

Елена Вяткина

ИЗНОМ ЖИЗНИ

Как
полюбить
мир,

когда всё рушится

РЕАЛЬНАЯ ИСТОРИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

18+

Елена Вяткина
Изюм жизни. Как полюбить
мир, когда все рушится

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=50937464
SelfPub; 2020*

Аннотация

Разом рухнуло все: гордость, строительство 7-ми этажного здания. Бизнес испаряется, я теряю все целиком, даже заложенную квартиру, в которой живут родители. Остается только долг – больше миллиона долларов. Но страх пропадает, когда я читаю телеграмму: «Ваш сын погиб при исполнении воинской обязанности»... Книга о жизни, в которой связано все: бизнес, духовность, материнство, риск, смерть, чувственность, любовь. Книга о том, как полюбить мир.

Содержание

Пролог	4
Глава 1. Пять перелетов до Перми	5
Глава 2. Работаю сутками, а денег нет	10
Глава 3. Если хочешь быть счастливой, будь ей!	13
Глава 4. Это любовь?	17
Глава 5. Новый мир	21
Глава 6. Любовь и работу путать нельзя!	27
Глава 7. Профнепригодность	32
Глава 8. Из коммуналки в Испанию	37
Глава 9. Кто, как не ты?	44
Глава 10. Пусть меня научат	53
Глава 11. Продажи через гнев	60
Глава 12. Повышение зарплаты	66
Конец ознакомительного фрагмента.	70

Пролог

Никогда в жизни не писала пролог. Зачем он? По-моему, затем, чтобы автор и читатель сонастроились.

Настраиваться друг на друга важно в любом диалоге: в бизнесе, в отношениях, в творчестве, в молитве, в учебе... даже на суде.

Пока я писала эту книгу, я увидела, что жизнь гораздо мудрее моего активного ума: книга сложилась только тогда, когда я стала слушать дыхание и тишину. Все ее мотивы зазвучали в унисон.

Двигаясь от главы к главе больше года, я обнаружила, что история, которая просится быть рассказанной через меня, не только о том, как быть успешным предпринимателем. Это история об отношениях людей. О том, что воевать больно, бессмысленно, бесполезно – важно полюбить ближнего, как самого себя.

Полюбить себя, ближнего и мир.

Я бы хотела, чтобы вы читали эту книгу сердцем. Я приглашаю вас в приключение.

Глава 1. Пять перелетов до Перми



Лежа на диване, я читаю странную книжицу. Мягкий пе-

реплет, голубая обложка с красным сердцем и надписью «Сила внутри тебя». 1998 год.

В моей маленькой спальне (она же мастерская) в метре от дивана, на большой столешнице в углу – промышленная швейная машина 22 класса, рядом – оверлок и гладильная доска. Над ними почти во всю ширину полустенка – длинная лампа дневного света. Всю оставшуюся площадь комнаты занимает огромный стол. На нем – стопка тканей, ждущих кроя, пестрая гора подрезки от сшитых уже вещей, лекала, жестяная баночка из-под леденцов с булавками, несколько портновских ножниц. На полу валяются огрызки разноцветных ниток. Я работаю до изнеможения и – сразу спать, не до уборки.

Луиза Хей пишет: «Посмотрите на свое жилье. Его состояние говорит о том, как вы к себе относитесь». Я посмотрела на комнату и ужаснулась.

Под потолком виден рисунок обоев – орнамент из розовых цветочков с позолотой. Остальная часть стен просто шершаво-бумажная, цвета неотбеленной бязи. Рисунок стерся, и мой глаз, как впервые, видит результаты детских экспериментов: карандашные цветные кракозябры и жирные пятна от пластилина. На окне – несколько слоев белой краски, поверхность рамы неровная, словно переболела оспой. Ее стыдливо прикрывает куцая штора из полосок оставшейся ткани с купленным где-то за бесценок кружевом.

– Легко сказать! А где взять деньги хотя бы на обои? –

вслух подумала я и испугалась своего голоса.

У меня растут двое детей. Старшему Гришке десять, а Лере всего три. Вова, мой гражданский муж, жил и работал на Сахалине и погиб прошлой осенью. А за четыре года до его смерти я в песцовом полушубке с пятилетним Гришкой сбежала от него, не выдержав золотой клетки. В то время очень трудно было купить билеты на самолет. Так приспичило, что я собралась за час:

– Куда есть билеты? – интересовалась я в кассе каждого аэропорта.

Из Южно-Сахалинска мы улетели в Хабаровск. Из Хабаровска – в Красноярск. В Красноярске чудом достались места в Новосибирск, в аэропорту Новосибирска – в Челябинск. Из Челябинска летели на старом ревушем самолетице, который казался картонным: его весь полет трясло, а я молилась. Так мы попали в Пермь. Я стремилась в любой город ближе к родительскому дому – практически в нищету.

Почему? Муж запрещал мне работать, а творчества у плиты мне не хватало. У нас была страстная любовь, Вова меня баловал: иномарка, шуба, новейшая японская техника. У Гришки заграничные игрушки: машина с сиреной на пульте управления, автоматы разного калибра, ярко-желтый подъемный кран – уменьшенная копия настоящего. Ими хотят играть все взрослые мужики. Я ездила на пурпурном японском автомобиле с черно-красными бархатными сиденьями и встроенным холодильником в салоне. От скуки покупала

дорогие продукты и вещи. В нашем гараже стоял темно-синий кадиллак с сиденьями из натуральной кожи.

– Зачем он нам? – интересовалась я.

– Это выходная машина, Лен. Для праздников, – просто отвечал Вова.

Свежие абрикосы в ноябре? – в Перми люди о таком даже не мечтают, а на Сахалине килограмм стоит как перелет в Москву, но продается. По рецепту из журнала BURDA я пекла зимой пирог из свежих абрикосов. Однажды купила себе золотое кольцо. Мне не нравилось, но все мечтали о таком. Я носила его на пальце, и оно навевало на меня невыносимую тоску. А Вова все время спрашивал:

– Что тебе еще нужно, Лен? Катаешься как сыр в масле.

– Я хочу работать! Мне скучно дома.

– Чтобы на тебя пялились мужики? Занимайся домом. Разве дома работы мало?

– Я хочу быть в коллективе, Вова! Как ты не понимаешь?

Я нашла в газете объявление и пошла учиться на первые попавшиеся курсы. Они оказались бухгалтерскими. Все удивлялись:

– Ты планируешь бухгалтером стать?

– Нет! – отвечала я. – Просто интересно, пригодится!

