

Борис Ярус

POWER



16+

Борис Ярне POWER

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42648986

SelfPub; 2020

Аннотация

Антон, только закончивший учебу в институте, решает пробиться на самый верх жизненного Олимпа, используя концепцию силы, принятую им как руководство. Тем не менее, он не может справиться с нерешительностью и комплексами, чего бы они не касались. Не зная, с чего начать, герой в какой-то момент случайно знакомится с Громовым, крупным бизнесменом, и тот, разглядев в Антоне должное стремление и потенциал, берет над ним шефство, в то же время используя его в определенных целях, ведущих к сомнительным событиям, способным в конечном итоге привести к трагической развязке.

Содержание

– ПРОЛОГ –	5
– 1 –	8
– 2 –	16
– 3 –	29
– 4 –	37
– 5 –	50
– 6 –	59
– 7 –	74
– 8 –	89
Конец ознакомительного фрагмента.	90

**Сущность счастливой жизни
в целом усматриваю в силе духа.**

Марк Туллий Цицерон.

– ПРОЛОГ –

Как будто солнце устремило весь свой свет только на неё одну, забыв о существовании остального мира. Она отражала его, изливала, она его множила и дарила этому миру. Она была посланником Солнца на Земле. Она была ангелом, сошедшим с Солнца. Она была столь обворожительна, что окружающий её мир тонул в тумане, слегка скрашенном её очарованием.

Антон глядел на неё из глубины тумана, не замечая самого тумана, не замечая всего этого мира, потонувшего в её волшебной красоте. Она стояла достаточно далеко от него, в окружении сокурсников, и слышать её он не мог. Но порой ему казалось, что до его слуха доносится её очаровательный смех. И тогда его пробирала мелкая дрожь, заставлявшая вжаться в спинку лавки, на которой он сидел. «Неужели, – думал он, – кто-то может так запросто подойти к ней и заговорить? Да так, чтобы она его заметила, обернулась, посмотрела... Улыбнулась... Её можно рассмешить? Она смеется. Кто-то её рассмешил! Как такое возможно? Она же ангел!»

Антон, не опасаясь быть уличенным за своим, вошедшим в сладкую привычку, занятием, наблюдал за ангелом. Он искренне не помышлял о том, что её взор способен снизойти до столкновения с его обычным миром, миром, расположен-

ным за пределами излучаемого ею света.

Но все же, это произошло. Она неожиданно развернулась в ту сторону, где сидел Антон, и он встретился с её взглядом. Как будто пятнадцать миллиампер электрического тока прошли сквозь его тело и, обездвижив, не позволяли оторваться от поразившего его источника. Антон почувствовал, как заколотилось его сердце, как в ушах зашумело, и ладони покрылись потом. Какие-то три секунды! Целых три секунды она, как ему показалось, смотрела на него. Она развернулась обратно к своим собеседникам.

– Нравится девочка? – раздался голос.

Антон вздрогнул...

Часть

I

Тонкая полоска света разделяла горизонт мироздания на два противоположных мира. Нет единого и бесконечного. Нет единого. Есть бесконечное. Бесконечное многообразно. Границы разделяют меня на два мира, границы делят меня на двух меня. После еще на двух, еще... Я многообразен и бесконечен, поскольку я и бесконечность это одно целое. Где я истинен? Где я един? Когда я истинен и един? Только для самого себя, только для настоящего пути я уникален. Меняя путь, привлекая многообразие, я ступаю на новый путь, где я уже не тот. Я меняю слои бесконечности. Я так решил. Я так хочу. Это моя бесконечность. Это мой я. Вы думаете, что видите меня сегодня таким же, как вчера? Я уже сменил путь.

Меня уже нет рядом с вами. Это мой след... Я ищу... Я в пути. Способен ли я решиться на то, чтобы стать сильным и самому выбирать коридор для новой бесконечности? Я в пути... Я всегда в пути.

We've got the power, we are divine
We have the guts to follow the sing
Extracting tension from sources unknown
We are the ones to cover the throne

Helloween, «Power»

Антон нажал на «Стоп», снял наушники, погасил свет и положил голову на подушку. Через мгновение он провалился в сон. Во сне он оказался на берегу моря. Стоя на краю обрыва, он смотрел на запад. Солнце клонилось к закату.

«Солнце клонилось к закату. Изумительный пейзаж! Что может быть прекрасней картин, писанных самой природой? Ласковое море умиротворяло. Я не мог двинуться с места. Меня завораживало это волшебство. Узкий пляж тянулся вдоль всего побережья и не отпускал отдыхающих, хватавших последние лучи прощавшегося с ними солнца. Крымское солнце! Сколько о тебе сказано, написано и спето. Я в Крыму. Я с детства мечтал попасть именно в Крым. Сам не знаю, почему. Хотел стоять здесь на невысоком обрыве и смотреть на заходящее солнце. И вот я стою здесь и смотрю на заходящее солнце. Нет, я не поэт. Я даже не романтик. А жаль! Как бы я хотел передать то чувство, что сейчас мной владеет. Это спокойствие, это, в данный конкретный момент, уверенность в завтрашнем дне. Крым, солнце, море. Август. Бархат. Нежность... Легкость. Нет, я не поэт. Я поднес ко рту банку холодного пива (я всегда ношу на пляж портативный холодильник) и сделал большой глоток. Боже, как чудесно! Нужно развернуться. Нет сил! Сил нет. Всё же, я развернулся и медленно направился к своему авто. Мое авто я предварительно выгнал из тени. Моё авто? Это «Jeep Wrangler», кабриолет. Я с легкостью запрыгнул в него и тут же бросил взгляд на море. Боже, как чудесно! Я вынул из пачки сигарету, прикурил, пустив тонкую струйку

дыма в сторону, противоположную морю. Блаженство... Передо мной простиралась ровная дорога. Пустая трасса, тянущаяся вдоль берега. Трасса, мчась по которой можно было лицезреть это море и это уходящее солнце...

Солнце клонилось к закату. Я еще раз затянулся сигаретой и медленно выпустил дым. Запрокинул банку пива, одним глотком осушил её, непроизвольно издав стон блаженства. Повернул ключ зажигания, швырнул пустую банку на обочину, включил магнитолу, мгновенно оглушив мощью динамиков царящее умиротворение, и надавив на газ, рванул с места, погнав по трассе свой «Jeep Wrangler», наполняя окрестности металлической лирикой «Power».

Ох, устал писать. Что вы подумали обо мне? Нет, не так. Что ты, мой дневник, подумал обо мне? Хорошо, это не имеет значения, поскольку со своим дневником я могу разговаривать как угодно. О дневнике. Это тебе, мой дневник. Почему я тебя завёл? Потому, что с детства мечтал это сделать, но считал это занятием для девочек. То есть, если бы я оставлял на твоих страницах великие мысли, это одно, но великие мысли по каким-то достаточно легко объяснимым причинам, не посещают мою голову. Но я решил тебя завести. Почему я говорю это сейчас, а не в тот самый момент, когда вписал в тебя первое предложение: «Привет, я Антон. Будем друзьями?» По очень простой причине. Ты же видел, как я только что на твоих страницах был в Крыму. Так вот. Я там никогда не был. И тачки у меня нет. А всё, что сейчас

произошло... Как ты думаешь, что это? Это моя мечта! Это не шутка. Как я могу шутить со своим собственным дневником, то есть, с самим собой? Это моя мечта! Не помню, говорил я об этом кому-то или нет, но теперь я её зафиксировал. Да, мне двадцать два года... почти. Через год у меня будет диплом инженера... К чему это я? Я просто честен. Я честен перед самим собой в лице моего дневника. Это моя цель! Что человек представляет, когда у него спрашивают: «Какая у тебя мечта? Или цель?» Я не знаю, каждый уникален. Возможно, этот «каждый» ответит: «Мир во всем мире» или «Хочу воспитать достойное потомство», «Хочу полететь в космос», «Хочу открыть лекарство от рака», «Хочу победить бедность во всем мире», «Хочу сделать мою страну самой великой», «Хочу сделать тебя, моя любимая, самой счастливой»... Да мало ли этих целей? Сколько людей? А я ответил сам себе честно. Неужели ты, мой дорогой дневник, думаешь, что я не хочу осуществить всё перечисленное, да ещё добавить к этому целую гору великих и достойных стремлений? А уверен ли ты, мой разлюбленный дневник, что те, кто ответят теми высокими словами, будут искренны? Всё может быть. Все люди разные. Я же могу отвечать только за себя, и когда встает вопрос о мечте, в моем воображении встает именно эта картина: берег моря, я в «Jeep Wrangler» курю сигарету, швыряю пустую банку из-под пива, врубаю музыку и разгоняюсь, что есть мочи по трассе вдоль моря...»

Антон закрыл дневник и бросил его в нижний ящик стола.

Он потянулся, взглянул на часы, потом в окно, за которым шёл снег, печально вздохнул и плюхнулся на кровать, стоящую рядом с письменным столом.

Этой зимой Антон сдал свою последнюю сессию в институте и отправился на преддипломную практику. Защита предстояла лишь через год, поэтому сама по себе практика была условной, и начиналась только осенью. Благодаря связям заведующего кафедрой, где учился Антон, его вместе с несколькими сокурсниками пристроили в довольно-таки крупную коммерческую фирму, занимающуюся продажей строительных материалов и оборудования, помощником менеджера на полставки. То есть, Антон посвящал работе половину недели, выбирая дни, либо время. Это было поистине удачей. Найти работу было крайне проблематично. Учась в институте, Антон, с четвертого курса съехал из общежития и снимал комнату в подмосковном Пушкино. Добиться этого он смог, добавив к стипендии заработок, получаемый из нескольких непостоянных источников, в частности, путем выполнения нехитрой, но достойно оплачиваемой работы в интернете, чему его научил его школьный друг. Теперь же, устроившись, более того, официально оформившись, в крупной фирме, Антон получал ежемесячно дополнительные двадцать пять тысяч.

В Москву Антон приехал из Челябинска – столицы Южного Урала, оставив за Уральским хребтом родителей, от материальной помощи которых отказался принципиально, чем

снискал уважение отца и сожаление матери. Более того, он заявил родителям, что как только выйдет на должный материальный уровень, сможет оказывать им помощь, что совсем ввело в замешательство его мать, видевшую в ближайшем будущем своего сына, обзаведенного семьей, детьми, и заботившемся исключительно о них. «Что нам, старикам, – говорила мать, – ты поднимись на ноги, да заведи семью. А мы уж вам поможем». «Тоже мне, старики?» – возмущался Антон. Он любил своих родителей, но старался держать их как можно дальше от себя и своих проблем. Ездил он домой раз в год, в летние каникулы, они к нему навещали пару раз, когда он ещё жил в общежитии.

Все свои доходы Антон тщательно вписывал в отдельную тетрадку, ведя свою бухгалтерию и планируя бюджет. Но, как он его не планировал, в ближайшем будущем все равно выходил «ноль». Платы за комнату можно было избежать, оставшись в общежитии. Но это было вопросом личной независимости. Сколько мостов не настраивая, сколько знакомств не заводя, выхода на какой–то более–менее достойный уровень с обозначившимися перспективами видно не было. Основной упор Антон ставил на получение диплома. Строчка о высшем образовании всегда выгодно смотрится в резюме. «А мне бы лишь зацепиться, – думал он. – Мне бы лишь начать».

И вот когда он подходил к черте под названием «начать», он оказывался в тупике.

В тупике. Чего—то не хватало... Или что—то мешало.

Вот уже два месяца Антон работал помощником менеджера, с середины января, а прочувствовать то, чем он занимается, он не мог. Не хотел. Ему было неинтересно. Он не видел в этом будущего. Он скучал, был рассеян и допускал промахи, которые не оставались не замечаемыми начальником его отдела, который отчитывал менеджера. Самого Антона он не трогал до истечения испытательного срока. А до его истечения оставалась неделя.

Это тревожило Антона по двум причинам: ему придется всё выслушивать от начальника, также чувствуя свою вину перед своим менеджером, и ничего вокруг не изменится... Будет скучно, неинтересно, бесперспективно.

Тупик.

«Берег моря. Солнце. Кабриолет».

Антон поднялся с кровати и подошел к окну.

Серая улица. Снег уже пытался растаять, причем ему это практически удалось, но приморозило, и грязная жижа превратилась в грязный монолит, тянущийся по всему городу. Мусор, всю зиму скрываемый под снегом, выбрался на свет, но убирать его не торопились. Проезжая часть, усердно засыпанная солью, разбрызгивала грязь. Грязь. Серость и грязь. И на эту грязь опускался мартовский снег. Хмурые прохожие, выписывая па при встрече с очередной непривлекательной городской неожиданностью, разбрелись по домам. «Ближайшее Подмосковье».

«Берег моря. Солнце. Кабриолет».

Антон достал свою бухгалтерскую книгу. Повертел её в руках, словно колдуя над ней, словно надеясь на то, что текущие цифры поменяют баланс и обозначат светлую перспективу в самое ближайшее время. Стало совсем тоскливо. Мысль о том, что воскресение заканчивается, и завтра нужно будет идти на работу, пусть и на пол дня, как он заранее договорился, навевала на него агрессивную тоску.

