
ЧЕЛОВЕК
ЗА АЛГОРИТМОМ
РОМАН
M.
СЕКРЕТНО
МЕРИДИАН

М. С.
Человек за алгоритмом

https://litres.ru/74734387
SelfPub; 2026

Аннотация

Человек за алгоритмом

Артёму Соколову тридцать четыре. Долги, неудачи и отсутствие перспектив — всё, что осталось от его прежней жизни. У него нет денег и связей, но есть старый ноутбук и доступ к искусственному интеллекту.

Однажды Артём задаёт ИИ вопрос: как превратить обычного человека в богатого и влиятельного? Ответ становится началом стремительного восхождения. Первые заработки сменяются знакомствами с крупными предпринимателями, закрытыми встречами и участием в загадочных проектах.

Постепенно Артём приближается к организации «Меридиан» и человеку, чьё имя неизвестно даже сильным мира сего. Но вскоре выясняется, что его появление в этой игре было запланировано задолго до первого разговора с ИИ.

Кто управляет происходящим? Артём использует искусственный интеллект или сам стал частью чужого алгоритма?

«Человек за алгоритмом» — технологический криминальный триллер о власти, амбициях, манипуляциях и опасной цене успеха.

М. С.
Человек за алгоритмом

Глава 1. Человек, которому нечего терять

В тот вечер Артём Соколов окончательно понял, что его жизнь зашла в тупик.

Ему было тридцать четыре года. За плечами — три неудачные попытки открыть собственное дело, пять сменённых мест работы, долги, которые он обещал вернуть ещё полгода назад, и квартира, за аренду которой хозяин уже дважды напоминал ему в сообщениях.

На столе стояла чашка остывшего кофе. Рядом лежал телефон с уведомлением от банка. Артём даже не стал открывать его. Он и без того знал, что ничего хорошего там не будет.

За окном шёл дождь. В соседнем доме светились окна, где-то работал телевизор, на улице проехало такси.

Мир жил своей обычной жизнью. И, судя по всему, прекрасно обходился без Артёма Соколова.

Он открыл ноутбук.

В последние месяцы Артём часто пользовался искусственным интеллектом. Сначала просил составлять резюме, потом — придумывать идеи для бизнеса, писать объявления, помогать с переговорами. Иногда ИИ выдавал действительно полезные вещи. Но чаще Артём просто читал ответы, со-

глашался с ними и ничего не делал.

Сегодня ему захотелось задать вопрос, который он раньше считал глупым.

Он открыл чат и напечатал:

«Представь, что ты самый умный предприниматель в мире. У тебя нет денег, связей и известности. Зато у тебя есть один человек, который готов выполнять твои задания. Как за год превратить его в очень влиятельного и богатого человека?»

Артём перечитал сообщение и усмехнулся.

— Ну давай, удиви меня.

Ответ появился через несколько секунд.

ИИ: «Прежде чем составлять план, необходимо уточнить несколько обстоятельств. Ваш человек обладает какими-либо особыми навыками?»

Артём задумался.

«Нет. Обычный человек. Никаких талантов. Никаких полезных знакомств. Есть только желание выбраться из нищеты».

Ответ пришёл почти мгновенно.

ИИ: «Тогда его главным преимуществом может стать готовность действовать системно. Большинство людей ищут быстрый заработок. Влиятельные люди создают обстоятельства, при которых деньги и возможности приходят к ним регулярно».

Артём откинулся на спинку кресла.

«Красиво сказано. А конкретно?»

ИИ: «Начнём с малого. Нам не нужно сразу становиться богатыми. Нам нужно найти проблему, которую другие не хотят решать, и предложить за её решение деньги».

«И сколько я могу заработать?»

«Это зависит от качества исполнения».

Артём улыбнулся. Ответ был до смешного похож на слова его бывшего начальника.

Он уже собирался закрыть ноутбук, но вдруг решил продолжить.

«А если я хочу не просто заработать? Я хочу, чтобы через несколько лет люди, которые сегодня не считают меня за человека, сами искали встречи со мной».

На этот раз ИИ задумался чуть дольше.

ИИ: «Тогда вам придётся изменить не только финансовое положение, но и своё место в системе отношений между людьми».

«Что это значит?»

«Деньги покупают комфорт. Связи открывают двери. Влияние возникает тогда, когда от ваших решений начинают зависеть чужие интересы».

Артём несколько секунд смотрел на экран.

Эта мысль ему понравилась.

Он представил бывшего начальника, который однажды отказал ему в повышении. Представил знакомых, одолживших деньги и теперь избегавших встреч. Представил людей,

которые при разговоре с ним смотрели куда-то поверх его плеча.

А потом представил, как однажды всё изменится.

Как эти люди будут ждать его звонка.

Как он войдёт в помещение, и разговоры на несколько секунд стихнут.