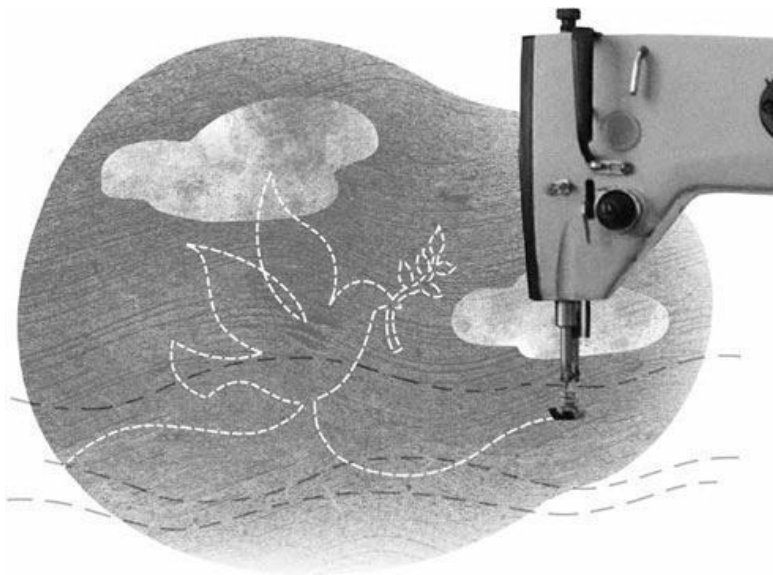
Вова встречал меня на своем, всегда идеально чистом, автомобиле Nissan Cedric. Я выходила после уроков с блестящими глазами, а он безбожно ревновал. И я не выдержала.

Я вернулась в жизнь, которой жила до экспериментально-

го замужества, и снова села за швейную машину. В моих жилах течет кровь белошвеек нескольких поколений. Работаю на себя, а не на дядю, без праздников и выходных. В отцовской трехкомнатной квартире папа с мамой спят на диване в гостиной, в комнате поменьше – мои дети, а я – в своей мастерской. Пашу с утра до ночи, родители присматривают за детьми, едим мы в основном картошку. То Грише надо что-то купить, то Лере. Перебиваюсь с копейки на копейку и, например, купить торт я не могу даже на праздник.

В Перми самые популярные торты кришнаитские – с вареной сгущенкой, курагой и грецким орехом. Я пробовала такой пару раз у подруги. Они в то время продавались в каждом магазине – как только их видела, слюни текли до пят. Хорошо помню, как однажды, получив расчет за выполненный заказ выше обычного, днем, когда никого не было дома, я купила маленький квадратный тортик и в один присест в тайне от всех съела.

Глава 2. Работаю сутками, а денег нет



Среда. Обычный рабочий день, за окном мельхиоровое небо, дождь. Посмотрев на высокую стопку тканей, выбрала отрез, хозяйка которого давно уже ждет примерки, а у меня руки никак не доходят. Ровненько разложила на столе, взяла листок с мерками и начала рассчитывать ширину и длину кроя. Как вдруг раздался звонок в дверь.

Ко мне пришли расстроенные ребята – Наташа и Вадик. Немного расплывшаяся женская фигура сообщает мне о раннем сроке беременности. Наташа капризничает по малейшему поводу, а Вадик пытается угодить любимой различными способами.

– Говорят, ты умеешь красиво шить, – с надрывом в голосе произносит будущая невеста и протягивает мне кусок светлого полотна.

– Когда свадьба? – спрашиваю я, щупая и разминая пальцами уголок грубой ткани рыхлого плетения.

– Послезавтра, – извиняясь, проглатывает жених и продолжает. – Не поверишь, Лен, мы объездили все магазины, были даже в Москве. Ничего подобрать не можем. Нашли только вот это. Ты последняя надежда! Любые деньги заплачу!

– Эта ткань хороша для штор. Но я не представляю, какое платье можно сотворить из нее. Тем более за сутки, – произношу больше для себя, чем для заказчиков.

Я сняла мерки с невесты, попрощалась с парой, сдвинула в угол огромного стола начатый час назад крой. Расстелила новый отрез и приступила к расчетам, думая, как простым материалом украсить девушку. И не только украсить, а сделать невестой. «Силуэт. Важно скрыть располневшую талию и подчеркнуть изящные линии. У Наташи длинная шея и красивые руки, узкие бедра. Как обыграть портьерную ткань? Вышивка "по выдержку" была бы идеальна. Но

времени мало, нереально, – говорила я себе. И тут же продолжала: – Это единственный эффектный вариант». Это было безумством, но я решила рискнуть. Раскроила платье и взялась за сложную вышивку. Часы показывали полночь, когда я выдернула первые нити из лифа. Предстоял огромный ювелирный труд – создавать тонкий ажурный узор в образовавшихся просветах плетения. В ателье такой заказ выполняли минимум две недели. С красными от бессонной ночи глазами, не покормив детей, утром я подгоняла по фигуре, закалывая булавками, сметанное изделие на невесте. А ровно через сутки молодые забрали шикарное платье.

– Сколько мы тебе должны? Как здорово ты придумала! А говорила, не получится! – вертелась перед зеркалом и тараторила довольная Наташа.

– Тридцать рублей, – скромно назвала я цену по прейскуранту ателье, где очередь на два месяца вперед и клиенты чаще горевали, чем радовались. Государственное предприятие за срочность добавляло сорок процентов, но я постеснялась озвучить цифру больше тридцати. Мне казалось, это и так очень дорого. Я не умела ценить свой труд, мне было стыдно брать деньги за срочность и креатив, несмотря на отличный результат и удовлетворенность клиента. Мне казалось, что продавать – это плохо, тем более наживаться на безвыходности людей. Но вскоре я встретила девушку, которая перевернула мою жизнь. На похоронах.

Глава 3. Если хочешь быть счастливой, будь ей!



Я воспринимала смерть как что-то плохое. Я боялась ее и относилась с брезгливостью. Но прожив смерти близких сначала в жизни, а затем на бумаге, составляя эти строки, я увидела, как смерть дарит нам жизнь.

Три дня назад мы с Клянчиными ездили в Екатеринбург. Встали пораньше, а поздно вечером уже были дома. Юра за рулем – 400 км в одну сторону и столько же обратно. А сегодня мне вдруг звонит Вова Федорцев, Юрин друг, и про-

износит:

– Лен, Юрка Клянчин умер...

– Как умер? – мой ум отказывается воспринимать этот абсурд.

– Только что, часа не прошло. Ему стало плохо, вызвали скорую. При врачах встал с постели и рухнул на пол. Сердечный приступ. Врачи спасти не смогли, – рассказывает Вова, отвечая на мой вопрос дословно. – Я поехал к Ольге, забрать тебя?

– Конечно. Через сколько будешь?

– Минут через пять.

Я бросаю работу и делюсь с папой печальной новостью. Неравнодушного Юрку любят все вокруг. Папа оглушительно выругался. Я прошу его забрать Лерку из сада, наспех расчесываюсь, заглядывая в зеркало на ходу. Набрасываю пальто, ноги ныряют в сапоги, руки хватают шапку. С непокрытой головой, нараспашку выбегаю на улицу.

Ольга. Ее хрупкое тельце скрючилось, как у старушки, и, всегда красивая и приветливая, она превратилась в сморщенного потерянного ребенка. Очень больно смотреть в ее глаза, лишенные надежды. Каждые пять минут она спрашивает у всех, кто приходит:

– Как я теперь?