«Плюнуть и найти себе другую работу. Чёрт с ним, с дипломом! Раньше осени я к нему не приступлю. Но я могу оказаться в неудобном положении перед моим руководителем и заведующим кафедрой. Да и где я найду работу? Да и... знал бы я, что искать. Знать бы, что искать. Но, как—то нужно выйти из этого всего...»

Этого всего!

«Этого всего – это чего? Тащиться с утра на электричку, чтобы после пересест в метро, а там добраться до института. Вечером обратно. Теперь институт сменился временной работой, потом сменится работой постоянной, если таковая подвернется... И ничего не изменится. Комната, из которой могут выселить, если хозяева решат продать квартиру, или сдать её целиком. Хорошо с соседями повезло».

Трехкомнатную квартиру, кроме Антона снимала семейная пара, она занимала две другие комнаты.

«Повезло с соседями – это пока единственное, с чем мне повезло. Так что измениться? А изменится ли? А как оно

должно изменится? Оно – это что? Вот черт!»

«Берег моря. Солнце. Кабриолет».

Антон снова улегся на кровать и, надев наушники, принялся слушать музыку молодости его родителей. Это были западные коллективы исполняющие музыку в стиле «пауэр-метал»: «Running Wild», «Helloween», «Blind Guardian», «Gamma Ray» и прочие. Ему казалось, что погружаясь в эту «металлическую какофонию», он заряжается энергией, он впитывает «power», как он это называл. Вот и сейчас, перед грядущим отвратительным понедельником он решил напитаться металлическими нотками.

– Привет, студент, – поприветствовал Антона его куратор, сорокалетний мужчина с блестящей лысиной, узкими глазами, доброй улыбкой и круглым животом, свисающим над туго стягивающим брюки ремнем.

– Доброе утро, Сергей Петрович, – зевая, ответил Антон.

– Каждую неделю одно и то же, я Сергей. Мы все в одной команде, мы команда. Мы бизнес–команда. Давай сначала.

– Доброе утро, Сергей.

– Пойдет.

– Просто, разница в возрасте...

– Ты хочешь меня обидеть? Дело не в самом возрасте, а в том, как ты его воспринимаешь. Или ты хочешь сказать о том, что на пятом десятке я хожу в простых менеджерах?

– Нет, я не об этом... – смущаясь, начал Антон.

– Пойдем вниз, кофе выпьем. Я тебе кое–что поясню о нашей работе. Да и не в нашей тоже. О любой. И не только о работе.

Большинство сотрудников бизнес–центра, в котором располагалась фирма, где работал Антон, да и большинство сотрудников любого бизнес–центра и любой фирмы, начинали с чашки кофе, сидя в уютном кафе, если позволяло время, или, прихватив его по пути в офис.

– Итак, мой юный друг, – начал Сергей Петрович, сделав первый глоток горячего напитка, – уже два месяца, как ты являешься сотрудником компании «Сфера–М», ООО «Сфера–М». Фирме, как тебе известно, уже пятнадцать лет. Образовалась она уже в спокойное время, оставив позади так называемые «лихие девяностые». Но, я не об этом. Ты заметил, что в штате работают люди совершенно разных возрастов?

– Заметил, конечно. Я так же заметил, что в основном это люди в возрасте не более тридцати лет. Хотя, все зависит от занимаемой... не должности, а как это сказать... Специализации.

– Верно, но ты снова хочешь меня обидеть. Возьми наш отдел. В нем восемнадцать человек. Плюс начальник и заместитель. Итого на двадцать человек один начальник. Приходят в контору, скажем, в твоём возрасте, учатся, растут и... Куда они деваются? Отдел остается отделом из двадцати человек с одним начальником. Или они уходят? Ждут, когда нынешний начальник отдела превратится в начальника управления, чтобы занять его место? Возможно. Но место одно. Где остальные? Уходят в другие организации, где становятся начальниками? То есть в равные промежутки времени в стране создается двадцать фирм, куда наши опытные специалисты уходят на должность начальников. Ты понимаешь, о чем я?

– Вполне. Но, я же вижу возрастной контингент...

– Согласен. Это в какой-то мере загадка. На первый взгляд. И разгадать ее я даю тебе полное право. Позвал я тебя на кофе не для того, чтобы гадать о том, каким образом где, кто и как делает массовую карьеру руководителя. Я о себе. Тебя же этот вопрос занял?

– Он меня не занял, я случайно обратил внимание на нашу разницу в возрасте.

– Тебе сколько?

– Двадцать два года летом будет.

– Я в два раза старше тебя. Мне сорок три. У меня жена, взрослая дочь, школу заканчивает. Квартира, машина, дача. Я раз в год всей семьей езжу на отдых в неблизкие страны. Мы не купаемся в роскоши. Машина у меня старенькая, корейская, квартира досталась от родителей жены, двухкомнатная. К чему я это всё тебе? Мы счастливы, что живем именно так. Жена работает, и совсем не на руководящей или высокооплачиваемой работе. Нам хватает на всё то, что я тебе сейчас перечислил. Мы откладываем дочери на учебу. Мы живём! Пойми. Мы просто живём своей жизнью, жизнью, которая нас устраивает. Почему я в сорок три года простой менеджер? А почему я должен быть директором корпорации? Это не моё. Есть у меня к этому способности или нет, я не знаю. Я не хочу им быть. Почему я не начальник отдела? Я не хочу им быть. Это не моё. Любая власть это уже что-то нечистое, это какая-то возня, не борьба, а возня. Это совещания, на которых ты должен отвечать за работу своего

подразделения, или врать, или изворачиваться. И так далее. Почему я должен к этому стремиться? Я и моя семья определили для себя предел. Это наш предел комфорта. Моя должность – это мой предел комфорта. Да, должность менеджера в любой фирме непостоянна по разным причинам, и тут я работаю всего пять лет, и что случись, мне будет сложно найти новую работу. Очень сложно. Но, такова жизнь. И никуда от этого не деться. У меня семья и я должен о ней заботиться. И нужно иметь такую семью, которая тебя понимает, которая тебя поддерживает. Иначе всё не имеет смысла...

– Нелегкая лекция с утра, – попытался пошутить Антон.

– Ты слышал, что в советские времена, те времена, когда работали заводы, простые рабочие могли быть значительно образованней и умней разных там мастеров, начальников цехов, инженеров? Просто они не хотели идти во власть, в грязь. И кстати, в те времена на производствах было видно, куда идет поколение за поколением. Встал к станку и стоишь до пенсии. Возможно, скучно, но привычно и стабильно. Обратно. Ты стоишь в зоне комфорта.

– Не стоит прыгать выше головы? – несмело спросил Антон.

– Не очень-то ты меня понимаешь, – разочарованно проговорил Сергей Петрович.

– Как один из аргументов, – тут же оправдался Антон, – плюс зона комфорта, как вы её называете. Я к тому, что... если я всё же хочу добиться чего-то, но не хватает...

– Решимости выйти из этой зоны?

– Можно и так сказать, хотя я имел в виду... Я не знаю, чего я конкретно хочу, кроме того, что хочу быть... – Антон запнулся.

– Ты хочешь стать директором корпорации, не покидая зоны комфорта?

– Вы это в точку.

Сергей Петрович улыбнулся.

– Есть еще одно «но». Очень мало кому удается по-настоящему найти себя в этой жизни. – Он задумался. – Возможно, это одна из причин, по которой люди и придумывают себе эти зоны.

– Это грустно.

– Это жизнь. Найти себя... Ты к чему стремишься, молодежь? Вот, возьми и, не задумываясь, назови свою мечту. Сможешь?

– А вы не будете смеяться? – смущаясь, спросил Антон.

– Кто ж смеётся над мечтой.

– Хочу, сидя в «Jeep Wrangler», смотреть на море, курить сигарету, швырнуть пустую банку из-под пива, врубить музыку и помчаться по трассе вдоль моря.

Сергей Петрович прыснул.

– Ты забавный малый.

Антон опустил глаза. Сергей Петрович взглянул на часы.

– Беседа затянулась. Помнишь, что сегодня тебе нужно составить план продаж на месяц?

– Помню, – угрюмо ответил Антон.

Они встали из-за столика и направились к лифту.

– А вас никогда не смущало, что ваш начальник на пятнадцать лет младше вас? – вдруг спросил Антон.

Сергей Петрович грустно улыбнулся, но не ответил. Они вошли в лифт.

– Нужно правильно себя вести, – задумчиво произнес Сергей Петрович.

– Вы о начальстве?

– Я обо всём. И о начальстве, в частности. Ты зависимый человек.

– Но, это обидно. – Антон ухмыльнулся.

– Это жизнь. Давай, готовь план. До обеда успеешь? Ты сегодня до обеда?

– Да, успею.

За окном также падал редкий снег, и также пытался прикрыть замёрзшую грязь. Солью было засыпано всё. И автомобили и пешеходы разбрасывали её в разные стороны.

«Дремучая пора. Москва. Цивилизация. И это жизнь, – думал Антон, выкладывая на стол свои записи, в ожидании того, как загорится монитор его компьютера. – И важно почувствовать себя комфортно. Определить свою зону».

– Девять часов двенадцать минут, – раздался над его ухом скрипучий звонкий голос. Антон вздрогнул и развернулся.

Перед ним стоял невысокий молодой человек лет тридцати, коротко стриженный, с близко посаженными бегающими

глазами и маленьким ртом, его короткие руки были убраны за спину. Комплекция выдавала в нем любителя сходить в спортзал с одной стороны и хорошенько покушать, с другой. Это был начальник отдела, Николай Рогов, Николай Константинович, как его было принято называть. В отличие от Сергея Петровича, он ценил уважительное отношение к собственной персоне.

– Прошу прощения. – Антон встал.

– Да на кой чёрт мне твое прощение! – повышая тон начал Рогов, – с такой дисциплиной ты и после получения своего жалкого диплома улицы мести будешь.

– Николай Константинович, – вмешался Сергей Петрович. – Это моя вина. Я проводил небольшую лекцию... не на рабочем месте.

– Когда мне понадобятся ваши объяснения, я дам знать, – не оборачиваясь, резко выпалил Рогов.

– Больше этого не повториться, – дрожащим голосом пролепетал Антон.

– А повториться ещё раз, будешь иметь дело с Шидловским. Ты понял меня, студент. Мало того, что я должен терпеть твое никчемное присутствие по свободному графику, так ты ещё тут будешь вести свободный образ жизни... Тьфу ты, работы. Всё. План на месяц к одиннадцати чтоб был готов. И сразу мне. Вы меня поняли, Сергей Петрович, никакой проверки. Работайте!

Рогов покинул кабинет. Весь отдел, включая заместителя

начальника, располагался в одном кабинете – зале, так называемом «ореп спресе». Только перегородок между сотрудниками не было. Поэтому слышать диалог и видеть Антона в этот момент могли все. Такое случилось впервые. Рогов с самого начала был равнодушен к появлению Антона в своем отделе – «надо так надо», но вскоре тот начал его беспричинно раздражать.

Антон сидел красный, как рак. Особенно ему было неудобно, что его отчитали в присутствии женского коллектива, среди которого он выделил двух симпатичных девушек, и с которыми время от времени пытался флиртовать.

Девушка! Вот чего ещё не хватало Антону. За всё время учебы в институте, у него было всего три романа, если так эпично можно было назвать его встречи. Две девушки были из его института, с одной он познакомился в клубе, где как-то развлекался с друзьями. Последний роман длился три месяца и закончился четко под Новый год. Вот уже три месяца Антон был один. И это его несколько смущало. Такой возраст! Проработав два месяца в фирме, переполненной симпатичными девушками, он сидел в засаде.

Определённо, если ты можешь с уверенностью сказать: «Моя девушка», это придает уверенности и в собственных силах. «Почти, как деньги, – думал Антон, – хотя, не совсем». А настоящей любви он ещё не встретил. Так ему казалось.

– Это так же, как найти себя в этой жизни! Найти лю-

бовь, – говорил он своим друзьям, оправдывая, таким образом, свои непостоянные и краткосрочные связи.

Одна девушка улыбнулась. Её звали Настя. Она была стройна, худощава, носила короткую стрижку, изящные очки и была на три года старше Антона. Улыбнувшись, она тут же вернулась к своему отчету. Вторую звали Вероника. Она была высокая, пленяла окружающих роскошными длинными чёрными волосами и чем-то напоминала хищницу. Она не обращала на Антона никакого внимания, ни при каких обстоятельствах. Ей было двадцать восемь лет, и она уже побывала замужем. И веяло от неё какой-то дикой эротичностью. Она нравилась Антону, и в то же время, он её избегал.

«Обе будут моими», – зло подумал Антон и принялся рисовать план на ближайший месяц. Времени было мало.

Ровно в одиннадцать Антон стоял со своим планом в кабинете Рогова.

– Давай, – не поднимая головы, сказал тот.

Антон робко подал ему бумаги.

Тот взял их, просмотрел по диагонали, перевернул, дважды перелистал страницы (страниц было две).

– Это что? – также, не поднимая головы, спросил начальник.

– План на апрель, – запинаясь, ответил Антон.

