
АЛЕКСАНДР СКУРАТОВ
Главное
ПОВЕСТЬ

Александр Скуратов

Главное

https://litres.ru/74722692
SelfPub; 2026

Аннотация

У основателя образовательной школы «Берег» Ильи есть тридцать девять дней, чтобы принять решение, от которого зависит будущее его дела. Крупный корпоративный заказ обещает спасти положение, но вместе с деньгами приносит новые обязательства. Преподаватели работают на пределе, партнёр задумывается об уходе, а ученики всё чаще не получают того, за чем пришли. Илье предстоит разобраться, почему множество правильно выполненных задач не приводит к нужному результату и какую цену придётся заплатить за перемены.

Содержание

Глава первая. Тридцать девять дней 4
Глава вторая. Обещание 10
Глава третья. Сорок семь работ 16
Глава четвёртая. Длинная очередь 22
Глава пятая. Деньги вперёд 26
Конец ознакомительного фрагмента. 29

Александр Скуратов
Главное

Глава первая.
Тридцать девять дней

Когда Илья вошёл в школу, в большой аудитории уже горел свет. Было без четверти восемь, занятия начинались в десять. За стеклянной дверью кто-то двигал стулья: тяжёлые ножки царапали пол с таким звуком, будто по нему тащили железо.

Илья заглянул внутрь. Администратор Соня, маленькая, быстрая девушка с вечно выбивающейся прядью, составляла стулья полукругом.

— Кто у нас сегодня в семь утра? — спросил он.

— Никто. Вечером встреча выпускников. Вера попросила подготовить зал заранее.

— Зачем полукруг? Мы же договаривались о рядах.

Соня остановилась, прижимая стул к колену.

— Вера сказала, что в полукруге люди больше разговаривают.

— А на прошлом мероприятии задние ряды ничего не видели. Сделай, пожалуйста, как обычно.

Соня кивнула. Илья пошёл дальше, уже забыв о разговоре. За ним снова заскрипели стулья.

В кабинете пахло остывшим кофе. На столе лежал тонкий белый конверт без марки: арендодатель передавал документы через охрану. Илья разрезал край канцелярским ножом. Предложение продлить договор. Новая ставка — на двадцать два процента выше прежней. Срок ответа — тридцать девять дней.

Он отложил лист и включил ноутбук. Первым в списке писем стояло письмо Нины: «Пожалуйста, не открывай новые группы, пока не посмотрим деньги». Ниже — сообщение от руководителя продаж: «Есть корпоративный запрос. Крупный. Позвоню в десять».

Илья накрыл письмо Нины конвертом арендодателя. Сообщение о заказе оставил открытым.

Шесть лет назад на этом же столе лежал договор аренды первой комнаты. Тогда Илья и Нина спорили не о цене квадратного метра — не могли решить, красить ли стены до открытия или потом, когда придут деньги. Нина принесла из дома стремянку и всю ночь заклеивала окна газетами. Утром у неё на волосах осталась белая краска. На фотографии первого набора эту прядь было хорошо видно; Нина каждый раз просила фотографию никому не показывать.

Теперь «Берег» занимал почти целый этаж бывшей гостиницы. Девять программ, семнадцать сотрудников, три сотни учеников за год. В большом зале стояли сорок восемь сту-

льев. На стене висели фотографии выпускников; Илья узнавал лица, но всё чаще не мог вспомнить, чем закончились истории людей после последнего занятия.

Он сунул письмо арендодателя в верхний ящик стола, к старым договорам.

Телефон завибрировал.

«Можно вернуть деньги ученику? Он посетил четыре занятия, ссылается на обещание индивидуальной поддержки».

Илья быстро написал: «Сначала предложите перевод в другую группу».

Следующее сообщение: «Денис просит два оплачиваемых часа для разбора проектов».

«На этой неделе нет бюджета. Пусть согласует с Верой».

Ещё одно: «Сдвигаем встречу выпускников на семь?»

«Нет, на шесть. И поставьте стулья рядами».

К девяти он успел ответить на двадцать семь сообщений. Два вопроса закрыл по телефону. Раздражение, с которым началось утро, сменилось привычным приливом энергии: стоило ему взяться, и всё начинало двигаться.

В десять пришла Нина.

Она положила перед ним лист с тремя столбцами цифр и ничего не сказала.

— Плохие новости? — спросил Илья.

— Те же, что и в прошлый четверг. Только теперь я уверена.