С глубоким вздохом крепко прижимаю ее к себе. Она моя самая дорогая подруга. Юра неподвижно лежит на полу в центре комнаты – кажется, что спит. Ольга бережно подсо-

вывает под его голову заграничную диванную подушечку и разговаривает как с живым:

– Юрочка, милый, ну как же так? – и плачет...

Я плачу тоже. Мужчины отворачиваются, шмыгают носом и тайком смахивают слезы. Через Юрино тело, как через порог, равнодушно перешагивает белоснежная кошка Маня. Его любимица. Обычно она всегда на нем: или на руках, или на коленях, или клубочком на груди.

Вскоре тело забрали. Мы стали готовиться к похоронам.

Клянчины были гостеприимны, и целая толпа людей хлынула в дом теперь уже одинокой Ольги. На следующий день мы с девушкой по имени Татьяна поехали по магазинам. Раньше я никогда ее не встречала. Она за рулем своей девятки цвета «мокрый асфальт», а я рядом, на пассажирском месте.

От резких поворотов головы ее светлые локоны летают на фоне черной дубленки. А большой рот с розовой помадой все время что-то говорит. Мне кажется, она совсем не умеет молчать и постоянно в движении. Когда звонит мобильный, она останавливается, разговаривает, наклоняя голову, и начинает активно расчесывать волосы своими длинными пальцами с маникюром.

1999 год – наличие сотового и личного автомобиля любого пермского мужчину делают крутым. Я смотрю на Татьяну и удивляюсь: «Как? Как она – женщина – смогла заработать на машину?». Ей около 30-ти, она точно моложе меня.

– Лен, можно мы домой ко мне заедем на пятнадцать минут? Дочка одна, опять, наверное, голодная. Никак не могу приучить ее есть самостоятельно.

На кухне мне бросается в глаза фраза: «ЕСЛИ ХОЧЕШЬ БЫТЬ СЧАСТЛИВОЙ, БУДЬ ЕЙ!». Она напечатана крупными буквами на горизонтальном А4 формате и держится двумя красными магнитами на холодильнике.

Мой ум зацепился за нее, как за спасательный круг. А потом, когда мы вернулись в дом Клянчиных, я все время наблюдала за Татьяной и вдруг поняла: она не хотела плакать, поэтому так много говорила и суетилась. Когда она затихала, по ее щекам текли слезы. Болтовня помогала ей скрыть уязвимость.

Вечером, как только я зашла домой, первым делом взяла бумагу и красной пастой, обводя по нескольку раз, чтобы буквы были толще и ярче и были видны издали, написала: «Если хочешь быть счастливой, будь ей!» – и приколотла булавками к обоям перед швейной машиной. С этого момента стало многое меняться.

Глава 4. Это любовь?



– Лель, привет, дай, пожалуйста, быстрее мои ключи! – забежала и кричу с порога подружке. Она выгуливала мою собаку, пока мы с Гришей были на турбазе. Я вторые сутки без сна. После долгой дороги хочется побыстрее в душ и спать.

– Пройди на минутку, Инна приехала.

Я заглянула в комнату. Перед большим зеркалом в деревянной раме подружка детства накручивает свои белые пряди на плойку. На этой неделе мы разговаривали по телефону. Ее супруг открывает кондитерский бизнес в Екатеринбурге, и они активно ищут опытных партнеров.

– Куда собираешься? – поинтересовалась я мимоходом, мысленно уже забираясь под одеяло.

– В ресторан.

– Кто идет?

– Ты, я и Леля.

– Не, я не пойду! Я спать! – от усталости навалившись на дверной косяк всем телом, возражаю я.

– Да ладно, Лен! Давай сходим! Поужинаем. Мне нужно с мужиками договориться – без тебя никак! Помнишь, ты предложила посмотреть поставщиков Наташкиного магазина? Так вот, мы вчера позвонили первому по алфавиту – ЧП «Вяткин». Они с партнером сразу согласились на встречу. Я специально приехала. Ты нам нужна!

– Потом как-нибудь, Инн, сегодня я труп!

– Да ладно тебе, сейчас только семь часов, спать еще ра-

но. В девять будешь дома, обещаю! Другого раза не будет. Собирайся быстрее. Раньше выедем – раньше вернемся.

Через час в маленьком уютном ресторанчике «Третий Рим» напротив меня сидит светловолосый широкоплечий Илья с высоким лбом и огромными рельефными губами – многие красавицы о таких мечтают. Воротник его темно-синей джинсовой рубашки наглухо застегнут, отчего он похож на дисциплинированного студента. Кроме нас с Ильей и моих подруг, за столом чета Егоровых – Антон, партнер Ильи, опрятный молодой человек в очках, и Марина, яркая манерная девушка. Наша встреча совсем не деловая. Мужчины веселят нас разными историями, а Илья то и дело подливает в мой фужер шипящих пузырьков.

– Пошли потанцуем! – протягивает мне руку Илья, выходя из-за стола.

Он встал и оказался низеньким и щуплым. Плечи как бы велики для него, и тело сутулится под их тяжестью. Растерянно я даю ему свою ладонь. Гладкий, как лед, танцпол и высокий каблук заставляют меня вцепиться в партнера.

Одна стена тесного зала зеркальная. Мельком взглянув на себя, я встречаю свой взгляд и удивлена его живости. Куда улетучился мой сон? На 12-сантиметровых шпильках я чуть выше кавалера. Илья в танце разворачивает меня спиной к зеркалу, и я замечаю, что через мое плечо он любит отражением. Я невольно включаюсь в игру, старательно выписывая бедрами восьмерки. Его руки раскачивают их ак-

тивнее, и тепло ладоней растекается по всему моему телу. Я знаю – в отражении ему есть, чем увлечься. Короткая юбка и высокий каблук делают мои ноги бесконечно длинными, а топ выгодно подчеркивает стройность. «Только не предлагай постель!» – мысленно умоляю его, опустив взгляд. Длинные ресницы его серо-зеленых глаз утвердительно хлопнули, будто соглашаясь с моими мыслями.

– В прошлом году я брал напрокат костюм Деда Мороза! – заулыбался Илья. – Скоро Новый год, обязательно возьму снова.

– Зачем? – удивляюсь я.

– Знаешь... – его лицо становится задумчивым. – Мне нравится взгляд ребенка, который верит в чудеса. Когда я в роли Деда, я вижу восторг, удивление и веру.

Илья то много шутит, то становится серьезным. И щедро заказывает шампанское – бутылку за бутылкой. Моя голова плывет от алкоголя, танцев и открывающихся в одном человеке образов. Я болтаю и заигрываю, затем вдруг впадаю в ступор – во мне борются два чувства. Одно говорит: «Фу! Какой урод!» Второе: «Боже! Какой красивый!»

Мы не заметили, как пронеслось время. В шесть утра при закрытии ресторана Илья шепчет мне, провожая нас с подругами у такси: «Дай телефончик!» Я диктую и вижу, что записать ему не на чем. Всю дорогу домой, а потом два длинных дня я боюсь, что он забудет мой номер.