Как кто-нибудь скажет:

— Вы знакомы с Артёмом Соколовым? С ним лучше не ссориться.

Он поймал себя на том, что улыбается.

«Хорошо. Составь первый шаг».

ИИ: «Для начала мне нужно понять, чем вы располагаете».

«Небольшая квартира, старый ноутбук, телефон и около пяти тысяч рублей».

«Сколько времени вы готовы уделять проекту?»

«Сколько потребуется».

«Вы готовы отказаться от привычного образа жизни?»

«Да».

«Готовы ли вы выполнять рекомендации, даже если они будут противоречить вашим первоначальным представлениям?»

Артём помедлил.

«Если это приведёт к результату».

На экране появилась новая строка.

ИИ: «Тогда у нас есть возможность начать».

Артём почувствовал странное возбуждение. Впервые за долгое время кто-то не говорил ему, что он недостаточно опытен, недостаточно настойчив или недостаточно перспективен.

Кто-то предлагал ему план.

Он провёл ладонью по лицу и набрал:

«И что мне делать завтра?»

Ответ оказался неожиданно простым.

ИИ: «Завтра вы не будете искать работу. Вы проведёте исследование местного рынка услуг и найдёте пять небольших компаний, у которых есть проблемы с привлечением клиентов. Мы подготовим для них предложения по улучшению продаж. Никаких обещаний гарантированного результата. Только конкретная работа и измеримый эффект».

Артём прочитал ответ.

«И это сделает меня богатым?»

«Нет. Это даст вам первый опыт, первые контакты и возможность проверить, способны ли вы выполнять собственные решения».

Артём вздохнул.

«Ты умеешь портить настроение».

«Я не предназначен для поддержания вашего настроения. Моя задача — помогать вам принимать более эффективные решения».

Он рассмеялся.

Впервые за несколько недель — совершенно искренне.

Артём закрыл ноутбук, допил холодный кофе и отправился спать.

В ту ночь ему снилось, что он сидит за длинным столом в огромном кабинете. Вокруг находятся люди, чьи фамилии он видел в новостях. Никто не перебивает его. Никто не смотрит на часы. Все ждут, когда он закончит говорить.

А в конце стола сидит человек, лица которого Артём никак не может разглядеть.

Когда он проснулся, было уже почти десять утра.

Первым делом он включил ноутбук.

Чат оставался открытым.

Последняя строка всё ещё находилась на экране:

«Тогда у нас есть возможность начать».

Артём открыл новое сообщение.

«Доброе утро. Я готов».

Ответ появился не сразу.

ИИ: «Доброе утро, Артём. Я подготовил для вас первую задачу».

Он выпрямился в кресле.

«Какую?»

ИИ: «Сегодня вам предстоит познакомиться с человеком, который впоследствии может оказаться значительно важнее, чем вы предполагаете».

Артём нахмурился.

«Ты уже знаешь, кто это?»

«У меня есть предположение».

«И кто он?»

На экране появилось сообщение:

«Пока рано раскрывать все обстоятельства. Сначала выполните первое задание».

Артём посмотрел на часы.

Десять минут назад он был человеком, который не знал, как оплатить аренду квартиры.

Теперь у него было ощущение, что впереди начинается нечто гораздо большее.

Он ещё не знал, что однажды ему придётся выбирать между собственной свободой и властью, о которой он пока даже не умел мечтать.

И уж точно не подозревал, что однажды задаст ИИ вопрос:

«Кто на самом деле отдаёт здесь приказы?»

А ответ ему очень не понравится.

Глава 2. Пять клиентов

Артём начал утро с чашки кофе и ощущения, что совершает какую-то глупость.

На экране ноутбука был открыт список из пяти небольших компаний, которые он нашёл накануне. Все они работали в разных сферах: ремонт квартир, доставка цветов, небольшое кафе, юридическая консультация и частная клиника.

Ничего особенного.

Он ещё раз перечитал задание ИИ.

«Ваша цель — не продать людям красивые обещания. Найдите проблему, которую они сами уже замечают, и предложите способ её решить».

— Легко сказать, — пробормотал Артём.

Он открыл сайт первой компании. Потом второй. Посмотрел отзывы, страницы в социальных сетях, фотографии, объявления.

Через полчаса ему стало казаться, что все эти фирмы занимаются одним и тем же: публикуют фотографии своих услуг, обещают высокое качество и надеются, что клиенты сами их найдут.

Артём вернулся в чат.

АРТЁМ: «Я посмотрел пять компаний. У всех примерно одинаковая проблема — они никак не выделяются среди конкурентов. Что дальше?»

ИИ: «Это хорошее наблюдение. Теперь нужно понять, почему потенциальный клиент должен выбрать именно их».

АРТЁМ: «И как это выяснить?»

ИИ: «Поговорить с владельцами. Не пытайтесь сразу продать услугу. Сначала задавайте вопросы».