Вместо привычной цветной таблицы Нина принесла рас-

печатку. В одном столбце стояли поступления, во втором — расходы, в третьем — остаток на ближайшие пять недель. На строке «Зарплата, 3 декабря» была обведена сумма, которой не хватало.

— Двести восемьдесят тысяч рублей, — прочёл Илья.

— При условии, что все обещанные оплаты придут вовремя. А они никогда не приходят все вовремя.

— Проведём дополнительный набор.

Нина придвинула к нему другой лист.

— Мы провели три дополнительных набора осенью. Выручка выросла. Свободных денег стало меньше.

— Потому что реклама дорогая.

— И потому что возвратов больше, и потому что преподаватели работают сверх плана, и потому что мы продолжаем оплачивать пустующие часы в большой аудитории. Я не знаю, какая часть из этого главная. Ты тоже не знаешь. Но каждый раз предлагаешь ещё один набор.

Илья открыл рот, чтобы возразить. Нина уже взяла ручку и ждала. Он знал, что спорить о терминах с ней бессмысленно.

— Арендодатель поднял ставку, — сказал он.

— Я знаю. Он вчера звонил мне. Есть ещё кое-что.

Нина села, сняла очки и аккуратно положила их на стол.

— Я получила предложение возглавить образовательное направление в фонде. В Петербурге.

— Поздравляю, — автоматически произнёс Илья и сразу

почувствовал фальшь.

— Спасибо.

— Ты ведь не всерьёз собираешься уходить сейчас?

— Я ещё не ответила. До конца месяца должна ответить.

За стеной раздался смех — первые преподаватели собирались к занятиям. Илья смотрел на Нину и пытался найти правильную фразу: у нас сложный период, мы же партнёры, я без тебя не справлюсь. Каждая казалась одновременно правдивой и несправедливой.

— Давай вернёмся к цифрам, — сказала она.

Это было хуже, чем ссора.

К полудню позвонил руководитель продаж. Крупная компания «Атлас» хотела обучить шестьдесят руководителей проектов. Готова была внести предоплату. Требовала запустить четыре группы через две недели и закончить программу до конца января.

Илья стоял посреди коридора, слушал условия и смотрел через стекло на большую аудиторию. Вчера там было пусто. Сегодня Соня ставила стулья рядами.

— Назначай встречу, — сказал он. — Сегодня.

— Нина просила пока не брать новых обязательств.

— Это не обязательство. Это шанс.

Он повесил трубку и почувствовал, как возвращается знакомое облегчение. Наконец появилась задача с понятным направлением: договориться, получить деньги, собрать команду. Такие задачи Илья умел решать.

В большой аудитории Соня закончила расставлять стулья. Получилось ровно, как он хотел.

Только почему-то вид пустых рядов на этот раз его не обрадовал.

Глава вторая. Обещание

Марина Белова приехала одна. На рукаве пальто у неё темнело мокрое пятно; прежде чем сесть, она долго вытаскивала из сумки сложенный пополам лист. Внизу был список фамилий, возле нескольких — пометки от руки.

— Шестьдесят человек, — сказала она. — Назначили руководителями проектов. Только половина по-прежнему делает всё сама. Вроде повышение, а подчинённые потом бегают за каждым решением к ним же.

— Знакомая история, — усмехнулся Илья.

Марина не ответила улыбкой.

— В прошлом году мы уже учили их управлению. Тридцать часов лекций. Сдали тесты, получили удостоверения. Потом один из них сорвал запуск системы в филиале. Когда стали разбираться, выяснилось, что он три месяца не мог сказать заказчику, какую работу считает законченной.

Она вынула лист. У фамилии были две красные черты.

— Его не уволили. Он хороший специалист. Только я не могу снова посадить его слушать, как важно ставить задачи.

Илья подвинул к себе программу.

— Мы работаем с реальными случаями. Занятия, самостоятельные задания, обсуждение с преподавателем. Если всё сложится, через восемь недель у вас будут заметные изменения.

— Мне важнее другое: кто будет разговаривать с этими людьми, когда у них не получится с первого раза?

— Преподаватели. У нас есть своя команда, при необходимости пригласим специалистов.

— Через две недели начинается обучение. Проверите их за это время?

— Да.

— И сами будете отвечать за них, если начнут давать общие советы вместо помощи?

— Буду.

Она взяла лист обратно и сложила ровно по старому сгибу.

— Хорошо. Тогда пришлите договор. Но имейте в виду: у нас руководство уже не верит словам про развитие. Мне придётся показывать, что люди изменили в работе. И я буду спрашивать об этом не у преподавателя, а у самих людей.