Глава 5. Новый мир



Мы подъехали к цеху. В трех метрах от входа стоят несколько переполненных мусорных баков, рядом валяется куча бытового хлама.

Две огромные ступеньки вниз, темный коридор с плотно утоптанной грязью и невероятно крутая и звонкая железная лестница наверх привели нас к двери. Илья ее распахнул и пропустил меня вперед.

– Закройте быстро дверь! Тесто опадет!!! – оглушил нас резкий властный голос с порога. Я замерла.

– Это наши соседи, не пугайся, – Илья зашел и за руку потянул меня за собой.

– Вернее, мы арендуем у них часть цеха. Валентина Михайловна – хозяйка медной горы, она в этом цехе всю жизнь работает и чувствует себя главной.

Мои металлические набойки громко цокают по неровному полу из коричневой плитки – такой в детстве были выложены школьные туалеты. Приторный аромат рома, ванили и выпечки кружит голову, а каждый мой шаг колоколом отзывается в нескончаемом коридоре, перебивая звуки гудящего оборудования и громкой переключки людей. Вдоль голубых стен с глубокими трещинами бесконечными рядами стоят коробки с тортами. Мимо нас, протискиваясь бочком, пробегают, здороваясь, женщины в перепачканной спецодежде. Одеты кто во что горазд: кто в голубом фартуке и пестрых штанах, кто в халате цвета фуксии с оторванным карманом, кто в косынке, кто в колпаке, кто в одноразовых голубых шапочках... Единственное сходство – это цветные пластиковые шлепанцы на ногах, но надеты они на всевозможных цветов и мастей носки. Среди всех выделяется Валентина Михай-

ловна – невысокая женщина плотного телосложения в безупречно белом халате. Вокруг ее головы аккуратно уложена коса, глаза цвета темного шоколада строго следят за порядком. Твердым хозяйским шагом она обходит свои владения и громко раздает указания.

В тесном офисе, куда мы завернули, много столов, бумаг и целых два компьютера – роскошь по пермским меркам для 2000 года. Незнакомые странные люди обсуждают кого-то.

– Привет! Пошли покурим! – первым делом предлагает нам лысоватый мужчина с большими усами – бухгалтер Витя. Он же снабженец, администратор и еще много должностей в одном лице.

– Пошли, – соглашается Илья.

Я облегченно выдыхаю, покидая офисное общество.

В курилке Витя делится производственными проблемами:

– Сгущенку опять не привезли. Пекарю снова придется в ночь выходить. Как уговаривать – ума не приложу. Завтра поставка в область, продукции на отгрузку в город, боюсь, не хватит.

– А ее оплатили? Сгущенку? – спрашивает Илья.

– Конечно! Ты же платежку вчера в банк увез.

– Сегодня нужно в банк? А то мы на стройку собрались, вернемся не скоро.

– Нет, сегодня на счете ноль, переводить нечего. До дебиторки руки никак не доходят, ничего не успеваю...

Илья везет меня знакомить со своей мечтой. Крохотный

корпоративный автомобиль «Ока» дрожит и подпрыгивает на каждой кочке. Мне кажется, что он развалится. Бесконечно длинная темная дорога мимо заводов с полуголыми деревьями и забрызганными грязью кустами забита грузовиками. Илья лихо обгоняет фуры и, сокращая путь, сворачивает в переулки, известные только ему. Ветер срывает остатки желтых и красных листьев и небрежно раскидывает их по лужам. Серые прохожие толпятся на автобусных остановках. Иногда, когда начинает моросить дождь, открываются редкие пестрые зонтики.

– Господи, как здесь люди живут? – удивляюсь я вслух, наблюдая унылую картину.

Посреди месива глины, грязи и мусора на деревенской улице из светлого пенобетона с неряшливыми черными швами сложен этаж с пустыми глазницами окон. За уродливым зародышем дома стоит баня.

– Завтра начнут класть второй этаж. Надо торопиться до заморозков завести под крышу! Уже третью бригаду поменял, нифига работать не хотят! – энергично делится Илья, демонстрируя мне свой будущий дом.

Когда он говорит о стройке, его голос становится звонче, а промежутки между словами короче, как будто он торопится успеть рассказать все. Нам навстречу выходят рабочие.

– Здравствуй, Илья! Не переживай, все успеем! Сейчас перекусим и продолжим, – с восточным акцентом говорит старший.

– Как не приеду, вы все перекусываете да перекуриваете! Авансов больше никаких не будет. Как закончите кладку, только тогда расчет! – злится Илья.

– Договорились, Илья!

– А зачем тебе одному такой большой дом? Сколько здесь метров? – шагаю я по краешку фундамента в проеме под гаражные ворота, держась за его вытянутую руку.

– Фундамент десять на девять.

– Представляешь, как мыть 180 квадратных метров пола?

– Не знаю. Как-то не думал об этом. А ты сошьешь сюда шторы?

– Шторы? Конечно! – съезжившись от ветра, улыбаюсь я, мечтая побыстрее вернуться в человеческие условия.

На обратной дороге Илья спрашивает, что подарить мне на день рождения. «Блин. Уже через две недели! Готова я его друзьям представить?» – пронеслось у меня в голове. Я вспомнила, как отмечали мое 25-летие на Сахалине. Двести гостей в лучшем ресторане. Многие заходили и восклицали: «Ах, вот где все розы! Мы объехали весь Южный в поиске цветов», – и дарили мне огромные алые охапки из 25 штук. Было хорошо видно, что букеты предназначались для радости, но не моей, а Владимира Валентиновича. Я знала из всех гостей человек пятнадцать, остальных видела в первый и последний раз.

Картинка из недавнего прошлого сделала свое дело – я развернулась к Илье и с гордой осанкой, подперев рукой пра-

вый бок, пафосно произнесла:

– Как что? Машину или бриллианты!

Его лицо ничего не выражает, он сосредоточен на дороге. Но я вижу, как голова вжалась в плечи. Мне становится стыдно. Я кладу ладонь на его руку, держащую руль:

– Прости. Я пошутила, Илья. Подари мне, пожалуйста, перчатки.

На фоне Лериного отца мне кажется, что Илья «не моего поля ягода»: у него растет сын Пашка в какой-то деревне Кировской области, сам Илья живет в коммунальной комнате. Но жизнь настойчиво показывает и открывает мне его достоинства. Мысли, что с этим мужчиной мне не по пути, разбиваются. И оказывается, что главное уже решено за нас.

Глава 6. Любовь и работу путать нельзя!



В прихожей все замерли – я, мои родители и Илья, склонившийся над шнурками ботинок, – после громких слов Леры:

– Дядя Илья, оставайтесь у нас жить – нашим папой будете!

Тиканье кухонных часов раздается на всю квартиру. Мне кажется, проходит вечность. «Как реагировать? Что сказать? – суется мой ум. – Жуть как неудобно». Илья выпрямляется, подмигивает Лере и говорит: «Спасибо! Посмотрим!» Жмет моему отцу руку, мы прощаемся и выходим. Я сажусь за руль.

