они просто подожгли свой дом, чтобы нам стало жарко, — ответил Саша. — Демпинг разрушает рынок. Они это знают. Но им плевать. Они хотят нас уничтожить любой ценой.

— Что делаем?

Саша открыл Excel. Сделал быстрый расчет: себестои-

мость продукта «ГлобалСейлз» — 47% от цены. У «Норд-Трейд» — 52%. Если «Глобал» демпингует на 25%, они продают на 22% ниже себестоимости. Каждая такая сделка — минус 1.2 миллиона рублей прямого убытка.

— Они продержатся полгода, — сказал Саша. — У них подушка — 3 миллиарда. Значит, могут сжечь 2.4 миллиарда, чтобы задавить нас. И останутся с 600 миллионами и разрушенным рынком.

— А мы?

— А мы продержимся год. Наша подушка меньше, но мы гибче. Главное — не вступать в гонку цен. Мы продаем не цену. Мы продаем стабильность.

Он откинулся на спинку стула. Голова болела сильнее. Он подумал: «Инфаркт? Инсульт? Или просто усталость?» На всякий случай измерил давление. 135 на 95. Многовато для его возраста, но не критично.

Он выпил еще одну таблетку и пошел делать звонки.

7. Гравитация прошлого

Вечером Саша заехал к матери в Тверь. Дорога заняла два часа — пробки на Ленинградке, как всегда. Он привез продукты, лекарства, деньги (10 тысяч, которые откладывал из каждой зарплаты, самому себе отказывая в обедах). Мать жила в хрущевке на первом этаже, с мокрыми углами и запахом старости.

— Сынок, — сказала она, глядя на него мутными глазами (катаракта, операция нужна, но денег нет), — ты чего такой

бледный? Не кормят тебя там, что ли?

— Кормят, мама. Просто устаю.

— Ты бросай эту работу. Найди спокойную. Нервы береги. Тебе не двадцать лет.

— Мне сорок пять, мама. Самое время работать.

— Самое время — детей растить. А ты их вырастил уже. Младшему — тринадцать. Скоро армия. Ты его на ноги поставь и на пенсию. А там — хоть трава не расти.

Мать не знала про скрипт «Очистка-45». Не знала про Бердина. Не знала про демпинг. Она жила в своем мире, где главные проблемы — это пенсия в 15 тысяч рублей, таблетки от давления и мокрые углы. Саша завидовал ей. В ее мире не было цифр, КРІ, скриптов, отсечений. Был только возраст, который убивал всех одинаково, без дискриминации.

Он посидел с матерью час, попил чаю с сушками, починил кран, который капал, и поехал обратно. В машине слушал старый рок-н-ролл — «Чайф», «Кино». Это была музыка его молодости, когда продажи были искусством, а не наукой о выживании.

— Старый пес, — прошептал он, нажимая на газ. — Старый пес знает дорогу домой.

Домой. Где? В пустую квартиру? В офис «Норд-Трейд»? В прошлое, которого не вернуть?

Он ехал по темной трассе, и фары выхватывали из темноты столбы, разметку, редкие машины. Где-то впереди, за поворотом, была его жизнь. Он не знал, какая. Но знал, что

повернуть назад уже нельзя.

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.