Илья проводил её до лестницы. Марина спускалась быстро, придерживая сумку рукой. Он уже представлял две новые группы, приглашённых экспертов, большой зал — наконец-то по-настоящему занятый.

После встречи Марина прислала проект договора: аванс девятьсот тысяч рублей, оставшаяся сумма — после второго этапа; отдельная оговорка о возврате части средств, если школа не обеспечит согласованную индивидуальную обратную связь. Нина увидела пункт и пришла к Илье с документом.

— Мы этого не можем обещать.

— Почему? Это наша основная услуга.

— Наши преподаватели уже не успевают проверять работы существующих учеников.

— Для корпоративной программы пригласим новых.

— За две недели? Таких, которым можно доверить руководителей из «Атласа»?

— В крайнем случае сам проведу часть разборов.

Нина закрыла глаза.

— Именно так ты говорил перед открытием осенних групп.

— И мы их открыли.

— И теперь двести восемьдесят тысяч неоткуда взять.

Илья почувствовал, как раздражение поднимается выше обычного.

— Что ты предлагаешь? Отказаться от денег, когда они нам нужны?

— Я предлагаю сначала посчитать, что именно мы обязуемся сделать.

— Мы потеряем клиента, пока будем считать.

— Возможно. Но если подпишем невыполнимое, получим деньги, которые потом придётся возвращать.

Он молчал.

— Я могу оплатить зарплату этим авансом, — добавила Нина. — Вопрос в том, смогу ли после этого вернуть его при плохом исходе.

Эта фраза прозвучала неожиданно просто. Илья впервые представил не сумму поступления, а сумму, которую придётся искать обратно.

— Давай хотя бы подготовим расчёт до завтра, — сказал он.

— Согласна.

Когда Нина ушла, он долго смотрел на договор. Потом открыл пустое письмо и написал Марине, что школе необходимо два дня для окончательной оценки ресурсов. Сразу же захотелось добавить обещание, что всё обязательно получится. Он стёр эту фразу.

После работы Илья поехал к старшей сестре.

Катя жила на другом конце города, на тихой улице за рынком. Окна её небольшой квартиры выходили во двор. Она приглашала его ужинать уже трижды, но каждый раз что-нибудь происходило в школе.

Когда он наконец пришёл, племянница Лиза сидела на полу среди картонных деталей. Ей было двенадцать. Она собирала макет маяка для школьной выставки.

— Поможешь? — спросила она вместо приветствия.

Илья снял пальто и присел рядом.

Основание маяка было кривым. Он увидел это сразу.

— Нужно переделать нижний круг, иначе башня упадёт.

— Я знаю, — ответила Лиза. — Но мне нужно, чтобы она была похожа на старый маяк, а там стены немного наклонены.

— Тогда сделаем внутренний каркас.

Он взял ножницы, начал вырезать полоски и через десять минут почти закончил устойчивую конструкцию.

Лиза молча смотрела.

— Вот. Теперь можно собирать, — сказал он.

— Это уже не мой маяк.

Илья удивился.

— Как это? Ты же хотела, чтобы не падал.

— Я хотела понять, почему он падает. А ты всё сделал.

Она ушла к себе.

На кухне Катя поставила перед братом тарелку супа.

— Не трогай пока её, — сказала она.

— Я же помог.

— Именно.

Илья хотел возразить, но Катя неожиданно засмеялась.

— Ты с детства такой. Если у кого-то что-то не получается, ты забираешь себе.

— Звучит как преступление.

— Иногда так и ощущается.

Они поели молча. Илья рассказал о крупном корпоративном заказе, о деньгах и Нинином предложении уехать. Катя слушала, не перебивая.

— Ты за что больше всего боишься? — спросила она.

— Что школа закроется.

— А если не закроется, но станет меньше?

— Я не для того шесть лет её строил.

— Я спросила не об этом.

Он посмотрел на неё.

— Не знаю.

Катя не стала продолжать разговор. Перед уходом Илья заглянул в комнату Лизы. Маяк лежал разобранный, девочка красила картонную полоску.

— Прости, что взялся за него без спроса, — сказал он.

— Угу.

— Может, в следующий раз просто посмотрю?

— Может.

Она не подняла головы. Илья постоял у двери и ушёл, так и не поняв, стало ли между ними лучше.

