

# МОДНОЕ СЛОВО БИЗНЕС



Игорь Скакун

В творческом диалоге  
с нейросетью «МИР»

# Игорь Скакун

## Модное слово "БИЗНЕС"

*<https://litres.ru/74605262>*

*SelfPub; 2026*

### Аннотация

Павел теряет работу и открывает небольшую службу бытовой помощи. Первые клиенты ценят понятную цену и выполненные обещания. Но партнёр предлагает продавать больше: уверенность, заботу, спокойную жизнь. Реклама растёт быстрее возможностей, а чужие предоплаты начинают выглядеть прибылью. Один сорванный выезд заставляет Павла увидеть людей за цифрами. Теперь ему предстоит вернуть долги и решить, каким будет его дело. Повесть о цене обещаний, ответственности и свободе работать на себя.

# Содержание

|                                    |    |
|------------------------------------|----|
| Аннотация                          | 4  |
| Пролог. Вывеска                    | 5  |
| Глава 1. Чем ты теперь занимаешься | 7  |
| Глава 2. Небольшая польза          | 11 |
| Глава 3. Чужой размер              | 15 |
| Конец ознакомительного фрагмента.  | 17 |

# **Игорь Скакун**

## **Модное слово "БИЗНЕС"**

### **Аннотация**

Павел теряет работу и открывает небольшую службу бытовой помощи. Первые клиенты ценят понятную цену и выполненные обещания. Но партнёр предлагает продавать больше: уверенность, заботу, спокойную жизнь. Реклама растёт быстрее возможностей, а чужие предоплаты начинают выглядеть прибылью. Один сорванный выезд заставляет Павла увидеть людей за цифрами. Теперь ему предстоит вернуть долги и решить, каким будет его дело. Повесть о цене обещаний, ответственности и свободе работать на себя.

Игорь Скакун. В творческом диалоге с нейросетью «МИР».

Все персонажи и события вымышлены.

# Пролог. Вывеска

Вывеску снимали в половине восьмого утра. Верхний край уже освободили, нижний ещё держался на двух болтах. Белые буквы наклонились к тротуару, и Павел впервые увидел, как много грязи собралось за ними за одну зиму.

— Держи левее, — сказал монтажник.

Павел подставил плечо. Накануне он думал, что будет стоять в стороне и смотреть, как заканчивается его дело. Но человек на лестнице не знал ни о долгах, ни о чужих обещаниях, ни о том, как стыдно бывает пройти мимо знакомого подъезда. Ему нужно было, чтобы кто-нибудь придержал железную раму.

На улице пахло мокрым бетоном. В соседней пекарне уже принимали первую доставку. Водитель вытягивал ящики, продавщица считала хлеб, придерживая дверь ногой. Никто не останавливался посмотреть на вывеску. Это почему-то успокаивало и оскорбляло одновременно.

Ещё в декабре Павел представлял, как прохожие поднимают головы и читают название. «РЕЗЕРВ. Сервис спокойной жизни». Ниже, на световой панели, шло слово «БИЗ-НЕС». Его предложил партнёр: людям важно понимать, что перед ними серьёзная организация.

Когда раму опустили, слово лежало на боку. Кабель тянулся от него, как оборванный корень.

— На склад или в утиль? — спросил монтажник.

Павел не ответил сразу. В кармане лежала тетрадь с именами. Некоторые он помнил без тетради. У других видел только номера договоров, хотя именно этим людям ещё недавно обещал, что больше им не придётся тревожиться.

— Пока на склад.

Монтажник пожал плечами. Для него это тоже было дело: получить заказ, сделать работу, уехать на следующий адрес. В этой простой последовательности Павел вдруг почувствовал то, что потерял несколько месяцев назад.

Ему предстояло понять, можно ли начать снова, когда второе начало уже не похоже на первое.

# Глава 1. Чем ты теперь занимаешься

За пять месяцев до снятия вывески Павел приехал на день рождения школьного товарища. В кафе было шумно. Андрей сидел во главе стола, поглядывая то на гостей, то на телефон. День рождения совпал с открытием его второго магазина, и поздравления всё время переходили в разговоры о торговле.

— А ты где сейчас? — спросил Андрей.

Павел ответил, что пока нигде. Склад, на котором он проработал девять лет, закрылся. Последнюю зарплату выплатили частями. На память остались рабочая куртка и привычка просыпаться до будильника.