– Похоже, либо этот старпер тебя ничему не научил, либо тебя учить бесполезно. Трату на тебя сорок секунд. Запоминай. Вот, вот, вот и вот, то есть, все четыре контраген-

та, вписанные в твою бумажку, наши основные потребители, генеральные подрядчики, госконтракты которых растянуты на несколько лет вперед. Сфера их деятельности прозрачна. Твоя номенклатура представлена здесь в идеальном плане, в идеальном свете, с небольшим коэффициентом сезонного увеличения потребления. Зачем тебе, вообще, на работу ходить? Это любая секретутка, зашедшая с улицы сделает. Осталось пятнадцать секунд. К этой очевидной прибыли ты добавляешь эту. – Рогов нарисовал поперек плана Антона цифру один. – Это миллион! Миллион ты должен принести мне к тридцатому апреля. Полтора месяца. Всё, теперь можешь использовать свой свободный график. Если ты не понял, то я имею в виду прибыль. Миллион в кассу. Вперёд.

Антон тихо вошёл в офис и сел на свое место. Сергея Петровича не было, его отправили в местную командировку, как раз, когда он был у Рогова.

«Миллион с нуля, – шептал Антон про себя. – Это сколько мне нужно за месяц продать их баракла, чтобы вышла такая цифра? Продать! То есть, получить деньги на счет. Вот я попал».

До обеда Антон методично расписывал график продаж на месяц для устойчивых покупателей, как Рогов их назвал «вот, вот, вот и вот».

– Но, это не в счёт, – прошептал он. – «Пошло оно всё лесом, уволюсь и дело с концом. Чем не решение вопроса. А?»

Часы показывали «Обед». Офис зашуршал, загудел, затопал. Антон поднял голову. Его взгляд встретился с хищным взглядом Вероники. Она смотрела на него холодными глазами, лицо не выражало не малейшей эмоции, лишь в уголке рта, ему показалось, он обнаружил насмешку. Вероника медленно собирала сумочку. Настя, о которой почему-то тут же подумал Антон, уже убежала.

Антон мог идти домой. Он медленно поднялся. Сгрёб все свои бумаги со стола и убрал их в тумбочку. Надев куртку, он направился к выходу. В офисе почти никого не осталось: лишь те, кто обедают на кухне, разогревая обед, да пара опаздывающих, да хищная Вероника, всё ещё пакующую свою сумочку.

Антон направился к выходу. Подойдя к двери, он вдруг остановился, развернулся и произнес совершенно невозмутимым тоном:

– Вероника, пойдём, выпьем кофе.

– Чем тебя этот хряк так озадачил, что ты весь день просидел так, будто у тебя на голове мешок с картошкой стоял? – деловым тоном спрашивала Вероника, затягиваясь сигаретой.

Они сидели в кафе, том самом, где утром Антон выслушивал лекцию от Сергея Петровича.

– К концу месяца апреля, ему нужна дополнительная чистая прибыль.

– Вполне логично. Ты же не хочешь быть секретуткой, ко-

торая собирает заказы по звонку с существующих клиентов.

Антон рассмеялся. Вероника не отреагировала.

– Холодные звонки превращаем в горячие продажи за месяц, – пробурчал Антон.

– Не буду спрашивать цифру, но иначе тебе нечего делать в этом бизнесе. Да и в бизнесе, вообще. Уверена, объем не космический.

– Да что ты, какие дела, – отшутился Антон.

– Ну вот, а ты вышел из кабинета, как собака побитая.

– Ты всё замечаешь?

– Здесь все всё замечают. Рынок не резиновый. И любое поражение ближнего – твоя личная победа и хорошее настроение на весь день.

– Как мило.

– Не плачь, детка. Ты детка или нет? Уже нет? А? Ты же не детка? Ты же не собрался после получения такого задания дать деру, а на посошок меня трахнуть? Ты же мужик?

– Мужик, – улыбаясь, ответил Антон.

– Так-то.

Вероника жила почти в центре Москвы. Квартира досталась ей от мужа. Квартира была шикарная. Кровать огромная. Женщиной она оказалось неутомимой. Видимо, сказывалась непостоянная сексуальная жизнь после развода. Из Антона, в котором здоровье кипело, она выжила все соки.

– Ты сегодня выходной? – спросила она его, когда утром они выходила из подъезда.

– Да, сегодня институт у меня.

– Студент! – разразилась Вероника хохотом. – Ладно, мне понравилось. Будет настроение – телефон мой знаешь. Пока.
«BMW» 5-й серии тронулся со стоянки.

– Зачем она там работает? – вдруг задался вопросом Антон.

Миллион за полтора месяца! Да что там, полтора, за месяц. Идти за советом к Сергею Петровичу? Рогов дал понять, что это его личный крест. Да и сам Антон решил сконцентрировать создавшуюся проблему исключительно на себе самом. И почему проблему? Это не проблема. Это работа. Это жизнь! «Это жизнь!» – кричал Антон, но как решить эту жизненную ситуацию, он не знал. И не просто не знал, он не предполагал, что такую задачу придется решать в реальной жизни, в реальном времени, на временной работе. Но... Power! Где ты? Ты где?

Двадцать два года! Гулять да гулять! Плюнуть на этот миллион... чужой и... Девушки! Скоро весна настоящая!
«Влюбиться бы».

Миллион! Нет, не для того Антон отказался от помощи родителей, добился стипендии, работал в нескольких местах, нашёл возможность снять комнату, выделив тем самым себе личное пространство, и готовился добиться чего-то стоящего в этой самой настоящей реальной жизни в реальном времени.

Увеличив время посещения работы, к концу марта Антон вывел на финишную прямую исполнения плана по базовым клиентам. Итог он намеревался подвести к середине апреля. В этом он был уверен. Теперь настал черед привлечения

клиентуры.

– Ты не перерабатываешь? – спросила его как-то Вероника.

– Бью план, – гордо ответил Антон.

– Ещё чего или кого побить не желаешь?

Антон улыбнулся.

– Сегодня я готова принять удар...

Антон решил приступить к нанесению удара жесткой маркетинговой атакой. Но... Он, конечно, привык слушать, как его сослуживцы кричат в трубку с утра до вечера, но атмосферы биржи на Уолл-Стрит не создавалось. Он готов был вступить в подобную борьбу, но боялся... Чего?

Вот этот вопрос не давал ему покоя. Чего он боялся? Боялся ли? Стеснялся ли? Глупость. Стесняясь, заниматься бизнесом... Нет, что-то другое. Другое...

Но Антон приступил. Количество звонков, осуществляемых им за день, терялось в счетном поле и его тетради для записей. Прошла неделя и в интернете не осталось сайтов компаний, куда бы он уже не обращался. Он увеличил географию, хотя, политикой фирмы были установлены строгие рамки – Московский регион, но ничего не изменилось. Его голос узнавали, с ним дружески беседовали, но в заказах отказывали, обещая осуществить их в будущем. За две недели он заключил три сделки, но их сумма была ничтожно мала в сравнении со средней сделкой сотрудника его отдела, да и просто, ничтожно мала.

Антон внимательно слушал, как и о чём разговаривают его коллеги, делал всё в точности, но у него ничего не выходило. Ему казалось, да что там казалось, он был уверен в том, что делает, всё что нужно и не хуже остальных.

– Опыт, мой друг, опыт, всё приходит с опытом, – назидательно говорил ему Сергей Петрович за чашкой кофе.

Откровенно говоря, Сергей Петрович начал ему порядком надоедать. Антон старался избегать продолжительных разговоров с ним. Что его раздражало? Жизненная философия сорокатрехлетнего отца семейства полностью довольноно-го своей жизнью и своим положением. Философия трясины! И не то, что Сергей Петрович был простым менеджером и вполне доступно объяснял причину своего положения, это действительно было доступно и понятно, а именно то, что это «действительно доступно и понятно»! И это... это катастрофа! Это трясина...

– Пойдем, кофе выпьем, – как-то предложила Настя, стройная, худощавая красотка с короткой стрижкой, вторая девушка в конторе, которую Антон заметил.

– Я слышала про миллион, – запросто сказала Настя, сделав глоток кофе. Сказала она это так, будто позвала Антона только с этой целью. – Ты кто по диплому-то будешь?

– Приборостроитель, – несколько неуверенно ответил Антон.

– Вполне логично, что ты занимаешься строительным бизнесом. В Москве. Где рынок распилен до такой степени, что

непонятно, как мы существуем.

– А как мы существуем? – поинтересовался Антон.

– У Вероники спроси. Кроме тебя, её много кто трахает. К примеру, коммерческий директор. Примерный семьянин, отец троих детей. Ты не думай, что я умничаю, не с чего – я сама еще зеленовата для этого поля, так, что советы я давать не буду, это было бы смешно. Я тут всего год. Скорее всего, надолго не задержусь.

– Почему? – спросил Антон, про себя же подумав о том, каким это образом о нём с Вероникой, с которой он встретился всего два раза, уже все знают.

– Я не мечтала всю жизнь продавать цемент, – ответила Настя.

– Ну, тут много чего есть. Как в наших буклетах написано: «Самый широкий спектр материалов и оборудования для гражданского и промышленного строительства под ключ!» Есть, где развернуться.

– Очень смешно. Мы держимся благодаря учредителям, которые дружат с учредителями строительно-монтажных компаний.

– Несложно догадаться.

– Да я, собственно, не об этом. Итак, ты приборостроитель. Знаешь, сколько на Западе учат маркетингу, ну, и прочей этой лабудени, связанной с продажами, да и, вообще, с бизнесом?

– Вероятно, больше двух месяцев.

– Даже у нас для этого существуют специализированные учебные заведения, курсы, тренинги и прочая лабудень.

«Лабудень», видимо, было любимым словом Насти.

– Ну, так и что? – спросил, наконец, Антон.

– Зачем тебе это всё?

– Вопрос в точку. В нашей стране, в отличие от Запада, сфера деятельности, особенно, если это касается бизнеса, далека от рода и уровня знаний, полученных в специализированных заведениях знаний.

– Совок. – Настя закурила тонкую длинную сигарету. – Неискоренимый совок. Я, конечно, сама не знаю, что это на самом деле было, но полагаю, что так оно и есть. Ты куришь?

– Курю.

– Так кури.

– Спасибо. Я-то, вообще, здесь только по одной причине: заведующий кафедрой отправил постигать азы жизни.

– При чем здесь наша фирма?

– Понятия не имею, меня интересовали дополнительные деньги и упрощенная защита диплома.

– Бред какой-то.

– Да знакомые у него тут какие-то и всё.

– Это понятно. Так вот, твой миллион. Если ты его не принесёшь к концу апреля, тебе чем это грозит?

– Даже не интересовался.

– Забавный ты.

– Я хочу его найти. Как, ещё не решил. Но, определённо, я

это уже понял, не долбежкой по телефону и рассылкой своих предложений.

– Бесит меня эта лабудень. Так как же?

– Ещё не решил.

– Забавный ты.

– Ты уже говорила.

– Рогов мерзкий и подленький такой типчик. Если ты не выполнишь его условия, он тебя сгнобит.

– Уволюсь. Я тоже не собираюсь цементом торговать. И прочей лабуденью.

– А деньги для бедного студента?

– Придумаю чего-нибудь.

– Ты такой самоуверенный.

– Я красуюсь.

– Не переусердствуй. Тут не перед кем. Одни дибилы, да проститутки, как твоя Вероника. Сборище отбросов. Я не только про наш отдел, а про всю контору. Что там, у топов, я не в курсе, но раз такие бабки рубят, то что-то могут и кого-то знают, а мы низшее общество. Ты ведь отдаешь себе отчет в том, что все мы чернорабочие. Хоть и сидим в офисе и делаем вид, что ведем крупные делишки. По телефону болтаем. Отстой.

– А ты что тут делаешь? – наконец, спросил Антон.

– Да надо где-то болтаться, пока что-то стоящее не выкатит, знакомая предложила, я пришла. Тут зарплаты, как у негров до освобождения, поэтому берут всех, и идут все.

Разные Роговы надрываются. Начальник отдела! Строит из себя президента мира, а сам на «Фокусе» ездит. Босс! Миллион это понты. Очевидно, что ты его не нароёшь. Я вот это тебе и хотела сказать. А сам он дебил, Рогов. Недоросток. А схему можно придумать.

– Какую?

– Какой красивый! Любую.

– И Рогов прекрасно понимает, что я этого никогда не осилю?

– Конечно! Ты лох, что ли? Просто власть у него и всё. Шидловский в курсе его педагогических методов, но не мешает ему.

– Почему?

– Да потому что плевать ему на всё. У него свои задачи. Стандартные – поддерживать отношения с соответствующим эшелоном на той стороне, у наших основных заказчиков. Есть наш отдел, нет, заказчик купит только у нас.

Шидловский Геннадий Алексеевич был начальником управления продаж. Выше него по направлению, был лишь коммерческий директор. Шидловского все боялись и старались избегать прямых контактов с ним, чего бы это не касалось.

– А почему все боятся Шидловского? – спросил Антон.

– Да потому, что он урод, – не задумываясь, ответила Настя.

– Я должен был догадаться. Ну, а мы все?

– Негры, я же тебе говорю. Штатку поддерживаем.

– И, разумеется, все это знают.