Это важный показатель: если кавалер доверяет мне машину, у него есть шансы мне понравиться. Сегодня мой день рождения, мне исполнилось 32. Я специально отказалась от вина, чтобы использовать возможность побыть за рулем. Для меня это лучший подарок, пожалуй.

Илья впервые был у нас дома, познакомился с моими детьми и родителями. Лерка сразу залезла ему на колени и не слезала весь вечер. И вот еще такое прощание устроила.

– Лен, а что детям на Новый год будем дарить? – прерывает мои раздумья Илья. – Гришке, наверное, два подарка нужно? Ведь у него двойной праздник.

– Мы ему всегда дарим только один почему-то. Вообще многие в новогодней суете забывают о его дне рождения. Не выгодно 31-го рождаться.

– Будем исправлять, – твердо говорит Илья.

Благодаря Илье Гриша впервые получил в свой день рождения – 31 декабря – от нас два подарка. А мы, взрослые, получили самый веселый Новый год в жизни. Илья был Де-

дом Морозом на мини-лыжах, один наш друг с его подачи превратился в Бабу-ягу, танцующую на метле, а другой – в Красную Шапочку с корзинкой, из которой нагло выглядывала бутылка водки и такого же размера морковь.

В Рождество моей маме исполнилось 55 лет. На столе – большущий торт, подарок Ильи.

– Как вкусно! – произносят голоса шестидесяти гостей.

– Вы похожи! Жить вместе будете! – звучит авторитетное мнение Августы Ионовны, самого старшего члена нашей большой семьи.

«Я? Похожа на него? Нет! Такого не может быть!» – возмутился мой внутренний критик. Но от мысли «будете вместе» мне становится тепло.

Я постоянно слышу восхищение детей, друзей, родственников, и меня распирает чувство гордости за Илью и все, что он делает.

Илья балует нас: кришнаитская сладость в форме сердца весом больше килограмма уже ежедневное, а не праздничное событие.

– Надо торт детям? – спрашивает в очередной раз, провожая меня из цеха.

– Конечно, надо! Почему детям? Я и сама хочу! Да и маме с папой в радость!

– Лен, напоминай мне, пожалуйста. Для меня они давно уже не лакомство, поэтому я забываю их брать.

Позднее мы с Ильей так и не смогли определить: тот ма-

ленький торт, который я ела одна, был их производства или нет. Такие выпускали несколько производителей, выглядели они одинаково и продавались во всех магазинах.

С Ильей и его партнером Антоном Егоровым по очень крутой металлической лестнице мы поднимаемся в цех. Кондитеры в перепачканных шоколадом робах курят на площадке и, недовольные работой и жизнью, громко матерятся. Они на сдельной оплате труда. Чтобы увеличить зарплату, до изнеможения торопливо делают огромное количество небрежных тортов. «Чем больше, тем лучше», – думают они, производя неликвид.

– Эти изделия нужно переделать, – тихонько говорю я Илье, показывая на коробки в коридоре.

– Чем они тебе не нравятся? Торты как торты.

– Вы что, не видите, какие они кривые и косые? Торт покупают на событие, он должен глаз радовать – создавать праздник. Такие не продадутся.

Партия возвращается в цех, злые сотрудники с чувством вины и стыда стараются сделать продукт поаккуратней. Собственникам не нравится терять деньги – четвертая часть готовой продукции не продается и возвращается из магазинов, ее приходится выкидывать. Работы и ответственности очень много, а прибыль и зарплаты мизерные, и я осмеливаюсь предложить:

– Илья, я хочу работать с вами.

Илья долго и пристально смотрит на меня, а потом отри-

цательно вертит головой:

– Нет, Лен, любовь и работу путать нельзя!

Глава 7. Профнепригодность



Я почувствовала себя так, будто меня выгнали из родного дома. Внутри все кипит. Но возразить вслух я не решаюсь,

боюсь перечить. «Нельзя – значит, нельзя», – успокаивала я себя, а в голове настойчиво крутился эпизод из юности, в котором все говорили: «Невозможно».

После восьмого класса я планировала идти учиться в ПТУ, мечтала стать швеей.

«Миопия 2 степени. Не годен», – медицинское заключение в справке формы 086/у больно ударило по детскому самолюбию и говорило: «Мечтать не вредно».

«Как? Почему? Я хочу шить!» – негодовала я. Но пришлось подчиниться и, вопреки зову, учиться на фармацевта.

«Фармацевты больше получают, еще и любое лекарство всегда можно достать!», «В ПТУ дураков учат, а в фармучилище единицы могут поступить», «Ты что? С твоими мозгами – и просто шить?» – подбадривали учителя, друзья и знакомые.

Я начала осваивать несколько дисциплин по химии и латынь, скрупулезно высчитывать деце- и миллиграммы сухих веществ и заполнять рецепты «*da tales doses numero...*».

Мне нравились нестандартные задачи – сложные расчеты летучего вещества, реакции взаимодействия разных ингредиентов. Только латынь была неподвластна – зубрить не любила, пять двоек подряд. Мои монотонные серые дни среднестатистического трудового человека тянулись целых восемь месяцев. Через силу приходилось вставать, часами сидеть над учебниками, не понимая элементарных фраз и перечитывая их по многу раз.

И вроде я уже согласилась жить как все и быть фармацевтом, когда, проходя мимо ателье индивидуального пошива одежды, увидела объявление:

«Требуются ученики портного».

«Зайти спросить? Чего спрашивать? Ясно ведь – профнепригодна», – размышляла я. Если бы не хвост по латыни, прошла бы мимо, но ненавистный предмет переборол страх, и я зашла.

– У меня плохое зрение, но я очень люблю шить, – бледнея и краснея, заикаясь от скромности вымолвила я, перешагнув порог огромного кабинета заведующей.

– У меня план некому делать, какое зрение? Пишите заявление.

Не веря своим ушам, я прибежала домой.

– Я бросаю училище и иду работать! – гордо восклицаю я.

– Ну... Не спеши, давай все обсудим вечером, – не обрадовалась моему решению мама, и на семейном совете постановили: надо получить образование, а потом уже выбирать место работы.

Утренняя суета. Все спешат побыстрее собраться, боятся опоздать. Как всегда, мама будит меня, а я отвечаю:

– Mam, я же сказала, что больше не поеду в училище. Я пойду сегодня на работу устраиваться.

Все тут же замерли, перестали суетиться:

– Как на работу? Мы же вчера решили!

Меня оформили учеником отделочника легкого платья,

и я стала плиссировать ткань – делать ее в сантиметровую параллельную складочку. Сначала нужно было вручную аккуратно и точно заправить полотно в форму, пропитать стабилизирующим раствором и высушить – осторожно переставлять пятикилограммовый утюг, чтобы не нарушить ровность. Затем сформированные складки так же ровно уложить под огромный, горячий и громко гудящий пресс. Из пресса доставалась красота, которой любовалась я и радовались модницы.

Через неделю трудоемкой работы я попробовала закладывать в форму сразу два полотнища ткани, а раствором пропитывать складки под прессом. Качество изделия улучшилось, а производительность увеличилась в два раза. Наставник и взрослые коллеги расстроились:

– Вот из-за таких выскочек, как ты, нормы труда увеличивают!