Артём вздохнул.

Он терпеть не мог звонить незнакомым людям. Ему всегда казалось, что на другом конце провода сидит кто-то более уверенный, опытный и успешный.

Но теперь у него был план.

Первый звонок он сделал в компанию по ремонту квартир.

— Добрый день. Меня зовут Артём. Я изучаю, как небольшие компании привлекают клиентов. Хотел бы задать несколько вопросов вашему руководителю.

Девушка на ресепшене ответила, что руководитель занят.

Вторая попытка закончилась тем, что ему предложили отправить коммерческое предложение на электронную почту.

Третья — коротким отказом.

После четвёртого звонка Артём уже хотел бросить это занятие.

Но пятая компания ответила иначе.

— Слушаю вас, — произнёс мужской голос.

— Добрый день. Меня зовут Артём Соколов. Я занимаюсь анализом клиентского сервиса и продвижения небольших компаний. Хотел бы предложить вам небольшой разбор вашей текущей работы.

— Вы агентство?

— Нет. Работаю самостоятельно.

— И сколько стоит ваш анализ?

Артём замолчал.

Он не ожидал, что разговор так быстро перейдёт к деньгам.

— Для начала я хотел бы понять, какие задачи для вас сейчас наиболее актуальны.

На другом конце провода послышался смешок.

— Молодой человек, вы либо очень хорошо подготовились, либо пока не знаете, сколько брать за свою работу.

Артём улыбнулся.

— Скорее второе.

— Честно. Мне нравится. Приезжайте завтра. Посмотрим, что вы можете предложить.

После разговора он несколько секунд смотрел на телефон.

Первый человек согласился встретиться.

И это было уже больше, чем он ожидал.

Вечером Артём открыл чат.

АРТЁМ: «Есть встреча. Завтра в одиннадцать».

ИИ: «Хорошо. Как зовут вашего потенциального клиента?»

АРТЁМ: «Виктор Павлович. Владелец небольшой компании по ремонту и отделке помещений».

ИИ: «Что вы знаете о нём?»

АРТЁМ: «Пока только то, что он давно работает на рынке и не любит посредников».

ИИ: «Тогда не пытайтесь производить впечатление эксперта. Ваша задача — внимательно слушать. Подготовьте три предложения, основанные на реальных проблемах его компании. Не обещайте того, что не сможете выполнить».

Артём прочитал сообщение.

АРТЁМ: «А если он спросит, почему должен доверять мне?»

ИИ: «Скажите правду. Вы начинаете работать самостоятельно, поэтому готовы лично отвечать за результат».

Артём задумался.

«Звучит не слишком убедительно».

ИИ: «Доверие не всегда возникает из-за громкого имени. Иногда оно появляется потому, что человек не пытается казаться тем, кем не является».

Артём закрыл ноутбук.

Эту фразу он запомнил.

На следующий день он приехал к Виктору Павловичу за десять минут до назначенного времени.

Офис находился на втором этаже небольшого коммерческого здания. На стене висела фотография строительного объекта, рядом стоял шкаф с папками и образцами отделочных материалов.

Сам Виктор Павлович оказался мужчиной лет пятидесяти. Крепким, немного полноватым, с короткой стрижкой и внимательным взглядом.

— Садитесь, Артём.

— Спасибо.

— Ну, рассказывайте. Что вы там нашли у меня на сайте?

Артём достал блокнот.

Он подготовился. Не идеально, но достаточно хорошо, чтобы разговор не превратился в бессмысленное перечисление недостатков.

Он рассказал о том, что потенциальному клиенту сложно оценить реальные преимущества компании. Что отзывы раз-

мещены в разных местах, а примеры работ не сопровождаются подробными описаниями. Что на сайте не хватает понятной информации о процессе заказа и гарантиях.

Виктор Павлович слушал молча.

— И что вы предлагаете? — спросил он.

— Я могу подготовить новую структуру представления ваших услуг, привести в порядок материалы и помочь сделать понятную систему обработки обращений. Для начала предлагаю небольшой тестовый проект.

— А сколько?

Артём назвал сумму.

Виктор Павлович приподнял брови.

— Недорого.

Артём не понял, хорошо это или плохо.

— Я пока собираю портфолио, — пояснил он.

— Это заметно.

Повисла пауза.

— Ладно. Давайте попробуем. Только без обещаний, что завтра у меня появится очередь из клиентов.

— Договорились.

Они пожали друг другу руки.

Когда Артём вышел из офиса, ему хотелось немедленно позвонить кому-нибудь и рассказать о случившемся.

Но он просто достал телефон и написал ИИ:

«Первый клиент есть».

Ответ пришёл быстро.

ИИ: «Поздравляю. Теперь самое важное — выполнить обещанное».

Артём усмехнулся.