– Конечно! Вы что, с Вероникой даже разговаривать не успеваете? Она-то в курсе всей этой кухни. Кажется, она и на учредителей наших выход имеет и что-то мутит с ними через своего муженька бывшего. Он представитель одного из наших постоянных заказчиков. И эта схема.

– Какая?

– Да что ты пристал? Так я тебе сходу всё и выложила.

– Зеленая, говоришь. И много чего ты еще знаешь? – серьезно спросил Антон.

– А тебе зачем?

– Любопытно.

– У тебя есть Вероника. Ладно, что толку болтать. Возможно, многое лишь сплетни, да слухи. Смысла от них никакого.

– Во всём есть смысл.

– Забавный ты. А я тебе как?

– В смысле?

– Ну, в прямом смысле. – Настя слегка наклонила голову и подмигнула.

Антон поперхнулся.

«Как украсть миллион». Замечательный фильм, – думал Антон. – Как миллион заработать? Нет такой инструкции? Желательно, пошаговой. Миллион рублей. Разве это деньги? За месяц!»

В фирме работали ещё пятеро сокурсников Антона. Они попали в разные отделы. Кто в ПТО, кто в сервисную службу. В отеле продаж оказался один Антон. Как они могли ему помочь? Никак. Обратиться за помощью к друзьям? Что они подскажут?

«Нет, никакой помощи, тем более, от друзей. Не тот эпизод».

И Антон решил примерить костюм коммивояжера. Вторую, неоплачиваемую половину недели он посвятил поездкам к потенциальным клиентам. За редким исключением все организации располагались в солидных бизнес центрах, обеспеченных жесткой пропускной системой. Лишь дважды у Антона получилось пробраться за кордон и попасть в разыскиваемую фирму. И оба раза он потерпел неудачу. Дальше отдела снабжения он забраться не мог. Как не рисовал он себе картины, в которых он, обманув всю охрану и секретарей, врывается в кабинет к директору и в считанные секунды излагает ему заманчивое коммерческое предложение, от которого тот, разумеется, не может отказаться, и тут

же приглашает к себе своих подчиненных, которые прямо на месте составляют рамочные договора поставок, забрасывая Антона невыполнимыми заказами на ближайшие несколько лет, у него ничего не получилось. Приблизиться к приемной директора у него не хватало духу, справиться с которым он так и не мог.

«Да что там, директор! Я не решался выяснить у секретарей, где находится руководитель управления или отдела закупок. Так-то, дневник мой ненаглядный. Не решался! Я даже не стеснялся – я откровенно был напуган! Чем? Возможным провалом? Я достаточно трезво оцениваю ситуацию, как мне кажется, и не строю иллюзий, поэтому психологически был готов к провалу. Или же не готов? Что меня сдерживало? Как это назвать?..»

Оказавшись в коридоре первой фирмы, Антон, немного побродив, изучая вывески на дверях кабинетов, нерешительно вошел в отдел снабжения и тут же оторопел, уткнувшись взглядом в пол. Трое снабженцев, находящихся в кабинете, разговаривали по телефону, двое других осаждали клавиатуру компьютера. Несмело обратившись к одному из сотрудников, Антон предложил свои услуги, на что тот лишь пожал плечами, вопросительно глядя на соседа, который покачал головой и буркнул: «У нас все под контролем». Пару минут постояв посреди кабинета, увидев, что на него никто не обращает внимания, Антон покинул стены фирмы, имея вид побитой собаки.

Во второй фирме эту побитую собаку доби́ли. Антон был осмеян и фактически выгнан с позором. Оказавшись на улице, он выкурил подряд три сигареты и решил навсегда покончить с этим «дерьмовым бизнесом».

«Нет, ну, на самом деле, на фи́га мне это всё надо? Ты пойми, дневник, я буду инженером-приборостроителем. Согласен, я не думал о том, как можно хорошо заработать, имея такую профессию. А почему я не думал? А потому, что рассчитываю по получении диплома устроиться в крупную контору и заниматься... Чем? Бизнесом! Верно. Но, как это должно выглядеть? Вот он, бизнес! Но, ничего же не выходит».

Море. Солнце. Кабриолет.

Немного успокоившись, Антон все же решил не сдаваться.

«Снова сменить тактику? Какую выбрать? Или вернуться к телефонной агрессии и добить всех своей назойливостью? Ведь, грамотному, профессиональному менеджеру по продажам достаточно звонка. Думай, думай, студент».

Была пятница. Антон только что вернулся с работы. Он стоял в своей комнате перед зеркалом и разглядывал себя. Рост – чуть выше среднего, худощав, но хорошо сложен, немного вытянутое лицо заканчивалось острым подбородком, прямой, несколько вздернутый нос, светло-русые волосы, серые глаза. Унылый взгляд!

– Разве так должен выглядеть успешный коммерсант? – воскликнул Антон и, обращаясь к зеркалу, продолжал: – Что делать? Кто виноват? А время-то идет. Ушло уже. Утекло...

Антон кинул взгляд на календарь.

– Апрель начался. У меня меньше месяца. Миллион! Звучит красиво, но, вот, почему-то чувствую я себя как-то мерзко.

В комнату проник солнечный луч. Через открытую форточку залетел призрак весны. Антон почувствовал его запах. Он посмотрел в окно. Кое-где ещё лежал снег, но... Ручей! Антон увидел ручей, текущей вдоль тротуара.

Через пять минут он был уже на улице. Солнце объявило задержавшейся зиме войну. Птицы поддерживали её своими нескончаемыми трелями. Ручьи вторили птицам сладким журчанием. Антон словно очнулся ото сна.

«И давно тут так? Почти весна, – подумал он, оглядываясь по сторонам. – Не совсем, но почти. Не настолько, чтобы сорвало крышу, но достаточно, чтобы разыгрались гормоны».

Антон вынул из кармана телефон и позвонил Веронике.

– Слушай, что-то я проголодалась, а готовить ничего не хочется. Может, в кафе посидим? – предложила Вероника.

– Отличное предложение, – согласился Антон.

– Через час будешь в «Очаге»?

– Постараюсь.

– Постарайся.

Бар-ресторан «Очаг» находился прямо напротив дома Вероники, и был он не из дешёвых. «Как, в общем-то, и всё в центре, – думал Антон. – Придётся за гормоны расплачиваться дырой в бюджете».

– Можешь не волноваться на счёт денег, – просматривая меню, сказала Вероника. – У нас не свидание.

– Но мы и не в Европе, – парировал Антон.

– Ой, не надо строить из себя...

– Кого?

– Ты выбрал?

– Выбрал. Кого строить?

– Проехали.

– Вы выбрали? – осведомился официант, подошедший как раз в тот момент, когда Антон готов был продолжить дискуссию относительно того, кого он из себя строит.

Изложив свои пожелания и отпустив официанта, Антон с Вероникой обратили друг к другу взоры и с полминуты просидели, не говоря ни слова.

– Ты слишком напряжен, – нарушила молчание Вероника.

– Весна, – неуверенно ответил Антон.

– Это не повод распускать сопли.

– Я тебя не понял.

– Все ты понял, мальчик мой. – Вероника выудила из пачки сигарету. – Ты так заикнулся на своем задании молодого бойца, что скрутил себе все нервы. В твоём возрасте этого не стоит делать.

– Тебя не устраивает мой возраст?

– Я же говорю, – Вероника прикурила, – я не призываю тебя относиться проще к возникающим проблемам, особенно если учесть, что та проблема, из которой ты сделал про-

блему, совсем не проблема.

– А что это? – Антон достал сигарету.

– Всего лишь искусственное препятствие, созданное в рамках твоей, как это назвать, стажировки. Ты во время экзаменов также все нервы изматываешь себе?

– Там я уверен в том... – начал Антон.

– Вот это ты верно заметил, – перебила его Вероника. – Уверенность! Слышал о таком? Расслабься и дыши глубоко. Сосредоточиться на решении поставленной перед тобой задачей с таким хаосом в голове нереально.

– Откуда ты знаешь, что у меня в голове?

– Ты на себя в зеркало смотрел?

– Перед выходом из дома посвятил этому пять минут.

– Плохо смотрел.

Антон усмехнулся, пуская сигаретный дым в потолок.

– Я слышу, как ты разговариваешь по телефону. И сколько времени ты на это тратишь. Я бы могла сказать: «Вода камень точит», но, учитывая ограниченное время, посоветовала бы сменить тактику. Конечно, по-хорошему, тебе стоит продолжать работать в том же духе, энергии у тебя много, для получения навыков, но это ты ещё успеешь. Работа менеджера заключается в бесконечном трёпе и заискивании перед клиентами.

– Звучит не очень.

– Деньги сами в гости не придут. Так вот, о смене тактики...

– Я об этом уже думал и пришел к тому же выводу. Буквально на днях.

– И какую тактику ты выбрал?

– Никакую. Хотя... – Антон хотел рассказать о его набегах, но предположив, что Вероника его засмеёт так же, как во второй организации, передумал.

– Поэтому и напряжён...

Официант принес бутылку красного вина и легкие закуски.

– За что выпьем, студен? – спросила Вероника, поднимая полный бокал.

– За тактику, – не задумываясь, произнес Антон.

– А ты искуситель. Что еще может предложить мужчина, позвавший женщину на романтический вечер?

– Извини, – улыбнувшись, сказал Антон, – увлёкся. Ты сама меня сбила.

– Ну да, как же ещё.

– За твою красоту и притягательность, – наклонившись к Веронике, проговорил Антон.

– Реабилитирован, – также, наклонившись к Антону, произнесла Вероника.

Антон выпил бокал до дна. Ощувив тепло, распространившееся по всему его телу, он расплылся в блаженной улыбке.

– Наверное, не стоит говорить о работе, а тем более о проблемах, с ней связанных, – сказал Антон.

– Ты решил надраться? – поинтересовалась Вероника.

– Нет, – смеясь, ответил Антон, – я решил расслабиться.

Надеюсь, ты мне в этом поможешь. Ты же поможешь?

Вероника не ответила. Поставив бокал на стол, она пристально посмотрела ему в глаза. Тот поднял брови, намекая на удивление. Выдержав паузу, в продолжение которой Вероника не отрывала своего взгляда от Антона, она улыбнулась и тихо произнесла:

– Конечно.

– Уф, сразу полегчало. – Антон налил себе ещё вина.

Тем временем официант подал основные блюда.

– Что-то весна никак не начинается, – выдавил из себя Антон, после того, как покончил с «мясом по-французски».

Вероника оторвала взгляд от тарелки и снова пристально посмотрела на Антона.

– Ты три минуты думал над тем, чтобы сказать это? – медленно проговорила она.

Антон тяжело выдохнул.

– Вот черт. Ты права. – Он налил себе полный бокал, подлил Вероники. – За весну!

– Похоже, расслабиться у тебя не получится. Так нельзя. – Вероника сделала глоток. – Если посвящать работе двадцать четыре часа в сутки, ты, наверняка, ещё и спишь плохо, можно слететь с катушек. Даже если бы это была твоя любимая работа, нужно делать перекуры. А тут какой-то урод нагрузил тебя, и ты уже плывёшь.

– Урод? – машинально произнес Антон, вспоминая слова Насти.

– Я уже не говорю о том, что на нашей конторе свет клином не сошёлся. Каждый человек волен выбирать то, что ему больше подходит.

– Где ему комфортней?

– Узнаю школу Сергея Петровича. Да пусть так. У тебя столько впереди – выбирай, не хочу.

– Ты предлагаешь мне просто свалить?

– Во-первых, я тебе ничего не предлагаю. Я говорю о том, что впереди у тебя будет еще столько фирм с разными Роговыми, что заострять внимание на первом барьере, который никак не можешь преодолеть, просто-напросто, глупо.

– Но, я должен его преодолеть.

– Тогда хватит сопли распускать. Я повторяюсь.

– Я ничего не распускаю, – обиженно проговорил Антон.

– Ой, детка... Давай лучше выпьем.

– Все равно, весна никак не начинается, – угрюмо промолвил Антон.

Вероника улыбнулась.

– Как тебе здешняя кухня? – спросила Вероника.

– Отменно, – ответил Антон, – особенно, если учесть, что сравнивать мне не с чем.

– У тебя ещё все впереди.

– И снова у меня всё впереди.

Разговор не клеился.

– Что-то разговор у нас не клеится, – разочарованно произнесла Вероника.

– Да уж, – согласился Антон.

– Думаю, тебе лучше поехать домой и хорошенько выспаться, – предложила Вероника. – Ты не в настроении.

– Вероника! – возмутился Антон.

– Так будет лучше.

Антон опустил глаза и вздохнул.

– Вот ещё один нюанс. Ты моментально сдаёшься, получая отказ.

– Подожди, то есть, если бы...

– Нет, стоп. Это мы проехали. Поздно, детка. Ты едешь домой. Спать, спать.

– И снова спать, а бой нам только снится. Слушай, а твой бывший муж чем занимается? Или занимался...

– Я не хочу об этом говорить, – строго сказала Вероника.

– Хорошо. Просто... Я к тому, что...

– Я живу в центре, езжу на хорошей машине, могу себе позволить ресторан, работая за гроши в нашей конторе? Да, это от него. Но, я и сама кручусь.