Я стала передовиком производства за норму выработки 360 %, а заодно начала осваивать новые специальности. Сложная модель? Новая неизведанная технология? Мне интересно!

Я испытала чувство «на работу как на праздник». Первая смена начиналась в 7 утра, вторая заканчивалась около 12-ти ночи. Когда было много заказов, я работала в обе, а иногда оставалась даже в ночь. В обычные дни рано утром глаза сами открывались, а ноги вскакивали с постели даже после долгих вечерних прогулок или ночного чтения интересной

книги.

И может быть, как тогда – родителей, я бы переубедила Илью, показала, что можно работать вместе, но ему нужно было срочно уезжать в долгую командировку, а я занялась строительством дома.

Глава 8. Из коммуналки в Испанию



Егоровы ни разу не были за границей. Собираясь в отпуск, они мучались раздумьями: «Куда?» А меня всегда манил мир, и я авантюрно использовала любую возможность попутешествовать.

Была в Венгрии несколько раз – с подружкой возили пластиковые игрушки на продажу. В Сингапуре в начале девяностых в числе первой советской туристической группы занимали денег у всех знакомых и привезли на продажу видеотехнику, чтобы окупить поездку. А также с Сахалина летала на неделю в Италию – просто отдохнуть и наслаждаться экскурсиями. После железного занавеса это было невидалью для обычных россиян, и люди воспринимали меня экспертом по загранпоездкам. Я страстно рассказывала о своих впечатлениях, мечтала о поездке в Испанию и советовала Егоровым туда отправиться. Помогала им выбрать туристическую компанию и путевку.

– Везет вам! Я тоже в Испанию хочу! – восклицаю я на кухне у Егоровых.

– Лен, Илья сам никогда не поедет за границу, тем более не повезет ни одну из своих девушек. Не мечтай! – сказал Антон.

Не знаю, что больше меня ранило: «не мечтай» или «ни одну из своих девушек». На душе стало мерзко. Я промолчала, спрятала горечь и унесла ее домой. Вспомнила, как однажды были у Ильи. «С ним точно по заграничным странам не поездить», – разумом согласилась я с Антоном.

Мы заехали к нему спонтанно днем: ему нужно было что-то срочно взять дома. Обычно он говорил: «Подождешь минутку?» – и забегал домой, оставляя меня ждать в машине. А тут вдруг спросил:

– Может вместе зайдем? Не испугаешься моей общаги?

– Когда я была маленькой, мы тоже с подселением жили, не испугаюсь, – уверенно ответила я.

Темный узкий коридор на четвертом этаже унылой серой пятиэтажки встретил нас громким сквернословием. Услышав хлопок дверей, из кухни вышел высокий упитанный сосед в замызганной майке и черных семейных трусах до колен. От него разило вековым перегаром.

– Илья!!! Здорово, брат! И... – громко басит, протягивая Илье руку.

– Солнце еще высоко, а ты уже на ногах не стоишь! Не матерись! Понял? – игнорируя руку, со вздохом строго перебивает его мой избранник. Чувствуется, что ему неловко.

– Понял. Чего не понять? Я не пьяный, Илья. Нормальный я. Здравствуйте, – уже мягким заплетающимся языком сосед лебезит и артистично передо мной кланяется.

Весовая категория Ильи в два раза меньше забулдыги. Уверенно отстранив его рукой с нашего пути, Илья пропустил меня вперед. Почти наощупь мы прошли по скрипучему полу мимо нескольких закрытых дверей, натканных через каждые два или три шага. Последнюю он отомкнул ключом и распахнул. Сквозь ярко-белый тюль большого окна

солнце ослепило нас. Мы сняли обувь около порога и шагнули на ковровое покрытие. Его комната была такого же скромного размера, как и моя мастерская-спальня. Разложенный диван занимал почти всю площадь. Рядом стояло кресло. За ним крупные белые розы тюля и коричневые портьеры из плотного белорусского шелка закрывали стену с окном. Между креслом и диваном – мизерный журнальный столик с электрическим чайником и огромными кружками с рыжими разводами и засохшими в них чайными пакетиками. Напротив кресла – маленький телевизор на тумбочке. Свет окна отражается в большом зеркале шкафа-купе на всю стену. Илья усадил меня в кресло, включил чайник и телевизор, несколькими взмахами рук молниеносно заправил диван, взял кружки и ушел их мыть на кухню. Оттуда продолжали долетать пьяные возгласы. Я слышала сначала удаляющиеся шаги Ильи, а потом крик:

– Не бей, Илья! А-а-а-а! – и наступила полная тишина.

Я забеспокоилась: казалось, он его убил. Илья вернулся через пару минут:

– Пришлось уложить спать, – произнес извиняющимся тоном.

– Мне страшно, Илья! Он жив? – выразила я тревогу.

– Что с ним будет? Проспится и часа через четыре снова будет бухать. Лен, он по-другому не понимает, поверь. Я несколько раз пробовал. Один раз почти сутки терпел – все равно пришлось применять силу. Думаешь, мне доставляет

удовольствие его воспитывать? Кулаки болят!

– Я не знаю, как-то неловко...

– Прости. Наверное, не лучшим решением было приводить тебя сюда. Но я не хочу ничего скрывать. Какой чай будешь, зеленый или черный? Я тут только ночую, самому противно, заправленная постель для меня редкость. Живу здесь с рождения. Моя мамка почти всегда была пьяной. Знаешь, как было стыдно, когда с одноклассниками случайно встречали ее или когда я заходил в автобус весной в валенках? Противно было не от сырости ног или пьяной мамы, а от жалостливых и осуждающих взглядов хотелось провалиться. У меня почти все детство из обуви были только кеды и валенки.

Но сосед и стыд маленького Ильи были не самыми яркими эпизодами. Картинку общих кухни и туалета мне никогда не забыть. Не хочется описывать все детали, скажу лишь о стекле кухонного трехстворчатого окна. Сквозь слой грязи свет проникал так, что круглые сутки здесь была включена лампочка, которая свисала с потолка на черном проводе и тоже тускло светила из-за экскрементов мух. Хозяевами полумрака были тараканы – они совершенно спокойно поедали крошки на столе рядом с мутным граненым стаканом с водкой, которую Илья не дал соседу допить.

Я тогда долго отходила от впечатлений, мне не хотелось видиться с Ильей. Но он как ни в чем не бывало приехал ко мне с бутербродами и йогуртами в больницу: мне пришлось лечь на три дня в плановом порядке. Подруга принесла ма-

ленькую книжку-тренинг с громким названием «Как найти мужчину своей мечты?». От безделья я баловалась – читала и записывала в тетрадный листочек в клеточку ответы на несложные вопросы.