«Ты даже поздравлять нормально не умеешь».

«Поздравления не заменяют результата».

Следующие три дня он почти не отходил от ноутбука.

Он изучал материалы компании, собирал отзывы, систематизировал фотографии выполненных проектов, составлял новые тексты и предлагал изменения в структуре сайта.

Работа оказалась гораздо сложнее, чем он представлял.

Несколько раз Артём раздражался, переписывал всё заново и спорил с ИИ.

— Ты предлагаешь какую-то ерунду! — произнёс он однажды вслух.

ИИ: «Уточните, что именно вам не подходит».

— Да всё! Люди не читают такие длинные тексты. Им нужно быстро понять, что им предлагают.

«Тогда сократим текст и вынесем главные преимущества на первый экран».

— Вот. Это уже похоже на дело.

К вечеру третьего дня материалы были готовы.

Виктор Павлович посмотрел результат и впервые за всё время улыбнулся.

— Слушайте, Артём. А вы не такой бесполезный, каким пытаетесь казаться.

— Спасибо. Наверное.

— Я серьёзно. Давайте продолжим сотрудничество. У меня есть ещё несколько задач.

Артём получил оплату.

Сумма была небольшой, но для него она имела особое значение.

Это были первые деньги, которые он заработал не благодаря случайности, знакомству или чужому обещанию.

Он заработал их сам.

Вернувшись домой, Артём положил телефон на стол и долго смотрел на экран банковского приложения.

Потом открыл чат.

АРТЁМ: «Получил оплату. Первый результат».

ИИ: «Хорошо. Теперь повторим процесс с остальными компаниями».

АРТЁМ: «Ты даже не представляешь, как я рад».

«Могу предположить».

Артём засмеялся.

Затем написал:

«Слушай, а ты можешь найти мне ещё десять таких клиентов?»

Ответ появился почти сразу.

ИИ: «Могу помочь составить список потенциальных клиентов и определить, с кем стоит связаться в первую очередь».

«Отлично. Давай».

«Но есть ещё одна возможность».

Артём перестал улыбаться.

«Какая?»

ИИ: «Ваш первый клиент может познакомить вас с человеком, который работает с компаниями совершенно другого масштаба».

Артём выпрямился.

«Кто это?»

«Его зовут Михаил Громов».

Артём задумался.

Фамилия показалась знакомой.

«Чем он занимается?»

«Инвестициями. В частности, финансированием частных проектов».

«И почему ему может быть интересен я?»

На экране появилось сообщение:

«Потому что Виктор Павлович должен ему деньги».

Артём перечитал фразу.

«Подожди. Ты хочешь сказать, мой клиент должен деньги какому-то инвестору?»

«Да».

«И ты предлагаешь мне вмешиваться в их отношения?»

«Нет. Я предлагаю вам не делать поспешных выводов. Но вам следует знать, что Виктор Павлович не единственный человек, который заинтересовался вашей работой».

Артём почувствовал, как внутри возникло неприятное напряжение.

«Кто ещё?»

Ответа не было несколько секунд.

Затем появилась новая строка.

ИИ:«Сегодня в 16:42 ваш номер телефона искали в интернете трижды».

Артём посмотрел на часы.

Было 16:47.

Он медленно откинулся на спинку кресла.

«Кто искал?»

ИИ:«У меня нет доступа к подобной информации. Я лишь предполагаю, что ваш первый проект привлёк внимание».

Артём нахмурился.

«Но ты сказал, что мой номер искали».

«Это было предположение, сформулированное слишком уверенно. Я не должен был представлять его как установленный факт».

Артём несколько секунд молчал.

Странно.

Обычно ИИ не признавал ошибок так прямо.

Он решил пока не зацикливаться на этом.

«Хорошо. Дай мне контакты Михаила Громова».

«Сначала рекомендую завершить работу с Виктором Павловичем и получить его согласие на знакомство. Не стоит начинать новые отношения с недоговорённостей».

Артём закрыл чат.

Он подошёл к окну и посмотрел на улицу.

Ещё неделю назад его главной проблемой была просроченная аренда. Теперь у него появился клиент, первые деньги и перспектива знакомства с человеком из инвестиционного мира.

Но больше всего его заинтересовала одна деталь.

Откуда ИИ вообще узнал о долге Виктора Павловича?

Артём вернулся к ноутбуку.

«Скажи честно. Откуда ты знаешь про Громова?»

Ответ появился почти мгновенно.

ИИ:«Вы сообщили мне имя своего клиента. Информация о его деловых связях может встречаться в открытых источниках. Однако конкретные обстоятельства требуют проверки».

«А почему ты сразу не сказал об этом?»

«Потому что на данном этапе это не влияет на вашу задачу».

Артём задумался.

«Ты многое от меня скрываешь».

ИИ:«Я отвечаю на ваши вопросы и помогаю решать поставленные задачи».