– В нашей конторе?

– Давай сменим тему. Не думаешь же ты, что дважды оказавшись у меня постели, ты стал тем, кому я могу довериться? Вот ты дитё! – Вероника рассмеялась. – Не обижайся. Молодой ты ещё, действительно.

– Что да, то да, – опять согласился Антон. – Ладно, сме-

ним тему.

– Весна что-то никак не начинается, – понизив голос, сказала Вероника и рассмеялась. – Никак, сволочь такая, не начинается. В этом причина всех неудач.

– Ну, всё, всё, хватит. – Антон смеялся.

– Знаешь, что, – начала Вероника, – есть одна запрещенная тактика. Ты не думал о ней? Ты понимаешь, о чем я?

– Не совсем. Что значит, запрещенная?

– Запрещенная, но самая распространенная. Особенно, в нашей стране. Но придерживаться этой тактики нужно осторожно. Я бы даже сказала, деликатно.

– Что-то я не очень...

– Боже ты мой! Ты продаешь, они покупают. Чтобы они купили у тебя...

– Откат?

– Браво, коммерсант!

– Дельный совет, согласен. Только, чтобы его применить, мне также нужно долбить всех подряд по телефону, после чего договариваться о встрече, поскольку это определенно не телефонный разговор. И даже, если у меня это получится, кто мне даст денег на эти...

– Представительские расходы? Шидловский.

– Отлично! И как я...

– Сначала найди, кому и пойми, за что.

Антон поднял голову и закрыл глаза.

– Нет, можешь, конечно, просто надраться. Я слышала

или мне показалось, что кто-то во что бы то ни стало, решил справиться с поставленной задачей и преодолеть немислимый барьер в миллион рублей чистой прибыли?

– Осталось меньше месяца. Бить в молоко, или ездить...

– Не обязательно бить в слепую, – сказала Вероника, прикуривая сигарету.

Антон вопросительно взглянул на нее.

– Я слышала, что на подходе три строительномонтажные организации с вот-вот сформированными структурами, и они заряжены на субподрядные работы к нашим постоянным клиентам. И они уже готовы выйти на объекты. А то и вышли уже.

– Но если они выходят под нашими клиентами, разве это не тоже, что сами клиенты? Наши заказчики передают тем право самим осуществлять закупки?

– Именно. Тем самым отказываясь от наших услуг.

– Что за заказчики и что за подрядчики?

– Не знаю. Ты можешь выяснить это в техническом отделе. Они контролируют, точнее, следят за графиком производства работ наших заказчиков, в том числе, заказчиков потенциальных.

– Ты это от них услышала?

– Какая разница, услышала и всё. Может, это и не так во все. Я даю тебе наводку, а ты уж сам решай, что с ней делать.

– Ну, спасибо.

– Обращайся. – Вероника затушила сигарету.

Вероника расплатилась за ужин, как и предупреждала, и отправила Антона домой высыпаться.

«Весна никак не начинается».

Строительство, недвижимость, деревопереработка, торговля цветными металлами, IT-технологии, сеть супермаркетов... Всё перечисленное, и не только, было разбито по блокам, каждый из которых, представляя собой управляющую компанию, занимал по несколько этажей в тридцатиэтажном офисном центре, именуемом «Power World». Здание, как и все компании, расположенные в нём, принадлежали холдингу «Драккар».

Как только роскошный «Bentley continental» медленно подкатил к зданию и остановился у центрального входа, охранник, стоявший у входа, подбежал к нему и открыл заднюю дверь, выпуская мужчину, который нехотя, словно остерегаясь солнечного света, выбрался наружу. Поздоровавшись с охранником за руку, он, застегивая на ходу пуговицы шикарного темно-синего костюма, направился к входу. Мужчина был невысокого роста, хорошо сложен и подтянут. Его возраст сложно было определить: темные волосы с проседью и нередкие морщины, незаметно изрезавшие лицо, контрастировали с озорным блеском его темно-карих глаз. Правильные черты лица украшал орлиный нос, что вместе с казавшимися черными глазами, придавало его внешности зловещую притягательность.

Это был Игорь Анатольевич Громов, и именно ему при-

надлежало и это здание, и все расположенные в нём компании, и, соответственно, сам холдинг «Драккар».

Громов поднялся на тридцатый этаж, который занимали приемные вице-президентов компаний и его собственный кабинет. В приемной его дожидался .

– Соскучился, Ефимыч? – Войдя в приемную, Громов раскрыл объятия.

– Здравствуйте, Игорь Анатольевич, – поздоровалась его секретарша.

– Привет, Катя, изумительно выглядишь. Как всегда.

– Спасибо, Игорь Анатольевич.

Гартман поднялся навстречу Громову.

– Как тут не соскучиться, – проскрипел он, принимая объятия старого компаньона.

Гартман был внештатным юристом Громова, привлекаемый последним при возникновении спорных ситуаций, посвящать в которые свое юридическое управление, выделенное в отдельную компанию, он по тем или иным причинам, не хотел. Гартману шёл восьмой десяток, у него была своя юридическая фирма, которую он уже полностью передал своему сыну, отойдя от дел. Он стоял у истоков империи Громова. В 1992 году он, будучи доктором юридических наук, начав с консультаций, оказался в штате первой фирмы Громова, состоящей из десяти человек. И благодаря Гартману и его знакомствам с представителями банковской элиты в первые годы своей коммерческой деятельности Громову уда-

лось удержаться на плаву.

– Коньяку? – предложил Громов, когда они закрылись у него в кабинете.

– Нет, Игорь, я окончательно и бесповоротно отказался ото всех вредных привычек, коих в моей жизни было предостаточно.

– Цепляешься за жизнь? – пошутил Громов.

– С годами её начинаешь ценить и благодарить бога за каждый подаренный им день, за каждый миг, позволяющий твоему сердцу биться.

– Уверяю тебя, Ефимыч, ты всех переживешь, не смотря ни на что. Ну, а я с твоего позволения пригублю.

Николай Ефимович взглянул на часы.

– Судя по тому, что коньяк в твоём бокале заискрился в половине двенадцатого, твои дела не так хороши, как хотелось бы? Я уже и не помню, когда ты обращался ко мне за советом в последний раз. Я даже не поверил, услышав твой голос по телефону. Рассказывай, что стряслось?

Громов опустил в кресло, поставив перед собой на журнальный столик бутылку коньяка. Он залпом осушил бокал и поставил его туда же. Он молчал.

– Игорь, – тихо сказал Николай Ефимович.

– Сейчас. – Громов взял трубку, набрал приемную. – Катюш, сообрази лимончик, пожалуйста. Хорошо, можно и сыра. Сейчас. – Он налил ещё.

– Игорь?

– Всё хорошо, Ефимыч. Мне просто скучно.

– Я тебя не понимаю.

– Хандра... Я не знаю, чем заняться. Механизм моей машины так настроен, что я ей уже не нужен. Я просто выгребаю прибыль и... мне скучно.

Николай Ефимович пристально смотрел на старого приятеля.

– Вчера вечером я решил прогуляться по городу и ощутил полное отсутствие ощущений. Полное отсутствие чувств! Толи весна никак не начнется, толи я уже не могу её распознать. Я остановился в саморазвитии. Я так стремился к совершенству, я так старался самосовершенствоваться, что мне всё опостылело. Я потерял что-то очень важное, что-то неуловимое, но важное. Возможно, я ощутил, сам того не подозревая, что этого чего-то важного у меня и не было никогда. Три жены и ни одного ребёнка. Может, в этом дело? Это я так подумал сначала. Внимательно рассмотрел модель, проанализировал ситуацию, все ситуации и со всех сторон, и пришёл к выводу, что дело не в этом. После, я проанализировал всё, но так ничего и не обнаружил. Я бродил по городу до трёх часов ночи. Без охраны. Я даже чуть не заблудился. Я давно без охраны. Она мне ни к чему. Так вот, я оказался сам себе загадкой. Я пытался убедить себя в том, что всё, что мне нужно, у меня уже есть, а значит...

– Игорь Анатольевич?

– Да, Катюш, заходи.

Секретарша быстро поставила на столик перед Громовым поднос и также быстро удалилась.

– А значит, – продолжал Громов, – а значит, я могу быть спокоен за себя, и приступить к поиску новой цели. Без цели жить невозможно, немыслимо. Но я уперся в стену. Я не смог выбрать направление, я оказался прикованным к самому себе, самому себе, застрявшему на одном месте. У меня кончились силы? Мне стало страшно от одной этой мысли. А мудрое утро только усугубило эту тоску.

Гартман молчал.

– Всегда есть, куда расти. Всегда. Но порой ты упираешься в стену, сам того не подозревая, и эта стена настолько тебя затягивает, что ты привыкаешь к ней.

Громов налил ещё бокал и тут же его осушил, закинув следом дольку лимона. Гартман все также молча наблюдал за ним. Он ждал.

– Я давно её присмотрел, – продолжил Громов. Гартман отвёл взгляд. – И два года я веду переговоры. И всё получилось... Помнишь, Ефимыч, когда мы выбирали направления для бизнеса, мы их все записали, и принялись работать по обозначенному плану. Все направления у меня работают. Все! Но, в том самом плане мы оставили один пункт, один единственный пункт, дающий нам право оставить его невыполненным в силу его масштабности и прочих неудобств, уже не помню, что мы там говорили о нём. Один единственный пункт. ТЭК! Топливо-энергетический комплекс. Вот

чего у меня нет, и вот то, чего я всегда хотел видеть на вершине своей системы. Вот та цель, которую я преследовал с тех пор, как мой механизм начал приближаться к беспилотной модели.

– Кто они? – спросил Гартман.

– АО «Самсон-нефтегаз». Проектирование, разработка, добыча.

– Сколько?

Громов достал листок, написал на нём число и передал Николаю Ефимовичу.

– Тут восемь нулей, я не ошибся? – спросил Гартман.

– Ты не ошибся.

– И это не рубли.

– Верно.

– И они готовы?

Громов утвердительно кивнул.

– Поглощение?

Громов снова кивнул, доставая пачку сигарет.

– Не возражаешь?

– Признаться, возражаю, но ладно уж, дыми.

– Все бумаги я подготовил. Всё на этой флэшке. – Громов передал Николаю Ефимовичу накопитель.

– Хорошо, – сказал Гартман, – продолжай.

– У них раскол в совете директоров.

– Причина?

– Увеличение ставки.

– Кто?

– АО «Аргус-ТЭК». Гришка Силантьев, помнишь такого?

– Не очень.

– Встречных предложений не поступало.

– Он один?

– Да, как и я.

– Варианты решения?

– Он просто должен отказаться, передумать, уйти, исчезнуть. О нём Самсон должен забыть и вернуться к моим цифрам.

– Торги?

– Нет. Никаких аукционов и прочей возни. Их интересы совпали с моим предложением. По времени они ограничены. Мы два года вылизывали схемы.

– Срок.

– Десятое сентября.

– Чем ты можешь противостоять? Уточню, с чем ты сможешь противостоять?

– Только продать активы.

– Кредит?

– Нет.

– Аргус?

– Это его единственное направление, его тема. Он... он может.

– Ты не готов...

– Нет! Мы четко выработали план. Для его реализации не

хватает только одного пункта. И этот пункт – «Самсон-нефтегаз». Это цель, но она не должна разрушить цели, ранее достигнутые. Это дело принципа.

– Я тебя понял. Ресурсы?

Громов пожал плечами.

– Я готов на всё.

– Я тебя понял. Кто он, Силантьев?

– Там всё, на флэшки. Я его видел последний раз года четыре назад. Мы тогда довольно часто пересекались. Но пересекались случайно, не имея общих интересов. Хотя был один эпизод, десять лет назад. Как-то я перешел ему дорогу, выкупив акции одной горнодобывающей компании, которую он хотел кинуть под себя. Но, насколько я помню, он не сильно за неё и цеплялся, какой-либо борьбы не было. Объем невелик был, но этим я завершил свой конструктор по цветмету. А так, больше ничего. Он изначально на энергетике сидит, у него с РАО «ЕЭС» неплохие завязки были ещё в те времена, ты помнишь, наверняка, он оттуда и пошёл, после переключился на газ, да нефть. Да в теме он, и плотно сидит, что осложняет задачу. Почему он решил выйти на «Самсон», да ещё в самый последний момент, не знаю, пытаюсь выяснить. Он пропал с моего горизонта... Тогда-то и исчез, четыре года назад, когда мы с ним в последний раз общались. Помню, он рассказывал, что разводится с женой. Потом я слышал, что он развелся, судился...

– Судился?

– С женой судился. Из-за дочери, у них дочь была, взрослая. Суд он проиграл. Дочь осталась с матерью и хорошим приданным. О них я тоже все выяснил. Жена живет с дочерью. А дочь заканчивает этот, как его, не помню, не важно.

– Всё важно. Тут это есть?

– Всё тут есть.

– Он на тебя не выходил?

– Нет. Я тоже. Считаю это объявлением войны с его стороны.

– Из-за того случая?

– Угу. Ответочка.

– Но, объективно, для него «Самсон» важнее, верно? И он не задумается о своих текущих активах. Я так понимаю.

– Да, все верно.