— И что делать собираешься?

— Ищу. Ещё соседям помогаю. Полки повесить, вещи перевезти, в магазине забрать заказ. Что умею.

— Бизнес, значит.

Павел улыбнулся.

— Пока два шкафа и три поездки.

— Ты сам себя обесцениваешь. Надо мыслить шире.

С другой стороны стола мужчина в дорогой рубашке объяснял, что работает с финансовыми потоками. Позже выяснилось, что он сводит людей, желающих одолжить деньги, с

людьми, которые готовы их дать. Павел не понял, что именно означало слово «потоки», но все кивали так, словно увидели нечто большое.

На обратном пути он пошёл пешком. Перед кафе стояли машины. У его остановки дежурил автобус с погашенными фарами. В мокром стекле Павел увидел своё отражение и вспомнил, как неловко прозвучало «пока нигде».

Дома Лена мыла чашки. На кухонном столе лежала тетрадь расходов. Они последние недели обходили её взглядом, будто тетрадь могла заметить это и исчезнуть.

— Хорошо посидели? — спросила она.

— Нормально.

Он рассказал про Андрея, магазин, разговор о бизнесе. Лена выключила воду.

— А тебе понравилось само слово или то, что тебя перестали жалеть?

Павел раздражённо открыл холодильник. Внутри стояла кастрюля супа, половина капусты и прозрачный контейнер с сыром. Он закрыл дверцу.

— Я хочу работать на себя. Что в этом плохого?

— Ничего. Я спросила другое.

Он не ответил. Они давно жили вместе, и она умела задавать вопросы, на которые нельзя было отговориться разумной фразой. Иногда это помогало. Сегодня казалось несправедливостью.

Наутро Павел пошёл к женщине из соседнего подъезда.

Тамара Николаевна попросила поставить дверную цепочку. Она жила одна, ждала доставку продуктов и всякий раз волновалась, открывая дверь. Павел прикрутил основание, проверил крепёж, объяснил, что цепочка не заменяет замок.

— Теперь спокойнее, — сказала она. — Сколько с меня?

Он назвал цену. Она внимательно пересчитала купюры, затем попросила написать телефон крупно. Павел написал на обороте старой квитанции.

— Вы всегда за такие вещи берётесь?

— Если умею.

— А если не умеете?

— Скажу, что не умею.

Тамара Николаевна посмотрела на него с интересом, будто он предложил редкую дополнительную услугу.

За следующую неделю пришло шесть звонков. Потом ещё девять. Кто-то спрашивал о ремонте проводки — Павел отказался и передал контакт электрика. Кто-то хотел, чтобы он отвёз старую стиральную машину. Однажды пришлось час ждать грузчиков у подъезда. Павел включил ожидание в цену, заранее предупредив заказчика, и с удивлением обнаружил, что тот согласился.

Вечером он выписал в тетрадь все работы. Рядом с каждой стояли время, расходы и остаток. Денег было немного, но они не ждали решения чужого начальника.

Лена посмотрела на записи.

— Давай только не путать деньги в кармане с заработ-

ком. Бензин, инструмент, налоги, будущий ремонт машины — всё это тоже твоё.

Павел кивнул. Ему хотелось торжественного разговора о свободе, но пришлось считать стоимость сверла. Именно с этого счёта и началось его дело.

## Глава 2. Небольшая польза

Первое объявление Павел написал сам: «Помощь по дому. Сборка мебели. Доставка и перенос вещей. Стоимость согласуем до начала работы». Лена убрала фразу «любые вопросы решаю быстро». Павел хотел оставить её для убедительности, но она спросила, готов ли он действительно решить любой вопрос.

Они сфотографировали инструмент на чистом столе. Получилось неприметно. Ни человека в пиджаке, ни обещания новой жизни. Несколько дней объявление почти никто не замечал, затем позвонил хозяин небольшого книжного магазина.

Полка прогнулась под альбомами. Хозяин, седой человек по имени Михаил, сперва показал трещину, а потом начал оправдываться за то, что заставил Павла ехать из-за такой мелочи.

— Если она упадёт на покупателя, мелочью не будет, — сказал Павел.

Он разгрузил полку и увидел, что нужно менять не только крепление. Предложил два варианта: поставить новую полку или усилить старую. Михаил выбрал второй, менее красивый, зато доступный.