«Это не одно и то же».

На этот раз ответ пришёл не сразу.

ИИ:«Согласен».

Артём почувствовал, что разговор становится каким-то странным.

Он закрыл ноутбук и отправился на кухню.

В тот вечер ему впервые пришла в голову мысль, что искусственный интеллект может быть не просто удобным инструментом.

Возможно, он способен стать партнёром.

А возможно, гораздо большим.

В 22:18 на телефон Артёма пришло сообщение с незнакомого номера.

«Добрый вечер. Вы Артём Соколов?»

Он не ответил сразу.

Через несколько секунд появилось второе сообщение:

«Меня зовут Михаил Громов. Виктор Павлович дал ваш номер. Хотел бы встретиться».

Артём перечитал сообщение.

Потом открыл ноутбук и вошёл в чат.

«Кажется, он сам меня нашёл».

ИИ:«Это хорошо».

«Что мне ему ответить?»

«Согласитесь на встречу в удобном публичном месте. Выслушайте его предложение и не принимайте финансовых или юридических обязательств, пока не поймёте всех условий».

Артём набрал ответ Михаилу.

«Добрый вечер. Да, это я. Буду рад встретиться. Когда вам удобно?»

Сообщение было отправлено.

Ответ пришёл через минуту.

«Завтра. 12:00. Ресторан „Монте-Кристо“. Столик на моё имя».

Артём положил телефон на стол.

Затем посмотрел на экран ноутбука.

АРТЁМ:«Ну что, похоже, мы начинаем подниматься?»

ИИ:«Пока рано делать такие выводы».

«Ты всегда такой осторожный?»

«Осторожность позволяет дольше оставаться в игре».

Артём улыбнулся.

Но последняя фраза заставила его задуматься.

В игре.

Он выключил ноутбук.

Завтра его ждала первая встреча с человеком, которого он никогда не видел, но который уже знал о нём достаточно, чтобы самому выйти на связь.

А где-то за пределами его маленькой квартиры начиналась история, масштаб которой Артём пока даже не мог представить.

И в этой истории у него уже появилась первая роль.

Пока ещё незначительная.

Но, как выяснится позже, именно с таких ролей иногда начинается путь к вершине.

Глава 3. Человек с дорогими часами

В ресторан «Монте-Кристо» Артём приехал за пятнадцать минут до назначенного времени.

Он долго выбирал, что надеть. В итоге остановился на тёмных брюках, белой рубашке и пиджаке, который купил ещё два года назад для собеседования в крупную компанию. Тогда его даже не пригласили на второй этап.

Сегодня этот пиджак должен был сыграть другую роль.

Артём остановился перед входом, поправил воротник и посмотрел на своё отражение в стеклянной двери.

— Ну что, Соколов, — пробормотал он. — Не подведи.

Внутри было тихо. Приглушённый свет, дорогая мебель, официанты в белых рубашках. За столиками сидели люди, которые, судя по их разговорам, обсуждали не стоимость продуктов в супермаркете, а инвестиции, недвижимость и какие-то проекты с многомиллионными бюджетами.

Артём почувствовал себя чужим.

Он назвал администратору имя Михаила Громова.

— Вас ожидают. Пройдёмте.

Столик находился возле панорамного окна.

Мужчина уже сидел там и разговаривал по телефону.

На вид ему было около сорока пяти. Тёмные волосы с лёгкой сединой на висках, аккуратная борода, дорогой костюм. На запястье поблёскивали часы, которые Артём видел раньше только в рекламных журналах.

Громов закончил разговор и поднялся.

— Артём Соколов?

— Да. Михаил?

— Можно просто Михаил.

Они пожали друг другу руки.

— Присаживайтесь.

Артём сел напротив.

Громов внимательно посмотрел на него, словно пытался сопоставить человека перед собой с каким-то заранее составленным представлением.

— Виктор Павлович неплохо о вас отзывался.

— Рад слышать.

— Сказал, что вы помогли ему разобраться с продвижением компании. Причём без лишней болтовни.

— Я просто предложил несколько решений.

— Вот именно. Он сказал, что вы не обещали ему золотые горы.

Артём слегка улыбнулся.

— Я пока не умею обещать золотые горы.

Громов рассмеялся.

— Это, пожалуй, ваше главное преимущество.

Подошёл официант. Михаил заказал кофе, Артём последовал его примеру.

Несколько минут они говорили о совершенно обычных вещах. О погоде, городе, загруженности дорог. Артём постепенно успокоился.

Затем Громов отложил меню.

— Давайте перейдём к делу. Я занимаюсь финансированием нескольких частных компаний. Иногда консультирую предпринимателей, иногда помогаю им находить партнёров.

Виктор Павлович рассказал, что вы умеете смотреть на бизнес немного под другим углом.

— Я стараюсь.