– Хорошо. Мне пока достаточно. Дома всё просмотрю и свяжусь. Ты меня отпускаешь?

– Конечно, Ефимыч. Может, пообедаешь со мной?

– Спасибо, Игорёк, но у меня своя диета, поэтому трапезничаю я исключительно у себя дома. Извини.

– Убедил, пенсионер. – Громов поднялся и пошёл провожать Николая Ефимовича.

Игорь Анатольевич Громов был наследником так называемых «лихих девяностых». Пойти в бизнес он решил во времена перестройки, в конце восьмидесятых годов, ещё, когда учился в институте. Его первые попытки не увенчались успехом. На протяжении пяти лет он, сжав кулаки и стиснув зубы, рвался в бой, претерпевая все прелести «дикого капитализма». Все кооперативы, малые предприятия, которые он создавал, мгновенно оказывались раздавленными более успешными конкурентами, да и сам он не раз оказывался в больнице благодаря соответствующим пособникам его конкурентов. На какие-либо уступки и соглашения, способные причинить его делу ущерб, оставляя, тем не менее, его самого на плаву, он никогда не шел – таков был его принцип. Выработывая стратегию своего движения по жизни, он поставил во главу угла силу, и если сила внешнего воздействия превышала его собственные силы, он падал, но собираясь, снова бросался в бой. И, собрав в конце 1991 года, сразу после распада Советского Союза, команду, он уже через год руководил фирмой, устойчиво ставшей на ноги. Он всегда гордился тем, что ни под кем не прогнулся. Его не смогли сломить ни силовые, ни криминальные структуры, ни более могущественные конкуренты. Для достижения поставленных перед собой целей он не останавливался ни пе-

ред чем, оправдывая любое выбранное средство. Сопrotивляясь притязаниям перечисленных структур, он, не стесняясь, использовал их методы, тем не менее, никогда не доводя ситуацию до «криминала». Во всяком случае, так он утверждал. Порой он говорил, что Никколо Макиавелли гордился бы им.

За тридцать лет он создал свою империю, филиалы которой были разбросаны по всей России. Империи он присвоил имя «Драккар» по названию боевого корабля викингов, корабля-дракона, а головной офис назвал «Power World», миром силы, акцентируя тем самым внимание на своем убеждении в праве силы.

Громов был трижды женат. Первой женой была его конкурсица, Алина, они поженились сразу по окончании института. До сих пор Громов убежден в том, что это была его единственная настоящая любовь. В браке они прожили три года, после чего Алина, уставшая от постоянных неурядиц, связанных с деятельностью мужа, да из-за его постоянного отсутствия, заявила, что «ждать тебя, у меня больше нет сил», и подала на развод. Игорь приложил все усилия, чтобы удержать её, но у него ничего не вышло. Раз женщина сказала «нет», ничего изменить нельзя. Смириться с этим он смог лишь через двадцать с лишним лет, только тогда он признал свое поражение. К этому времени он был женат еще дважды. Все три жены покинули его по одной причине: всё его внимание было сосредоточено совсем не на них, а с ни-

ми же он вел себя просто, как владелец, как хозяин, не принимая во внимание ни их желания, ни мнения, ни само их присутствие. Последняя жена покинула его более пяти лет назад. Где-то в то же время он встретил Алину. Он разглядел ее, идущую по Тверской улице, когда стоял в пробке напротив книжного магазина «Москва». Не смотря на то, что он не видел ее более двадцати лет, он её сразу узнал. Не мешкая ни секунды, он выскочил из автомобиля и бросился к ней. Он пригласил её на чашку кофе в ближайшее кафе, где они пробыли не больше часа. Именно тогда Громов осознал своё поражение, связанное с потерей жены. Он его принял, и ему стало легче. За последние пять лет он встречался с Алиной три раза. В том же самом кафе они проводили около часа, болтая о пустяках, да придаваясь воспоминаниям, связанным с их студенческой жизнью.

Громов ждал Алину в том же кафе. Он позвонил ей через три дня после встречи с Гартманом. За эти три дня от юриста не поступило никаких известий. Раз Николай Ефимович не выходит на связь, значит он ещё не готов. Когда ему будет, что сказать, он сам найдет Громова. Игорь это знал. Также он знал, что рассмотрение вопроса может занять как день, так и месяц. Сам он решил пока ничего не предпринимать и дал себе отпуск.

– Ты совсем не изменилась, – сказал Громов, когда Алина под села к нему за столик.

– За последние полтора года? – поинтересовалась Алина.

– За последние тридцать лет.

– Лжец. – Алина смеялась.

– Как дети?

– Сын на стажировке в Германии, дочь заканчивает институт.

– Муж?

– Наконец-то вышел на пенсию, с начала года мы оба свободные люди. О тебе, я полагаю, такого сказать нельзя. Ты никогда не уйдёшь.

– Твой муж знает, где ты сейчас? Каждый раз забывал спросить.

– Он знал с нашей первой встречи. Он даже хотел, чтобы я вас познакомила.

– Так за чем дело встало?

– Думаю, это не к чему.

– Я бы взглянул на того, кто взял на себя всю ту ответственность, от которой я сам того не подозревая, сбежал.

– Ты был слишком молод. Мы были молоды.

– Мы молоды.

– Да хватит тебе уже. – Алина снова рассмеялась. – Говорить о молодости на шестом десятке как-то нелепо.

– Зря ты так думаешь, – серьезным тоном произнес Громов.

– У тебя неприятности? – спросила Алина.

Громов улыбнулся, задумчиво глядя на Алину.

– От тебя ничего не скроешь. Но, неприятностями бы я

это не называл. Скорее, цикличность истории.

– О какой истории ты говоришь? О своей?

– Совсем недавно я испытал те же чувства, что владели мной на заре моей карьеры. Если это так можно назвать. Совсем не долго, но они взяли меня в плен.

– Это была растерянность?

– Скорее, отчаяние. Оно может придти к тебе, когда ты раз за разом терпишь неудачи, либо, когда ты совсем о них забыл, но вдруг наткнулся на неожиданное препятствие, способное разрушить твои планы.

– Ты избавился от этого чувства?

– Чувство меня покинуло, но препятствие осталось.

– Я уверена, что ты его преодолеешь, как делал это всегда.

– Далеко не все знают, как я это делал.

– Любопытно.

– Действительно? Ты хочешь узнать?

– Ты хочешь рассказать, ведь так? Признаюсь, мне страшно.

Громов молчал, опустив голову. Официант подал кофе. Алина продолжала:

– Тебе больше не кому рассказывать. Я права? Когда мы жили вместе, мне было страшно за тебя, за меня, за наше будущее. Я не знала, ты никогда толком не говорил, чем ты занимаешься, но я могла догадаться, через что тебе приходилось идти. Я была уверена в том, что ты не играешь в бандита и ничего общего с ними не имеешь, ты на это не спо-

собен, но какая-то злая аура тебя окружала всё время. Я не могла понять, что это такое. Я не выдержала. После мне было страшно за тебя. Я боялась узнать что-то о тебе, потому, что не перенесла бы плохие известия, если бы такие были. Я слишком слаба. А ты... Ты слишком сильный. Ты, наверное, самый сильный человек из всех, кого я когда-либо знала. Таким нужно родиться.

– Не обязательно, – заметил Громов. – Сильным можно стать. Можно стать, каким угодно, можно воспитать в себе любые качества, любые. Нужно лишь понять, для чего они тебе. Если у тебя есть цель, разве тебя может что-то остановить?

– И этого я боялась. Я боялась, что в какой-то момент, когда я захочу тебя остановить, ты сметёшь меня со своего пути, двигаясь к своей цели. Игорь, скажи, оно того стоило? Ты добился того, к чему шёл?

Громов скупно улыбнулся.

– К концу 1994 года мой бизнес шёл в гору семимильными шагами. Я уже начал открывать филиалы в стране. Я уже был один. Начинал я за три года до этого с компаньонами, но вскоре они выбрали для себя свои направления, а я продолжил выполнять намеченный нами вместе план. Признаться, я сам убедил всех в том, что нужно стать независимым, самостоятельным, и по одной простой причине: независимым, а вернее будет сказать, единственным, в первую очередь, хотел быть я сам. Из соратников со мной остался только наш

юрист. Обороты я наращивал. У меня всё получалось. У меня. Но, далеко не у всех, с кем я начинал. Был у меня друг, Коля Шаров, горе-коммерсант. Он решил попробовать свои силы в бизнесе, хотя бизнесмен из него, как из меня монах. Мы приняли его в команду, еще в 91-м, но уже менее чем через год он решил заняться собственным делом и покинул нас. Он был первым. И без моей подачи. Он ушёл и пропал. Я знал его очень хорошо, знал его жену, играл с его маленькой дочерью. Ты, насколько я помню, его уже не застала. Нет, ты его не знала. Так вот, два года о нём ни слуха, ни духа. В те годы понятие сетевой супермаркет отсутствовало в принципе, если помнишь. Они именно тогда только начинали свое развитие. Глядя в сторону запада, и я решил этим заняться. Это было одним из пунктов нашего общего плана, когда мы были вместе, командой. Кстати, о команде, нас было пятеро, вместе с Колей и юристом, оставшимся на некоторое время со мной. Шаров, покинув нас первым, объявил о том, что будет заниматься программированием. Он, собственно, математик по образованию, программист. Умный парень, гораздо умнее нас всех. Но, не коммерсант. И о команде, выходя из нашего общего бизнеса, каждый уже определился со своим направлением, и не одно из них, не совпадало с нашим планом. Исполнить его легло на мои плечи – я так решил, и к настоящему моменту я этого добился. Вернее, добился-то я этого давно, сейчас я лишь методично пожиная плоды. Так вот, о магазинах. Я решил закинуть тему в регионы и уже

проверил почву в нескольких городах. Я не буду грузить тебя подробностями, да механизмами, скажу общими словами, условно. В Нижнем Новгороде я, предварительно договорившись с нужными субъектами, намеривался убить несколько продуктовых точек, занимавших достаточно хорошие площади в хороших местах города. Ты не подумай, под нужными субъектами я подразумеваю местные власти, а не киллеров. Хотя, власти... ну, да ладно. Одним словом, мне нужно было занять места этих торговцев. Они об этом уже знали, знали о том, что их намериваются закрыть. Всё предельно просто, но... я опущу подробности. Разумеется, откуда дует ветер, они предположить не могли. Я через только что организованную фирму собирался арендовать ряд площадей в городе, включая их точки. Не сразу, но в самом ближайшем будущем, после того, как они получают черные метки от администрации. Вижу твои вопросы. – Громов рассмеялся. – Я предупреждал. Но в подробности я вдаваться не буду. Я обо всем договорился, оставалось подождать. Аналогичная, или близкая к этому схема, использовалась еще в нескольких городах, более мелких, от разных фирм с предполагаемыми разными брендами. Это позже я все консолидировал. А вот почему я говорю о Нижнем. Прямо перед Новым 1995 годом, ко мне в московский офис пожаловал Коля Шаров. Вернулся блудный сын через два года. Мы посидели у меня в кабинете, выпили за встречу, поболтали о том, о сем, и в какой-то момент он замолчал. Я забыл тебе сказать, что он был немного

странноват, что видимо характерно для людей с таким умом и багажом знаний. Он не просто математиком был, он кандидат наук, одним словом, гений, в каком-то смысле, и, соответственно, не от мира сего. Я не стал дожидаться, когда он выйдет из транса и решил сам спросить о его делах. До этого мы ничего такого не касались. Я решил, что делает он это намеренно, но, все же, не сдержался. Так вот, как только я его спросил о делах, он весь как-то съезжился. Немного помолчав, быстро мне рассказал о том, что вскоре после того, как он нас покинул, он ввязался в какую-то авантюру, но не стал рассказывать, в какую. Что-то связанное с Турцией, но вряд ли с челноками, и уж точно не имеющей ничего общего с программированием. И спустил почти все деньги, с которыми от нас вышел, после чего решил взять паузу. Взял, говорит он, паузу и переехал с семьей в Нижний Новгород. Там жили родители его жены, насколько я понял. Когда он упомянул о Нижнем Новгороде, я не придал этому значения, даже не подумал о том, что у меня там намечается бизнес. Просто совпадение и всё. И тут Колю понесло. Он, также в двух словах, но более эмоционально, рассказал о том, что около года назад ему в голову пришла идея об объединении нескольких, одинаковых по профилю, магазинов в единую структуру, как это делается в Европе или Америке, что он убедил в этом хозяев нескольких магазинов в городе, разработал бизнес-план, и в некоторые из этих магазинов, а то и во все, что он приметил, уже не помню, вложил оставшие-

ся у него деньги в качестве гарантийных обязательств, что ли. С того самого момента, как он упомянул об объединении, я сразу всё понял, и дальше уже слушал в пол-уха. И тут он говорит о том, что основные точки, которые он собрался объединять, и в которые вложился, собираются закрыть. Сказав это, он снова примолк. Я ждал. Потом он высказал предположение о том, что сделано это намеренно, но, наверняка, это можно разрешить, если заплатить кому нужно в городе. У магазинов таких денег нет, у него, разумеется, тоже. В общем, он пришёл ко мне за кредитом. Он выпалил свою просьбу и тут же завелся, убеждая меня в том, насколько это выгодно, перспективно, продумано им до малейших подробностей, и так далее и тому подобное. Он чуть не плакал. Он всучил мне свой бизнес-план, он принялся рассказывать о том, сколько времени он потратил на переговоры с магазинами, на изучение рынка, на просчеты. Он заявил, что это должно стать делом его жизни. Чёрт возьми, Коля, говорил я ему, ты кандидат наук! Математик! Программист! Какие магазины, к чертям собачьим! Какая торговля, бизнес-планы, объединение, администрации, взятки, уговоры, переговоры, крыши, бандиты... Он не понимал, куда он лезет, он, серьёзно, этого не понимал, он витал в каких-то своих иллюзиях, мечтах, самообманах. Он умный человек, неужели, проведя анализ, он не видел, что какой бы идеальной не была придуманная им схема, он в этой схеме лишнее звено?