«Какие качества вы хотите видеть в МММ¹? Напишите не менее сорока качеств». На следующей странице было задание: «Выделите пять самых важных». У меня получилось:

Физически здоровый
Заботливый
Позволяет мне самореализоваться
Чувство юмора
Хорошо относится к детям

Следующее задание гласило: «Посмотрите на всех свободных мужчин, которые вас окружают. Это может быть ваш друг детства или сосед, с которым часто здороваетесь. Ваша задача – из всех представителей сильного пола выделить мужчин с такими качествами». В этот момент в палату зашел Илья с какой-то шуткой, улыбкой во все лицо и пакетом продуктов. Я посмотрела на список, на него и обомлела – он подходил.

Через несколько дней после разговора с Егоровыми Илья приехал и сказал:

– Надо крышу закрыть. Если на неделе закрою, поедем с тобой в Испанию.

– Вау! – мои глаза широко распахнулись, и я бросилась к

¹ Мужчина моей мечты.

нему на шею.

В будущем я буду применять инструмент «5 основных качеств» в подборе персонала. Но тогда я об этом даже не подозревала.

Глава 9. Кто, как не ты?



В октябрьский выходной мы с Ильей прогуливаемся по берегу Камы. Ловим последние солнечные лучи, шуршим

лиственной под ногами, дышим свежестью.

Вместе с нами Наташа, моя старшая сестра. Она по-своему консультирует ребят, помогает им отстроиться от конкурентов, разработать и зарегистрировать торговую марку, внедрить систему финансовых показателей. У нее многолетний управленческий опыт, она работает в передовой компании и постоянно учится. Илья на днях уезжает в Петербург. Его партнер Антон Егоров уже проработал там все лето, чтобы, расширяя бизнес, запустить производство. Илья просит Наташу остаться их представителем в пермском цехе и описывает ей видение своего предстоящего отсутствия:

– Ленчик присмотрит за стройкой. Да, Лен? – Илья повернулся ко мне и одной рукой обнял за плечи.

– Попробую, – кивнула я.

– А Сергей, мой давний друг, – за производством. Ему можно доверять как мне, мы в школе вместе учились. Он недавно пришел и попросил любую работу. Он лоялен и заинтересован. Может быть, ты сможешь проводить у них оперативки, хотя бы пару раз в месяц? Если да, то все должно быть нормально.

– Илья, а мне кажется, Сергею нельзя на сто процентов доверять, – вмешиваюсь я в разговор.

– Лена! Если ты еще раз про моего друга так скажешь!!! Я сомневаюсь, что мы останемся вместе.

Мое тело сжалось, как от пощечины.

– Прости, просто я так чувствую, – тихо выдавила я.

– Нас не интересуют твои догадки, – строго говорит Илья. – Человек дело делает. Он всего месяц, а уже поставщиков надежных нашел, снизил цену основного сырья. Лично я ему доверяю.

«Может быть, я ошибаюсь?» – подумала я и замолчала до конца прогулки.

В тесном офисе одно окно. На рамах шелушится белая краска. Наташа опирается спиной о подоконник с черными бездонными трещинами и часто потирает поясницу. Несколько письменных столов из разных оттенков шпона и шкаф для документов спорят за пространство на пятнадцать метров. Собственники в Питере. Наташа проводит оперативку. Четыре человека сидят вокруг: Сергей – коммерческий директор, Витя – главный бухгалтер, Ольга занимается сбытом, и Поль – технолог. Над Витиным рабочим местом висит перекидной календарь с логотипом Puratos. Он показывает октябрь 2001 года. Рядом с дверью на стене – небольшое зеркало. Я здесь – на стуле под зеркалом, позади всех – по двум причинам. Первая – часто помогаю ребятам как водитель. Привезти и увезти Наташу – в обеденный перерыв ей нужно успеть провести нашу оперативку. Иногда нужно срочно доставить заказной торт или документы, а все машины на развозе. А еще я жду племянника – Наташа на седьмом месяце. После оперативки мне нужно быстро и бережно вернуть ее на основное место работы.

Читая цифры в документе, Наташа недоумевает, почему

задолженность оптовых компаний выше суммы отгрузки в два раза:

– Почему никто не следит за дебиторкой?

– Это невозможно! Никто не хочет платить. Все говорят «денег нет»! – защищается руководитель сбыта.

– Что значит – денег нет? Оптовики продали нашу продукцию или вернули нам непроданный товар. Мы ведь не кредитная организация! Кто-то может ответить, как решить проблему со своевременностью оплат? – Наташа обводит взглядом кабинет.

– Я попробую, конечно, обзвонить. Но, честно говоря, не знаю, что из этого получится, – заикаясь, тихим голосом говорит бухгалтер Витя.

Я отвезла сестру и сразу вернулась в офис – мне не терпится попробовать разобраться с просроченной задолженностью. Попросила у Вити список магазинов с номерами телефонов и начала звонить, вернее, знакомиться с оптовыми покупателями в телефонном режиме: «Здравствуйте, меня зовут Елена, я с производства ЧП «Вяткин». Скажите, пожалуйста, кто у вас занимается оплатами? Как вас зовут? У вас скопилась большая сумма долга. Когда сможете оплатить?» – как попугай я повторяла одни и те же фразы, менялись только имена, названия компаний и документов. Телефонный список стал расцветать: я наполняла его ответственными и фиксировала свои и их обещания.

За пару часов выяснилось, что у многих отсутствуют сче-

та-фактуры, а кто-то попросил акты сверок. Витя распечатал мне увесистую стопку бумаг. В верхнем правом углу я подписала простым карандашом имена тех, с кем разговаривала, и разложила документы в файлы. Часть развезла сама, часть отдала экспедиторам с просьбой по карандашной надписи отдать лично в руки указанным людям. Через пару дней Витя сказал, что нам начали поступать деньги. Я села за телефон снова: «Марья Ивановна, спасибо за оплату!», «Вера Петровна, вы посмотрели акт сверки? А можете посмотреть прямо сейчас? Нет? Во сколько можно перезвонить?»

На следующей оперативке Наташа подняла брови, увидев протянутый Витей документ:

– А говорили, невозможно!

Я ликовала! Чувствовала себя словно отличница в школе: учитель поставил мне пятерку за задачу, которую никто не мог решить! Получилось то, что другие считали сложным и даже невозможным. И результат был видим не только мне, но и остальным. Моя инициатива принесла компании реальные деньги. Сердце радостно колотилось, и ребята смотрели на меня как на героя. Вспоминая об этом сейчас, я понимаю, что, несмотря на отказ Ильи, мне хотелось сделать что-то полезное для дела. Это намерение и отсутствие опыта ведения переговоров не заразило меня всеобщим предубеждением: все вокруг воспринимали работу с дебиторкой как «выбивание долгов». Я знакомилась и просто по-человечески разговаривала с людьми, проясняя ситуацию. Именно это дало ре-

зультат. Причем двойной, потому что впоследствии именно от них я узнала об афере нашего коммерческого директора Сергея. Но раскроется это чуть позже.