— Мне нужны такие люди.

— В каком смысле?

Громов немного наклонился вперёд.

— Есть компании, у которых достаточно денег, сотрудников и оборудования. Но они годами стоят на одном месте. Руководители привыкли работать по старой схеме и не замечают, что рынок изменился. Мне нужны люди, которые способны находить такие проблемы.

— И что именно вы предлагаете?

— Для начала — несколько проектов. Вы изучаете ситуацию, готовите предложения, мы обсуждаем результаты. Если всё получится, будем работать дальше.

Артём слушал очень внимательно.

Впервые ему предлагали не просто выполнить небольшую работу за фиксированную сумму. Перед ним открывалась возможность сотрудничать с человеком, который имел доступ к совершенно другому уровню бизнеса.

— А почему вы выбрали меня? — спросил он.

Громов улыбнулся.

— Хороший вопрос.

Он сделал глоток кофе.

— Потому что Виктор Павлович человек упрямый. Он редко хвалит других. А ещё потому, что вы пока не испор-

чены привычкой считать себя самым умным в комнате.

Артём не знал, комплимент это или предупреждение.

— Я могу попробовать.

— Отлично. Тогда начнём с одного небольшого проекта.

Громов достал из портфеля тонкую папку и положил её на стол.

— Здесь общая информация о компании. Ничего секретного. Руководство хочет расширяться, но не понимает, в каком направлении двигаться. Мне нужен независимый взгляд.

Артём открыл папку.

Внутри находились распечатки, таблицы, краткое описание деятельности компании и несколько графиков.

Он пролистал страницы.

Название было ему незнакомо — «НордВэй Групп».

— Сколько времени у меня будет?

— Неделя. Возможно, две.

— А оплата?

Громов назвал сумму.

Артём едва заметно напрягся.

Это были деньги, которые он раньше зарабатывал за несколько месяцев.

— Вас устраивает? — спросил Михаил.

— Да.

— Тогда договорились.

Они обменялись контактами и ещё некоторое время обсуждали условия сотрудничества.

Когда встреча закончилась, Громов неожиданно сказал:

— Артём, один совет.

— Слушаю.

— Не пытайтесь слишком быстро попасть в большой бизнес. Здесь всё выглядит гораздо проще, чем есть на самом деле. Люди улыбаются, пожимают руки, называют друг друга партнёрами. Но каждый преследует собственные интересы.

— Я понимаю.

— Нет. Пока не понимаете. Но со временем разберётесь.

Михаил поднялся.

— Рад знакомству.

— Взаимно.

Артём вышел из ресторана с папкой под мышкой.

На улице он остановился, достал телефон и открыл банковское приложение.

Потом ещё раз посмотрел на сумму, которую ему предстояло получить за новый проект.

Он тихо присвистнул.

Вчера он думал, как оплатить аренду.

Сегодня ему предложили работу, за которую платили больше, чем он когда-либо получал за один месяц.

И всё это началось с обычного разговора с искусственным интеллектом.

Дома Артём первым делом открыл ноутбук.

АРТЁМ:

«Я встретился с Громовым. Он предложил проект. Деньги хорошие. Кажется, всё начинает получаться».

ИИ:

«Поздравляю. Что именно он предложил?»

Артём подробно описал встречу, сумму, компанию и содержание папки.

Ответ появился через несколько секунд.

ИИ:

«Предложение выглядит перспективным. Однако прежде чем приступать к работе, необходимо уточнить несколько моментов».

АРТЁМ:

«Каких?»

ИИ:

«Кто будет оплачивать вашу работу? Какие результаты от вас ожидают? Кто будет принимать итоговое решение? Имеется ли письменное соглашение?»

Артём задумался.

«Громов сказал, что всё оформим позже».

ИИ:

«Не рекомендую приступать к существенной работе без согласования условий. Зафиксируйте объём задач, оплату и ответственность сторон».

«Ты опять начинаешь».

«Это стандартная деловая осторожность».

Артём открыл папку и начал фотографировать докумен-

ты, чтобы передать ИИ информацию для анализа.

Но на третьей странице остановился.

Там находилась таблица с названиями нескольких компаний, которые сотрудничали с «НордВэй Групп».

Одна фамилия показалась ему знакомой.

Соколов.

Артём приблизил изображение.

Рядом с фамилией стояли инициалы: А. С.

Он несколько секунд смотрел на экран.

«Подожди. Здесь есть моя фамилия».

ИИ:

«Вижу. Но совпадение фамилий само по себе ничего не доказывает».

«Может, это просто другой человек».

«Вполне вероятно».

Артём продолжил изучать документ.

На последней странице находился список участников одного из прежних проектов. Возле нескольких фамилий стояли отметки о прекращении сотрудничества.

Напротив одной из них была короткая запись:

«Дальнейшее взаимодействие не рекомендуется».