– Но ты же сам совсем недавно говорил о том, что лю-

бой человек способен приобрести любые качества, лишь бы у него была цель, – перебила его Алина.

– Да, когда этот человек уже обладает нужными качествами, достаточными для того, чтобы добиться намеченного результата и в нужном направлении. И Коля этими качествами обладал! Но эти качества не подходили к его идее. Как раз направление по совершенно необъяснимым причинам он выбрал не то, и это выглядит... Это же абсурд. Это нелогично.

– Но это его выбор, – вставила Алина.

– Но выбор неверный, – настаивал Громов.

– По одной простой причине, – не сдавалась Алина, – я правильно понимаю?

– Что ты имеешь в виду?

– Его выбор противоречил твоим планам, да и любой другой выбор любого другого человека, противоречащий твоим планам, будет неверным. В этом весь ты, Игорь. Называй уж вещи своими именами. Думаю, твой рассказ должен был быть куда короче, просто ты на ходу увлекся самоанализом, и, думаю, от меня ты сейчас слышишь то, с чем сам согласен. Я права?

Громов молчал.

– Я начал уговаривать Шарова отказаться от этой идеи, – не ответив на вопрос Алины, продолжал Игорь, – компенсировав ему затраты, и обещал выдать ему любую сумму на его новые проекты. Я убеждал его в том, что ему необходимо

заняться программированием, IT-технологиями, компьютерами, и прочим. Более того, я предложил ему заняться этим в рамках моего создаваемого холдинга (тогда у меня ещё не было единой системы, её ещё долго не было). Я напомнил ему, что это было одним из пунктов нашего общего плана (гораздо позднее я реализовал его у себя). Я был настойчив, как никогда, но он оставался непреклонен. Он не успокаивался, он плакал, он чуть ли ни падал передо мной на колени, умоляя просто дать ему деньги под любые проценты, под любые условия. Кстати, ко мне он пришёл, потому, что не один банк ему кредит не одобрил, а больше идти ему было не к кому. Действительно, я был единственным, кого он мог бы назвать другом. Я его тоже. Я понял это гораздо позже. Снова, оставляю без подробностей, почему это так. Да, он был моим другом, а я был другом его семьи... Я так и не сказал ему, что это именно я рушу его план. Я несколько раз ему повторил то, что я готов для него сделать вне его текущих намерений. Когда он понял, что денег на его проект он от меня не получит, он не говоря ни слова, ушёл. Он имел настолько потерянный вид, что я даже не решился, или побоюсь его остановить. Он вышел, оставив дверь моего кабинета открытой. Интеллигент, интеллектуал, решивший добровольно связать свою жизнь с грязью торговых отношений. Я надеялся, он одумается сам и вернется. Эмоции погаснут, он отрезвеет. Он же первоклассный аналитик, чёрт возьми! Он не вернулся. Я сам отыскал его адрес, узнал домашний теле-

фон, но дозвониться никак не мог. Разговаривал с его женой, но та ничего не знала. Я просил её передать Коли мои контакты, убедить его позвонить мне, но он так и не позвонил.

Громов замолчал. Алина настороженно смотрела на него.

– Уже потом, через полгода я узнал, что он таки получил кредит. Узнал от его жены, к которой пришли за ним, за кредитом и процентами. Пришли вскоре после того, как Коли не стало.

Алина вздрогнула.

– Он покончил с собой. Утопился в Волге. Тело нашли через две недели, после того, как он пропал. Причем искали его все. Жена обратилась в милицию, ребятки почувствовали неладное, как узнали о его исчезновении. Ты уже поняла, к кому он обратился после моего отказа? Вот. Я даже не знаю, что он собирался делать с деньгами, и куда он их дел. Могу предположить, что кто-то ему что-то пообещал, забрал деньги, и кинул его, что неудивительно. А когда Коля это понял, и узнал о том, что все его магазины свернулись, он... Я не мог понять, как он так мог... Это до какой степени отчаяния нужно дойти, что, осознав, что ты проиграл, что ты погряз в долгах, что тебе не на что содержать семью, поступить вот так. Он мог снова обратиться ко мне, и он прекрасно знал, что я его поддержу. Эта... что это? Гордость, принцип. Он...

Громов замолчал. Алина опустила глаза.

– Убил его я, – тихо проговорил Игорь. – Долги его я по-

крыл и помог его жене. Она куда-то уехала с дочерью после всего. Я о них ничего не слышал...

– Почему ты решил это мне рассказать? – спросила Алина.

– Наверное, я не смогу ответить на этот вопрос. Хочу лишь сказать, что ты теперь единственная, кто знает, как всё произошло, и почему Николай Шаров покончил с собой. Если отбросить все обстоятельства, вообще, сами обстоятельства, то... Он, каким бы он не был, оказался слаб...

– И встал на пути у более сильного?

– И этот сильный его не понял...

– Или не хотел понять?

Громов смотрел в сторону.

– Тебе стало легче? – спросила Алина, стараясь заглянуть Громову в глаза.

– Нет, – глухим голосом ответил Игорь. – А ведь он, Шаров, далеко не единственный, я думаю. Мир так забавно устроен...

– Знаешь Игорь, мне кажется, что за собой ты вины не чувствуешь. Это твой мир. Твои законы. Твое сожаление несколько иной природы, чем сожаления обычного человека, искренне переживающего о случившемся. Я никогда не могла этого понять. Я и сейчас не понимаю.

Громов грустно улыбнулся.

– Но, тем не менее, я желаю тебе удачи в решении возникшей у тебя проблемы.

– Спасибо, Алина.

– Кофе остыл уже, а ты так и не притронулся к нему.

– Что ж, закажем еще...

У одного из своих одноклассников, оказавшихся в производственно-техническом отделе, Антон узнал названия строительно-монтажных организаций, выходящих на субподрядные работы к их потенциальному клиенту, заказчику. Заказчик был один. «Вероятно, – подумал Антон, – и объект один. Это несколько оптимизирует задачу».

Полдня хватило Антону на подготовку к его операции по привлечению клиентов посредством учета личного интереса отдельных индивидуумов. Он выяснил, где располагаются офисы подрядных организаций, и что за объект, на который они выходят. С начальниками отдела снабжения и поставок двух фирм ему даже удалось поговорить. И непросто поговорить, он, изъявив желание приехать в гости, на переговоры, не встретил возражений. Начальник отдела снабжения третьей фирмы с половиной отдела находился на объекте.

Именно с объекта Антон и решил начать. «Заодно, – думал он, – познакомлюсь со стройкой. Буду подкован в строительном бизнесе. Вот взгляну на фундамент того, чего они там строят... Так, а чего они там строят-то? Обалдеть! Физкультурно-оздоровительный комплекс! Обязательно нужно увидеть. Итак, взгляну на фундамент и тут же превращусь в профессионального... Да ну, чушь несу какую-то...»

Строящийся объект располагался на окраине Москвы,

практически у МКАД. Стройплощадка была огорожена сплошным коричневым забором. Отыскав вход на стройплощадку, Антон смело постучался в дверь, врезанную в ворота.

– Вы куда? – привычно спросил охранник, лениво открывшая дверь.

Антон представился сотрудником компании, являющейся генеральным подрядчиком, и сказал о том, что хочет встретиться с местным начальником отдела снабжения.

– Вон там они, в том вагончике, третьем справа, – сказал охранник, запуская Антона внутрь.

Антон оказался на площадке и окинул взглядом строительный плацдарм. Работа шла во всю и совсем не напоминала свежий объект. Судя по всему, строительство коробки здания подходило к концу. Вокруг четырехэтажного монолитного сооружения (на плакате, висевшем у входа, говорилось о пяти этажах) возвышались краны, тарахтели трактора, сгребая кучи мусора, работал экскаватор, что-то откапывающий в нескольких метрах от боковой стены здания, за зданием были видны очертания чаши стадиона. Два ряда вагон-городка прижимались к забору.

Антон направился к указанному охранником вагончику. Только он подошел к нему, как его дверь распахнулась, и Антона чуть не сбил огромный небритый мужчина в серой спецовке.

– Ай, чёрт, извини, – пробурчал тот, вынимая из кармана штанов пачку сигарет.

– Я живой, – нашелся Антон и тут же спросил: – Не подскажите, как мне найти главного снабженца «Стройстандарта»?

– Я начальник снабжения. А что стряслось? – Мужчина рылся в карманах в поиске зажигалки. – Да ёж ты бож...

Антон извлек свою зажигалку и дал прикурить.

– О, удачно, мерси.

– Меня зовут Антон, я представляю компанию «Сфера-М», слышали, может быть?

– Не слышал. Ты хочешь нам что-то предложить?

– Вы угадали, – смеясь, парировал Антон. – Наша компания занимается комплексными поставками материалов и оборудования для нужд строительных организаций. Ваш заказчик, кстати, является одним из наших постоянных клиентов...

– Да понял я...

– Прошу прощения, как я могу к вам обращаться?

– «Как я могу к вам обращаться», – смеясь, передразнил мужчина Антона. – Матвей, так ты можешь ко мне обращаться. Я тебе сразу скажу, что закупаюсь я напрямую в специализированных конторах, и посредники мне не интересны. Это первое. Нас кинули сюда достраивать, а достроим мы все через полгода, это второе, то есть, ты понимаешь, если понимаешь, что все уже застолблено. Потом, и это третье, мы выполняем только общестроительные работы, и то, не все, так что комплексные поставки меня не интересуют, мне нужен

бетон, песок, арматура и так далее. Так вот, касаясь второго – зачем мне менять рельсы?

– Честно говоря, – стараясь не допустить паузы, вступил Антон, – я не знал, что тут уже финишная прямая, один этаж, вижу, остался...

– Да, он самый, потом стадион доделать нужно, ну а бассейн нам не отдали. Так то. Уф, целый час не курил. Предыдущий подрядчик свалил, так что тут ещё и переделывать, возможно, что-то придется. Неважно уже. Ну, такие дела, господин коммерсант.

– Матвей, послушайте, а если я вам всё же предложу поменять рельсы, компенсируя смену определенной бонусной программой?

Матвей искоса взглянул на Антона, смачно затянулся и, медленно выпуская дым, сказал:

– Ты не слишком молод, чтоб взрослым дядькам такое предлагать?

– У того, что я вам предлагаю, нет возраста. Вам не всё ли равно, от кого оно?

– Ты в первый раз что ли? – спросил Матвей.

– Что? – Антон смутился.

– Взятку предлагаешь в первый раз? Дрожишь, мнешься, хоть и стараешься быть бравым солдатом, да каким-то языком непонятым лепечешь. Я вот, что тебе скажу, малой, только идиот согласится на такое предложение, не имея понятия о том, кто ты такой и откуда.

– Я же сказал, откуда я.

– Да не об этом я. Ты смотри, какой расклад получается. Я тут строю, поставляю, работая в этой фирме уже достаточно, и, соответственно... Я даже не говорю о том, что я, вообще, давно строю и поставляю. Как ты думаешь, вот на твой взгляд, есть ли у меня своя база поставщиков, с которыми я годами работаю, отлаживая всевозможные схемы взаимодействия?

– Наверняка, – ответил Антон.

– Ну, ты меня понимаешь?

– В целом, понимаю.

– В целом? А в частности? Хм... Ладно, перекур у меня окончен. Ты получил то, зачем пришел?

– Признаться, нет.

– Ха-ха, молодец. «Признаться, нет». Давай, Антон, не думай так. Попадешься не к тому, подставишь и себя и контору свою. Сейчас приветствуются «Чистые руки». Бывай, менеджер. – Последнее слово Матвей произнес по слогам.

«Конечно, чистые руки. Ты бы видел его рожу, и глазки эти хитренькие. Так, дневник мой, ты думаешь, я огорчился? Да, ты прав, но у меня ещё две попытки. В этом мире сурового бизнеса, нет, в этом суровом мире бизнеса нельзя опускать руки, чистые они или нет. Главное, чтобы эти руки не оказались пустыми. Как ты считаешь? Похоже, это я сам у себя спросил. Лично я думаю, что нужно идти вперед. Только вперед. Полный вперед! На бордаж! Это у меня тре-

НИНГ».

– У меня к вам предложение, от которого вы не сможете отказаться.

– Э–э–э... А?

– Я могу с вами поговорить?

– Тебя кто прислал, пацан?