На обратной дороге договор «Атласа» съехал с пассажирского сиденья на пол. На светофоре Илья потянулся за ним, задел пальцами обложку, но не достал. Сзади посигналили. Свет давно был зелёным.

Он выпрямился и поехал.

Глава третья. Сорок семь работ

Вера встретила его возле расписания. На стене висело несколько распечаток, испещрённых стрелками. Илья не любил эти стрелки: из-за них казалось, будто вся школа бесконечно меняет направление.

— Денис хочет поговорить, — сказала Вера.

— Снова про часы?

— Про учеников.

— У меня через сорок минут встреча.

— Он ждёт с восьми.

Илья посмотрел на часы и направился в преподавательскую. Денис сидел у окна с ноутбуком. На экране был открыт список домашних заданий.

— Сколько их? — спросил Илья.

— Сорок семь.

— Непроверенных?

— Да.

— Почему столько?

Денис повернул экран. Возле каждой работы стояла дата отправки. Две — вчерашние. Несколько — позавчерашние. Ниже шли прошлой недели, а потом и более ранние.

— В пятницу у нас защита проектов, — сказал Денис. — Люди не могут готовиться, пока я не дам обратную связь.

— Попроси Веру найти помощь.

— Просил. У нас никто не свободен.

— Значит, проведи разборы группой.

— У них разные проекты. Разные ошибки. Групповой разбор полезен, но не заменяет индивидуальный.

Илья взял мышь и открыл первую работу. На экране появился макет афиши. Он не мог уверенно оценить его, но видел, что внизу плохо читается текст.

— Напиши, что нужно увеличить шрифт.

Денис помолчал.

— Илья, там проблема не в шрифте. Человек не понимает, для кого делает афишу. Если я напишу «увеличь шрифт», он исправит шрифт. Следующую работу сделает с той же ошибкой.

Из коридора донёсся звонок на занятие. Денис закрыл ноутбук.

— Мне нужно идти.

— Давай так: три дня разбираешь старые задания, остальное пока откладываем.

— Какие «остальное»? Занятия? Или новые работы?

Илья почувствовал, что начинает сердиться.

— Мы не можем бесконечно обсуждать, почему что-то невозможно. Нужно искать решение.

Денис долго смотрел на него, затем поднялся.

— Ладно. Буду искать.

В дверях он остановился.

— Ты только потом не говори, что я плохой преподава-

тель, если уроки станут хуже.

* * *

Письмо Риты пришло в тот же день, в половине четвёртого. К тому времени Илья успел встретиться с Мариной из «Атласа», которая уточняла, успеют ли они подготовить преподавателей.

«Я хотела сменить профессию», — начиналось письмо.

Рита работала в регистратуре медицинского центра. У неё был сын-подросток, ипотека и работа по сменам. На курс она записалась после открытой встречи, где Илья рассказывал, что учиться никогда не поздно. Полгода она собирала деньги. Теперь просила вернуть остаток.

«В последние две недели я четыре раза переделала одну работу, — писала она. — Не могу понять, становится лучше или хуже. Если всё равно нужно самой угадывать ответ, я не знаю, за что заплатила».

Илья вызвал Веру.

— Что случилось с этой ученицей?

— То же, что и с несколькими другими.

— Почему я узнаю только сейчас?

Вера положила перед ним блокнот. Он узнал её почерк. Три месяца назад на совещании она записала: «Отдельные часы на обратную связь. Иначе задержки вырастут». Возле строки стоял его короткий комментарий: «После набора».

— Мы говорили, — сказала Вера. — Потом ещё раз. Я не считала, что тебя нужно каждый день спрашивать о том же.

— Ты могла настоять.

— Могла. А ты мог услышать.

Они посмотрели друг на друга. Вера первой отвела глаза.

— Извини. Я не хотела так говорить.

— Нет, — ответил Илья. — Оставь.

Он взял распечатку письма.

В конце Рита добавила несколько строк: «Я долго думала, что проблема во мне. Наверное, возраст, наверное, нет способности к дизайну. Потом оказалось, что двое из моей группы тоже ждут разборов. Мне стало легче от того, что я не одна, и ещё обиднее, что мы все молчим».

Встречу назначили на вечер.

Рита пришла с прозрачной папкой, застёжка которой не держалась. Пока снимала куртку, из папки выпал лист. Она поймала его возле самого пола и раздражённо рассмеялась.

— У меня всё так сейчас. Простите.

— Ничего страшного.

— Это вы пока не видели, что внутри.