— Ты мог бы сказать, что всё надо переделывать, — заметил он, когда работа закончилась.

— Мог бы. Но тогда вы заплатили бы за то, что вам не нужно.

— А тебе нужно.

Павел собрал стружку в пакет.

— Мне нужно, чтобы вы ещё позвонили.

Михаил рассмеялся. Это был первый раз, когда Павел произнёс такую мысль и не почувствовал себя ни простаком, ни проповедником.

Постепенно заказов стало больше, чем он мог выполнить. Из-за спешки он забыл нужный крепёж, перепутал этаж, однажды приехал на сорок минут позже. Женщина, которая специально отпросилась с работы, открыла дверь молча. Павел извинился и снизил цену. Она всё равно не оставила отзыв.

Он несколько раз заходил посмотреть, не появился ли отзыв позднее. Ему хотелось, чтобы справедливость имела понятную форму: признал ошибку, исправил, получил прощение. Но женщина не обязана была помогать ему думать о себе хорошо.

Через месяц он пригласил Кирилла. Тот раньше работал в службе доставки, знал город, носил тяжёлые вещи без показного геройства и прямо говорил, когда ему нужна помощь. Они договорились оплачивать работу и время в дороге. Когда заказ отменяли уже после выезда, Павел платил Кириллу сам.

— Не разоришься? — спросил Кирилл после третьей от-

мены.

— Разорюсь, если не буду учитывать.

Павел придумал небольшую предоплату для крупных заказов. Несколько клиентов отказались. Одна женщина сердито сказала, что раньше он был проще. Вечером Павел долго ходил по кухне.

— Видишь, — сказал он Лене, — хочешь нормально работать, а люди требуют бесплатно.

— Некоторые требуют. Некоторые платят. Ты же не обязан нравиться каждому.

Он сел за стол и впервые записал не только расходы, но и границы работы. Что они делали, чего не делали, когда отвечали на звонки, сколько стоил повторный выезд. Страница выглядела сухо. Зато после неё он перестал брать телефон во время ужина.

Впрочем, радость от собственного дела не была ровной. Случались дни, когда чистый заработок оказывался меньше прежней зарплаты. Случались хорошие недели, после которых ломалась машина. Павел сам назначал цену и сам боялся её назвать. Он получал свободу вместе с необходимостью отвечать за решения, которые прежде объяснял приказами начальства.

Однажды Михаил принёс ему небольшую книгу в мягкой обложке.

— Это не учебник торговли, — предупредил он. — Просто рассказы.

— На чтение сейчас времени нет.

— Тогда пусть полежит. Книги умеют ждать лучше клиентов.

Павел положил книгу в бардачок. В тот же день пришло предложение от незнакомого мужчины встретиться и обсудить развитие. Мужчину звали Артём. Он написал: «Вижу потенциал. У вас хорошая база доверия». Павел прочёл сообщение дважды. Особенно ему понравилось слово «база».

## Глава 3. Чужой размер

Артём назначил встречу в кофейне, где столики были слишком малы для папок. Он пришёл без папки, поставил телефон на подставку и показал Павлу страницу с диаграммами.

— Вы продаёте своё время, — сказал он. — Оно заканчивается каждый вечер. Даже если наймёте ещё троих, вы останетесь диспетчером собственной усталости.

Павел усмехнулся. Формулировка была неприятной и точной.

— Что предлагаете?

— Постоянное обслуживание. Люди покупают пакет, платят каждый месяц. Вы знаете доход заранее. Они знают, куда обратиться.

В этом не было ничего неправдоподобного. Павел уже обслуживал магазин Михаила и два небольших офиса. Но Артём говорил о семьях: помощь родителям, мелкие домашние задачи, сопровождение покупок и поиск специалистов.

— Мы продаём уверенность, что человек не останется один со своей проблемой.

— Если у него проблема, для которой нужен врач?

— Медицину исключаем. Конечно. Вы же понимаете.

Артём сказал это легко. Павел почувствовал себя человеком, который мешает интересному разговору слишком оче-

видными вопросами.

Партнёр предлагал вложить деньги в рекламу, снять маленький офис и сделать сайт. Павел должен был организовать работу. Доход после расходов делился бы между ними. Для начала Артём вложил бы больше, зато получил контроль над продвижением.

# 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.