– Это моя личная инициатива. Вы готовы меня выслушать? У меня есть, что вам предложить. Готовы?

– Предложения можешь выслать нам на «info».

– Я хочу вам предложить гораздо больше того, что обычно направляют на «info». Вам, лично вам. Вы меня понимаете?

– Что?

– Вы понимаете, что я имею в виду?

– Что?

– Я, вот я, лично я, хочу вам, лично вам, предложить совместную работу. Все должны зарабатывать. Мы, а именно я, продавая свои товары, что-то зарабатываю. Зарабатывая, я стараюсь дать возможность заработать другим. Всем заинтересованным лицам.

– А?

– При заключении сделки между нашими компаниями, мы продаем, вы покупаете, должны заработать все заинтересованные лица, скажем так, исполнители. Я получаю свой процент с продаж, а вы получаете свой с закупки.

– Гм.

– Вы понимаете, о чем я?

– У нас нет процентов с закупки.

– Я говорю не о вас, не о вашей организации. Я имею в виду наши с вами взаимоотношения. Деловые, но наши с вами, лично мои и лично ваши.

– А? Чё? Тебя кто прислал?

– Блин... Так, попробую иначе... Смотрите, вот я, а вот вы...

– Чё-то я не понимаю, чё те надо?

– Да я понимаю, что вы не понимаете... Вы... Может, я как-то не так объясняю?

– Ну? Чё?

– Ладно, мне пора.

«Я до сих пор мучаюсь вопросом: он что, прикалывался? Остался третий номер. Последний шанс».

– У меня есть к вам предложение, от которого вы не сможете отказаться.

– Ты над этим долго думал?

– Я... Нет, я не думал.

– Вообще не думал?

– Ну, в том смысле, что я не думал над этим.

– Над чем?

– Над тем, о чём вы говорите.

– А о чём я говорю?

– Вероятно, о том, с чего я начал.

– Ладно, попробуй ещё.

– Что попробовать?

– Начать попробуй.

– Начать?.. А... Хорошо. У меня к вам... Я хочу вам предложить... Я хотел поговорить о ваших... о вашем... Я Антон. Как я могу...

– Константин.

– Очень приятно, Константин. У вас есть минутка?

– Тебе хватит минутки?

– Вероятно, нет, но я постараюсь быть краток.

– Постарайся. Я тебе помогу. Итак, ты тот парень, что звонил мне на днях?

– Именно.

– И хотел предложить мне взять у него в аренду несколько единиц спецтехники.

– Нет, нет...

– Разве? Ну, что ж, извини. Ты же понимаешь, сколько звонков приходится принимать за день? И все что-то предлагают. Итак, что предлагаешь ты?

– Я представляю компанию «Сфера-М». Мы занимаемся комплексными поставками материалов и оборудования для нужд строительных организаций, и, в целом, для строительства. Наши ключевые клиенты...

– Достаточно. Я тебя понял. Что конкретно ты готов предложить?

– А что вам нужно?

– Ха-ха! Ты первый раз что ли?

– Нет. Я не так выразился. Наша организация, имея парт-

нерские отношения...

– Сможет всех победить и предложить самые выгодные за всю историю цивилизации условия. Я понял.

– Я могу вам гарантировать оперативность, гибкость, любой требуемый объем в кратчайшие сроки, сервисное обслуживание, консультации технических специалистов, оптимальную логистику...

– И будет нам счастье до скончания веков!

– А возможно и вам. Лично вам.

– Ух, ты, какой ты щедрый, Антон! Вы все там такие щедрые?

– Я не выяснял. Я...

– И в каких единицах выражается твоя щедрость?

У Антона защекотало в горле.

– Все зависит от объема. Скажем...

– Мне сейчас нужно забить склад вентиляционным оборудованием и отчитаться перед заказчиком о том, что вопрос закрыт, пока он не переиграл проект и не пересмотрел сметы. И пока не изменился курс валюты, что прогнозируют светлые финансовые головы, к коим прислушиваются дисциплинированные коммерсанты и не взвинчивают цены с несусветным коэффициентом риска. Это нужно сделать оперативно, поэтому время на детальный анализ выделяться не будет. Я знаю это оборудование, я знаю его смету, я знаю его среднерыночную стоимость. Мне нужна хорошая дельта от сметы и терпимая от рынка. Мне нужна скидка от двадца-

ти восьми миллионов. Ты понимаешь, это мой рынок? Да. Я кину тебе заявку, подумай. Я даже помогу тебе. Ты можешь срезать запросто до десяти процентов. Я готов остановиться где-нибудь... Ты подумай, где. Как у тебя с арифметикой?

Антон почувствовал, что начинает потеть. «Так просто?»

– Мне нужно проверить цены, – еле сдерживая дрожание голоса, проговорил Антон. – Я же не могу так сходу...

– Проверь. Мне нет смысла сейчас тебе лепить.

– Десять процентов? – несмело произнес Антон.

– Десять.

– То есть, где-то двадцать пять. А если... Двадцать... Сейчас... Сейчас–сейчас. – Антон непроизвольно зажмурился.

Цифры проносились сквозь его сознание, стирая всё на своем пути. «Миллион, миллион, миллион...» – Милл... Ой. Полтора-два процента от объема сделки, – выпалил Антон.

– Идёт. Пиши адрес электронной почты.

Антон летел в офис. Он, что есть силы, глотал воздух, которого ему определенно не хватало. Он начинал заметно нервничать из-за того, что автобус никак не прибывает на остановку, что эскалаторы в метро медленные, что поезда в метро тащатся, как катафалки, что люди вокруг спят, еле передвигая ноги, что лифт в бизнес-центре совсем не скоростной.

– На весь объем! – кричал он в трубку снабженцу его фирмы, заведующему соответствующей линейкой оборудования. – Сколько времени потребуется? А сразу они не да-

дут? Да что такое—то? Два дня! Всего шесть контор. Давай я сам с ними свяжусь. Да ладно, какая разница. Ничего я не кричу. Нет, я не пьяный. Хорошо, два дня. Этот объем по каждому отдельному поставщику даст максимальную скидку? Всё, всё, всё. Жду. Два дня. Если что-то будет раньше, сразу кидай. А что у меня с голосом? Да не пьяный я!..

Две ночи подряд Антона мучила бессонница. Он просыпался каждый час и не мог после сразу заснуть. Всю неделю он с утра до вечера находился в офисе.

– Ты же не думаешь, что твоя зарплата как-то увеличится из-за того, что тебе нечего делать, и ты торчишь здесь весь день? – спрашивал Рогов.

– У меня график, – гордо отвечал Антон.

– Ну-ну.

– Маркетинговое планирование – залог успеха компании!

– Чего?

Часы идут. Деньги капают. Люди бегают. Цели сбиваются. Деньги жрут цели. Жадность жрет людей. Люди жрут людей... Люди жрут себя...

– Двадцать четыре миллиона семьсот сорок восемь тысяч рублей восемнадцать копеек, – прошептал Антон. – Пусть, двадцать пять. Это, действительно, десять процентов, даже больше. Итак, если срезать не десять, а пять, как я и считал, то те самые два процента идут плюсом. То есть, двадцать пять пятьсот, и даже меньше, против двадцати шести и даже больше. Вот он, чёртов миллион. Вот он!

Последнюю фразу Антон выкрикнул. Весь офис вопросительно посмотрел на него. Он лишь усмехнулся.

– Долго не мог найти это, как его... В общем... Никто кофе не хочет пойти со мной, нет? Ну, как хотите, я тогда... – Антон не договорил и, смеясь, выбежал из кабинета.

– Я тебе перезвоню, – услышал Антон в трубке.

– Алло?

– Вот с этого номера будет лучше. Говори.

Антон озвучил сумму.

– Устроит. Кидай предложение. Какие там будут условия?

– Давайте пятьдесят на пятьдесят.

– Последние по факту чего?

– По факту поставки. Ну и параллельно...

– Я понял. Давай попробуем.

– До конца дня постараюсь отправить. Мне тут все еще согласовать нужно, ну и...

– Давай, давай.

Цели сбиваются, цели меняются, цели цепляются, цели жрут цели...

«Всего-то нужно было идти до конца, не отчаиваться, не опускать руки, верить в победу. Это же совсем не сложно! Что тут такого? Ну, взятка. И почему мне было так неудобно? Согласен, я никого уговорить не смог, а этот мужичёк практически сам напросился. Ушлый такой. Да я и сам теперь ушлый. Да? Учись! Как там? Не мытьем, так катаньем. Не важно, каким образом, важен результат. А результат на

лицо. Ну, пока ещё нет, но скоро будет. Что может меня остановить? Я воплощение «power». Я смог, я могу, и я смогу. Смогу? Да. Наверное...»

Антон чувствовал себя героем! Оставалось согласовать представительские расходы. Заикнуться о них оказалось не менее сложно, чем предложить их.

– А почему ты пришел именно ко мне? – медленно проговаривая слова, спросил Шидловский, начальник управления продаж.

– Я... – Антон осекся, совсем забыв о том, что обратиться к Шидловскому с такого рода просьбой ему посоветовала Вероника. – Я просто решил, что такие вопросы нужно решать на вашем уровне. Ну и... Задачу мне поставил Рогов, задачу, в смысле, обеспечить выполнение плана, графика продаж. И выглядело бы так, что...

– И ты с ним не ладишь?

– Нет, почему? Не то, чтобы, просто, видимо, мы не понимаем друг друга. Геннадий Алексеевич, дело не в этом... А я неверно поступил?

Шидловский, поправил очки и внимательно посмотрел на Антона.

– Хорошо, излагай.

Через час Антон направил на согласование Константинову типовую форму договора поставки. Он сиял, он ликовал, он летал над офисом, он чувствовал себя победителем. Шидловский, кроме всего прочего, упомянул о процентах,

которые Антон получит по факту завершения сделки. Кроме квартальной премии, присуждаемой менеджерам, выполнявшим ежемесячный план продаж, в случае его превышения, им, согласно регламенту компании, полагались проценты с дополнительной прибыли. Поскольку в рамки месячного плана попасть было не так-то просто, эти проценты, как Антон уже слышал, редко когда кто видел.

– Я знаю, что Рогов внёс твой миллион в план, – ухмыляясь, заметил Геннадий Алексеевич. – Это, скажем прямо, и мягко говоря, и объективно глядя на вещи, сумма фантастическая. Фантастическая в рамках поставленной задачи. Твой босс будет крайне удивлен её исполнением. А размер твоей премии мы обсудим.

Вечером Константин сообщил Антону, что запустил договор на согласование по службам и пообещал подписать его через пару дней. А это означало, что ещё через неделю, после того, как договор будет подписан с двух сторон, Антон может готовить счет для осуществления авансового платежа.

«Третий месяц в этом бизнесе и я уже на коне! Я обошёл всех этих скучных менеджеров, всех, всех, с их опытом, их зонами комфорта, их спокойной и размеренной жизнью! Это бизнес! Тут или пан или пропал! Тут, как на войне! А я победитель! И ведь, всё так просто вышло, словно само собой. Но, что для этого нужно было? Правильно! Немного помучиться, я бы даже сказал, отстрадать, вынести насмешки и унижения. Но терпеть и идти к цели. Терпенье и труд! И все

получится! Это мой путь. Моя цель – победить всех. Всех победить! Отныне я разработаю тактику работы... Да что там работы, всей жизни. Один месяц и нате вам – миллион! А если это поставить на поток? Меня заперли в рамки, я оказался в жестких условиях, предо мной поставили невыполнимую задачу? Они думали меня сломить? Они надеялись, что я не справлюсь, они хотели надо мной посмеяться? Рогов, ты не на того напал. Решил, что я испугаюсь? Может, ты еще рассчитывал на то, что я расплачусь? Буду просить прощения, умолять дать мне еще шанс? Я сам буду ставить себя в такие условия, сам буду ставить себя задачи, повышая планку. Я смогу! Да! Я сам кузнец и проектировщик своего счастья, своего будущего... своего состояния и своей победы! Да! И все будет в шоколаде!»

И наконец, повеяло юностью...

Апрель стал теплым! Апрель объявил весну! Апрель рванул в сторону лета!

Апрель стал откровенно теплым, небо притягательно голубым, солнце близким, а деревья, чью наготу принялись украшать зелёные листья, казались молодыми. В воздухе сладко пахло весной. Весна врывалась в душные квартиры, залетала на пыльные чердаки и спускалась в сырые подвалы, подметала тихие грязные подворотни и вываливалась на шумные ухоженные улицы, весна ревела в огромных аудиториях и визжала в тесных кабинетах, она носилась по широким проспектам и бродила по крошечным улочкам.

Настал тот самый этап этого чудного времени года, когда, казалось бы, только что все водоёмы ещё были покрыты чёрным льдом, под ногами лежал потемневший снег, со всех сторон звенела капель, шелестели ручьи, птицы заливались безумной трелью, а всё вокруг было залито лучами сумасшедшего солнца, провоцирующего поверить в наступившее тепло, и вдруг, снег пропал, лед исчез, шум затих, птицы остепенились, почки превратились в листья, молодая трава, поднявшись, спрятала прошлогоднюю желтизну и неубранный мусор, асфальт стал сухим, а воздух действительно теплым.

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.