Она разложила пять афиш. На первой красный заголовок едва помещался между фотографиями. На пятой всё было аккуратнее, но в пустом углу стояло одинокое слово: Рита снова и снова передвигала его с места на место.

— Я отправила первую. Мне ответили: «Пересмотрите композицию». Я пересмотрела. На второй попросили добавить выразительности. На третьей — уменьшить изображение. Вот эту, — она ткнула пальцем в четвёртый лист, — я

делала до двух ночи. Сын спросил, почему я всё время занята. Я сказала: учусь, чтобы потом можно было работать дома. А он: «Ты и так дома, только с нами тебя нет».

Она убрала руку.

— Вы можете показать, какая правильная? Мне бы хотя бы один раз понять.

Илья посмотрел на листы. В дизайне он разбирался плохо. На первом казался слишком крупным заголовок, на последнем — слишком маленьким. Он мог выбрать на глаз, как выбирал по утрам расположение стульев. Рита бы послушала.

— Я не знаю, — сказал он. — Могу позвать преподавателя.

— Я записывалась к вам не для того, чтобы вы сейчас звали преподавателя. Мне обещали, что он будет рядом всё время, пока я учусь.

— Мы можем провести отдельную встречу. Без оплаты.

Она долго складывала листы в нужном порядке.

— А после неё что? Снова ждать две недели? Вы, наверное, и правда стараетесь. Не думаю, что кто-то специально сделал мне плохо. Просто я больше не могу ждать, пока вы все договоритесь.

Илья хотел сказать, что теперь всё будет иначе. Но рядом лежали её пять афиш — пять попыток, о которых никто не смог рассказать ей внятно.

— Вернём деньги за оставшиеся занятия, — произнёс он. — Подготовлю документы сегодня.

— Спасибо.

Рита застегнула папку и поднялась. У двери задержалась.

— В магазине возле дома я увидела объявление: нужны люди делать макеты для местной типографии. Стояла перед ним и думала, что даже позвонить не могу. Не потому что ничего не знаю. Я просто уже не понимаю, где сама ошибаюсь, а где мне не объяснили.

Она не стала ждать ответа. На лестнице у неё снова раскрылась папка. Илья сделал шаг следом, но Рита уже присела и сама собрала листы.

Вечером Илья сидел в большой аудитории. На экране телефона горело предложение «Атласа»: предоплата могла поступить через три дня. Он представил ещё шестьдесят человек, которые принесут сюда свои надежды и вопросы. И впервые не смог мысленно поместить их за ровными рядами стульев.

Глава четвёртая. Длинная очередь

В субботу Илья попросил Веру показать ему, как живёт ученический проект от первого задания до защиты. Вера сначала решила, что он хочет проверить преподавателей. Приготовила отчёт о сроках и нагрузке. Он попросил убрать таблицы.

— Покажи просто одного человека. С первого дня.

Она выбрала ученика без жалоб. Арсений, двадцать семь лет, пришёл на курс в сентябре, хотел сменить работу. Посещал почти все занятия. Первое задание отправил вовремя, получил ответ через десять дней. Потом трижды не сдавал следующее.

— Почему? — спросил Илья.

— Не знаю. В переписке пишет: «Не успеваю».

— А кто с ним говорил?

— Координатор. Предлагала прийти на дополнительный разбор.

— Он пришёл?

— Нет.

Илья попросил ещё одного ученика. Потом ещё. Оказалось, что часть людей отставала сразу после первой самостоятельной работы. Кто-то молчал. Кто-то спрашивал, правильно ли понял задачу. Некоторые возвращались к урокам, где всё выглядело просто, и пересматривали записи по

несколько раз.

— Может, программа слишком сложная, — сказал Илья.

— Может, — ответила Вера.

— Или мы набираем неподходящих людей.

— И это возможно.

— Или Денис плохо объясняет.

Вера закрыла ноутбук.

— Можно я кое-что покажу?

Они прошли в преподавательскую. Там на стене висел календарь. У каждого преподавателя была своя полоса, разбитая по часам. Занятия были выделены синим, совещания серым, проверки работ — простым карандашом, который постепенно становился незаметен между цветными блоками.

— Это расписание на неделю, — сказала Вера. — Всё синее оплачено. Всё серое тоже предусмотрено. Карандаш — то, для чего нет отдельного места.

— Но это же часть работы преподавателя.

— Да. Только когда мы открываем новую группу, добавляем синие часы. А карандаш должен сам где-то поместиться.

Илья долго смотрел на полосы.