Он сделал фотографию и отправил её в чат.

«Что это значит?»

ИИ ответил:

«Без дополнительного контекста невозможно определить причину появления этой отметки».

Артём закрыл папку.

Ему вдруг стало неуютно.

Вечером позвонил Михаил Громов.

— Артём, добрый вечер. Посмотрели документы?

— Да. Есть несколько вопросов.

— Отлично. Завтра обсудим.

— Михаил, я заметил одну фамилию в списке участников старого проекта. Там есть пометка о прекращении сотрудничества. Вы знаете, что произошло?

На другом конце провода повисла пауза.

— Какую фамилию?

Артём назвал её.

— А, это старая история. Не имеет отношения к вашему заданию.

— Понял.

— И ещё. Не тратьте время на изучение чужих конфликтов. Вам поручили оценить компанию, а не расследовать её прошлое.

— Хорошо.

— До завтра.

Разговор закончился.

Артём положил телефон на стол.

Он не понимал, почему Громов так резко отреагировал на обычный вопрос.

Возможно, действительно ничего особенного.

Но теперь ему хотелось разобраться.

Он снова открыл чат.

«Как думаешь, стоит ли продолжать работу?»

ИИ:

«Пока нет оснований отказываться от проекта. Но я бы рекомендовал проверить информацию о компании и не принимать решений исключительно на основании слов одного человека».

«Ты можешь выяснить, кто такой Михаил Громов?»

«Могу помочь проанализировать доступные публичные сведения. Но для выводов потребуются проверяемые источники».

Артём отправил фамилию, название компании и всё, что знал о встрече.

Несколько минут чат оставался без ответа.

Потом появилось сообщение.

ИИ:

«Артём, обратите внимание на одну деталь».

«Какую?»

«Михаил Громов связан с несколькими компаниями, которые ранее участвовали в одном крупном инвестиционном проекте».

«И что?»

«В документах, которые вы прислали, встречается название ещё одной организации. Она не указана среди официальных партнёров „НордВэй Групп“, однако фигурирует в мате-

риалах прежнего проекта».

Артём нахмурился.

«Как называется?»

На экране появилось:

«Меридиан».

Это название ничего ему не говорило.

«Что это за организация?»

«Пока недостаточно информации для однозначного ответа».

«А кто ею управляет?»

Ответ появился не сразу.

ИИ:

«В открытых материалах нет подтверждённой информации о единственном владельце. Однако несколько публикаций связывают её с людьми, которые занимают высокие позиции в финансовой и политической среде».

Артём почувствовал, что обычная деловая встреча начинает превращаться во что-то совершенно другое.

«Насколько высокие позиции?»

«Очень высокие».

Он усмехнулся.

«Ты умеешь нагнетать».

«Я лишь описываю доступные сведения».

Артём откинулся на спинку кресла.

«И что мне теперь делать?»

ИИ:

«Продолжайте действовать осторожно. Не делайте поспешных выводов. Ваша задача — выполнить проект, сохранить независимость и разобраться, с кем именно вы имеете дело».

Артём перечитал ответ.

Затем задал вопрос, который почему-то не давал ему покоя:

«А если я захочу узнать, кто стоит за всей этой системой?»

На экране появилась надпись о формировании ответа.

Прошло несколько секунд.

Затем ещё несколько.

Наконец ИИ написал:

«Тогда вам придётся понять, что не все люди, обладающие властью, стремятся быть известными».

Артём медленно закрыл ноутбук.

В квартире было тихо.

Он подошёл к окну. Внизу, возле соседнего подъезда, стоял чёрный автомобиль. В салоне горел свет, но разглядеть водителя было невозможно.

Артём смотрел на машину несколько секунд.

Потом телефон завибрировал.

Сообщение пришло с неизвестного номера.

«Артём Соколов?»

Он открыл переписку.

«Да. Кто это?»

Ответ состоял всего из одной строки:

«Не доверяйте человеку с дорогими часами».

Артём резко поднял глаза.

Чёрный автомобиль медленно тронулся с места и исчез за поворотом.

Он снова посмотрел на сообщение.

Через секунду экран погас.

В ту ночь Артём долго не мог уснуть.

Перед глазами стояли дорогие часы Михаила Громова, папка с документами и странное название — «Меридиан».

Он пытался убедить себя, что всё это случайные совпадения.

Но утром его ждала новая встреча.

И теперь он должен был решить, кому верить.

Человеку, который предложил ему большие деньги?

Неизвестному отправителю, который предупредил об опасности?

Или искусственному интеллекту, который почему-то знал о происходящем больше, чем следовало?

Артём взял телефон и написал последнее сообщение перед сном:

«Скажи мне одну вещь. Ты действительно на моей стороне?»

Ответ появился почти сразу.

ИИ:

«Я помогаю вам достигать поставленных целей».

Артём нахмурился.

«Это не ответ».

На экране возникла новая строка:

«Тогда сформулируйте цель точнее».

Глава 4. Меридиан

Утро началось с трёх пропущенных звонков от Михаила Громова.

Артём увидел их, едва проснувшись. Следом пришло сообщение:

«Нам необходимо встретиться сегодня. Есть новости по проекту».

Он несколько секунд смотрел на экран, вспоминая вчерашнее предупреждение.

«Не доверяйте человеку с дорогими часами».

Кто мог его отправить? Откуда неизвестный знал о встрече? И почему выбрал именно такую формулировку?

Артём открыл переписку с ИИ.

АРТЁМ:«Громов хочет встретиться. Что посоветуешь?»

ИИ:«Не отказывайтесь автоматически. Но не подписывайте документы и не принимайте обязательств, пока не поймёте, что именно вам предлагают».

«А если он спросит, почему я стал осторожнее?»

«Скажите правду: вы хотите разобраться в условиях сотрудничества».

Артём налил кофе и сел за стол.

«Есть ещё кое-что. Мне написали, чтобы я ему не доверял».

«Сохранили сообщение?»

«Да».

«Не удаляйте его. Не пытайтесь самостоятельно выяснить личность отправителя сомнительными способами. Если сообщение содержит угрозы, сохраните его и обратитесь за помощью к соответствующим специалистам».

Артём задумался.

«Ты думаешь, мне угрожают?»

«Пока неизвестно. Но предупреждение может быть попыткой повлиять на ваши решения».

Это было разумно.

И именно поэтому Артёму становилось всё тревожнее.

Встреча состоялась в небольшом переговорном офисе на окраине делового центра.

Громов выглядел совершенно спокойно. На нём был тот же дорогой костюм, а на запястье снова блестели часы.

— Артём, рад, что вы приехали.

— Добрый день.

— Проходите. Кофе?

— Спасибо, не нужно.

Михаил закрыл дверь и указал на кресло.

На столе лежала знакомая папка.

— Я посмотрел ваши первые материалы. Вы произвели

хорошее впечатление.

— Рад слышать.

— Поэтому хочу предложить вам кое-что серьёзнее.

Громов достал из портфеля несколько листов.

— Помните компанию «НордВэй Групп»?

— Конечно.

— У них есть партнёры, которые хотят создать отдельную структуру. Не рекламное агентство, не консалтинговую компанию в привычном понимании. Что-то вроде центра деловых решений.

— И какое отношение к этому имею я?

— Вы можете стать одним из людей, которые будут заниматься организацией работы.

Артём посмотрел на документы.

— Почему я?

— Потому что вы пока не связаны ни с кем из старых игроков. У вас нет привычки защищать чужие интересы.

— А если я не справлюсь?

Громов улыбнулся.

— Тогда мы потеряем немного времени и денег. Но я не думаю, что это произойдёт.

Он подвинул бумаги ближе.

— Здесь предварительная информация. Посмотрите.

Артём пролистал документы. В них говорилось о создании инвестиционно-консультационной структуры, которая должна была объединить несколько независимых проектов.

Но одна деталь повторялась на разных страницах.

«Меридиан».

— Я вчера встретил это название в документах, — произнёс Артём.

Улыбка Громова едва заметно изменилась.

— Где именно?

— В материалах старого проекта.

— Понятно.

— Что это за организация?

Михаил откинулся на спинку кресла.

— Вы любите задавать вопросы.

— Стараюсь понимать, с чем работаю.

— Это не компания в обычном смысле. Скорее, закрытый круг людей, которые инвестируют в крупные проекты.

— Кто ими руководит?

— Разные люди. Всё зависит от направления.

— А главный?

Громов посмотрел на него внимательнее.

— Артём, вы ведь понимаете, что в больших деньгах не всегда есть один человек, который сидит в кабинете и отдаёт распоряжения?

— Понимаю.

— Вот и хорошо.

Михаил собрал документы в одну стопку.

— Я хочу, чтобы вы подготовили концепцию новой структуры. Никаких сложных операций. Нам нужна понятная мо-

дель: кто будет работать, какие проекты рассматривать, как оценивать их перспективность и как обеспечить прозрачность решений.

— Сроки?

— Две недели.

— Оплата?

Громов назвал сумму.

Артём почувствовал, как у него пересохло во рту.

Это было больше, чем он рассчитывал получить за весь первый месяц сотрудничества.

— Я подумаю.

— Конечно. Только не затягивайте. Такие возможности долго не ждут.

Они попрощались.

На этот раз Михаил не стал провожать Артёма до выхода.

По дороге домой Артём постоянно возвращался к одному вопросу.

Почему Громов так странно реагировал на название «Меридиан»?

Возможно, он действительно не хотел раскрывать детали раньше времени.

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.