— Почему мы раньше так не считали?

— Потому что раньше нас было мало. Денис после занятий оставался на час, говорил с учениками, и это как-то получалось. Потом групп стало больше, а ты каждый раз спрашивал, сколько ещё можно провести занятий.

— А ты отвечала.

— Я отвечала про расписание, — сказала Вера. — Ты спрашивал про расписание.

Илья провёл пальцем по фамилии Дениса. В среду у того было шесть часов занятий и совещание. На проверку сорока семи работ не оставалось ни одного отдельного часа.

— Если убрать часть занятий, станет лучше?

Вера пожала плечами.

— Не знаю. Может, люди уходят не поэтому. Но сейчас у нас даже нет способа проверить, что происходит после отправки работы.

В понедельник они раскладывали на столе распечатки с пометками «цена», «реклама», «сложность программы», «ответ преподавателя».

— Вот здесь цена выросла весной, — сказала Нина, постучав карандашом по одному листу. — А уходить чаще начали летом. И на языковых курсах этого нет.

— Может, пришли другие люди, — возразил Илья.

Вера подвинула ему жалобу ученицы, которая занималась второй год.

— Эта пришла ещё до новой рекламы.

Дениса хвалили почти во всех отзывах о занятиях. На другом листе те же ученики жаловались, что не знают, как сделать первую самостоятельную работу. К концу разговора листы покрылись стрелками, но ни одну стопку не удалось отложить как лишнюю.

— Что будем делать? — спросила Нина.

Илья посмотрел на пустую строку рядом со словом «проверка».

— Найдём способ, при котором одна группа получает ответ вовремя. И посмотрим, что изменится.

— За чей счёт? — спросила Нина.

— Пока не знаю.

— Тогда это не решение.

— Верно, — сказал он.

Нина удивлённо взглянула на него. Раньше он непременно возразил бы.

В тот вечер Илья впервые открыл проект договора «Атласа» не со страницы с предоплатой, а с приложения, где было перечислено всё, что школа обещает сделать для каждого участника. Он насчитал восемьдесят индивидуальных разборов в первые три недели.

Потом взял календарь преподавателей.

И начал считать свободные часы.

Глава пятая. Деньги вперёд

Во вторник утром на столе Ильи лежал лист с расчётами. Если запустить программу «Атласа» в полном объёме, в первые три недели преподавателям потребуется около сорока часов индивидуальных разборов, не считая занятий и подготовки. Свободных часов в расписании было меньше десяти.

Вера предлагала уменьшить число групп и продлить программу. Нина — вообще не подписывать договор, пока не будет утверждена команда. Руководитель продаж уверял, что внешние эксперты найдутся за пару дней: «У нас в городе полно специалистов».

Илья позвонил двум знакомым преподавателям. Один ответил сразу, второй попросил прислать описание. Через час руководитель продаж сообщил ещё о трёх кандидатах. У каждого была солидная биография. Разве этого недостаточно, чтобы начать?

Он снова позвонил Марине.

— Скажите, если мы запустим сначала две группы, а остальные через месяц, вам подойдёт?

— Нет. У нас внутренний календарь. Руководителей направляют на обучение одновременно, иначе их рабочие планы придётся пересобирать.

— А если часть индивидуальных разборов проведут при-

глашённые эксперты?

— Мне всё равно, работают они у вас постоянно или придут на несколько встреч. Вы их проверите?

— Разумеется.

Марина помолчала.

— Илья, мне нравятся ваши преподаватели. Но я не хочу покупать красивое расписание. На последнем курсе у нас было сто процентов посещаемости и почти ноль изменений в работе. Если и в этот раз так получится, объяснять расходы руководству буду я.

После разговора Илья вышел в коридор. Из открытой двери аудитории доносился голос преподавателя. На стене висел плакат: «Учиться — значит пробовать». Он сам придумал эту фразу.

К обеду он принял решение. Подписать договор. С приглашёнными специалистами заключить отдельные договоры. Для первых разборов лично провести установочные встречи.

Нина прочитала письмо, которое он собирался отправить Марине.

— У нас нет подтверждённых людей на двадцать пять часов работы, — сказала она.

— Мы их найдём.

— Как ты это проверил?

— Я поговорил с кандидатами.

— Ты говорил с двумя. Один ещё не ответил, сможет ли работать.

Илья отвернулся к окну.

— Если не возьмём заказ, через три недели у нас будет проблема с зарплатой. Это уже не гипотеза.

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.