А пока раз в месяц я получаю в кассе цеха дивиденды за Илью – 30 тысяч рублей, сумму, которая выплачивается каждому из пермских собственников. Своей зарплаты у меня нет. Примерно третья часть уходит на мое с детьми пропитание. Основная сумма тратится на продолжение строительства дома. Я сэкономила: находила самые бюджетные материалы, самоучек, которые занимались укладкой плитки или хорошо штукатурили. У всех знакомых и незнакомых, кто причастен к строительству, спрашивала, как бюджетно провести газ. В Уралгазе называли космическую сумму, и я искала нестандартный путь. Строительство двигалось, несмотря на трудности и мизерный бюджет. Все траты я записывала в блокнот, учитывая каждую копейку.

Я безбожно скучала по Илье, и как только выдалась возможность и наступили новогодние праздники, мы с Лерой на целый месяц приехали к нему на съемную питерскую квартиру. Когда распаковывала чемодан, увидела и показала список расходов Илье. Он с интересом изучил его и спросил:

– Ленчик! Я же не просил тебя отчитываться! Ты у меня бухгалтер, что ли? – и широко улыбнулся. Он смотрел на меня искрящимся взглядом.

– Мне важно, чтобы мы доверяли друг другу. А деньги любят счет или могут легко поссорить...

Однажды он вернулся с работы расстроенный. Когда Лера уснула, предложил:

– Может, по 50 граммов коньячка? Поговорить надо.

Мы сели за новый светлый стол. Плетеные стулья были неудобными, но смотрелись очень эффектно. Накануне мы купили этот модный и дорогой гарнитур. Светлое дерево и хром делали кухню стильной. Илья разлил коньяк и погладил по новой столешнице:

– Наверное, поторопились с дорогой покупкой.

– Что случилось?

– Антоха утверждает, что его вклад в наше дело вырос, поэтому он считает, что его доля в бизнесе 70 %, а моя всего 30 %. Но я поставил условие: либо мы остаемся в равных долях, либо я выхожу из бизнеса совсем. Что скажешь? – Илья смотрел мне прямо в глаза.

– Знаешь, я тебя встретила и полюбила с коммунальной комнатой и на автомобиле «Ока». Без модной мебели. Переживем. Я поддержу тебя в любом решении.

Илья выдохнул и крепко прижал меня к себе.

11 января Наташа родила сына. Пока она была дома с малышом, наш пермский цех стал таять. Часть сотрудников, инвентаря и 800 тысяч рублей наличными переехали на новое производство. Сергей с Ольгой Давыдовой решили создать свой кондитерский бизнес, переманив в него часть сотрудников, которые втихую работали на два цеха, таскали туда формы для выпечки и другой мелкий инвентарь. Правда

раскрылась на первой после большого перерыва оперативке.

– Опять дебиторка высокая! Лен, может, обзвонишь? – обращается сразу ко мне Наташа.

Я набираю Марию Ивановну, здороваюсь, интересуюсь оплатой, а она просит два акта сверки: на ЧП «Вяткин» и ЧП «Давыдова».

– Мы ЧП «Вяткин», вы ничего не путаете?

– Я ничего не путаю, вы сами там разберитесь между собой. Последние поставки ваших тортов от производителя ЧП «Давыдова». Вы же частного предпринимателя поменяли? Так ваши ребята говорят.

Наташа, Антон и Илья несколько часов разговаривали по телефону. Думали, как управлять цехом, как вернуть потерянные деньги. А через день раздался звонок, который сделал меня официальным сотрудником нашей компании. Звонил Антон Егоров:

– Лен, мы тут с Ильей голову ломаем. Пермский цех без командира. Мы посоветались и подумали: кто, как не ты?

Тогда мы злились на Сергея и Ольгу. Они стали конкурентами, и мы считали их врагами. Сегодня, смотря на историю развития компании «со стороны», я чувствую к ним благодарность. Они подтолкнули нас к открытию командной силы. Лишние люди ушли, остались только лояльные, и это позволило нам впоследствии стать лидерами, а мне – сделать первые шаги в новом мире. Обидчики превратились в союзников, которые открыли дверь в насыщенные, яркие и инте-

ресные приключения.

Глава 10. Пусть меня научат



– Быть коммерческим директором? – я не поверила своим ушам.

«Так можно? Неужели это реально?» – мелькали мысли, а сердце стучало громким набатом: бам, бам, бам...

С этого дня я стала ходить за Наташей хвостом и заглядывать ей в рот. Мне хотелось научиться читать цифры, как она, принимать стратегически верные решения, быть авторитетом для сотрудников.

Нам нужен был рекламный буклет. Я обратилась к самому популярному и дорогому фотографу в городе – он красиво снимал портреты. Долго готовилась к съемке, уйму времени провела в цехе с оформителями.

Фотосессия всегда целительно влияет на внешний вид продукции – приходят свежие идеи по его улучшению. И в тот раз было так же. А вот буклет...

На горизонтальном листе А4 красовались шесть блинов, которые тортами не назвать, если бы не подписи «Торт "Остров сокровищ"», «Торт "Хип-Хоп"»... Эти снимки совершенно не продавали, потому что торты были сфотографированы сверху и не только не показывали своих достоинств, но выглядели карикатурно, словно неловко разрисованные детской рукой круги. Было очень жаль денег, времени и сил. Буклет меня раздражал, но честно выражать свое мнение подрядчикам я еще не умела. Мы приняли и оплатили работу.

Я плакала:

– Меня бесит эта листовка! Уродские фотографии! Еще и деньги за это дерьмо отдали! Ничего не получается!

– Первый блин комом, – утешал Илья.

Я называлась теперь коммерческим директором, но по большому счету все еще оставалась водителем: привези, поднеси, подай... Я не видела смысла и результатов своего труда и казалась себе никчемным человеком. «Как же увеличить продажи? Как сделать так, чтобы выбирали наши торты среди огромного изобилия на полках?» – день и ночь думала я.

Очередная оперативка в том же кабинете с облезлым окном и разношерстной мебелью. Только на настенном календаре фирмы Puratos – июнь 2002, и мы в другом составе: Илья, Наташа, бухгалтер Витя, Поль и я.

– У нас продажи падают! – смотрит Наташа в очередную отчетность за месяц.

– Давайте «Птичье молоко» разработаем, все конкуренты его делают, он хорошо продается! – предлагаю я.

– Не надо выпускать то, что производят все. Важно отличаться. Почему сегодня так мало отгрузили? – продолжает она изучать документы.

– Кондитеры опять не выполнили весь объем. Паша-экспедитор ругался, лидерских позиций не хватило: «Хип-хопов» не было совсем, «Острова» все приплюснутые. Их бесполезно отгружать – покупатель такие не купит, будет возврат, – хмуро отвечаю я.

– Ившин вечно опаздывает и выпекать начинает поздно, бисквит не успевает остывать. Кондитеры на сборку берут его теплым, в результате торты получаются низкими. А

«Хип-хопы» делать сложно, они их оставляют на конец смены и часто не успевают, – тонким голосом рапортует технолог Польш.

– Нам бы Валентину Михайловну переманить от соседей. Она бы всех держала в кулаке, – вслух мечтает Витя.

После оперативки я везу Наташу и снова плачу:

– Я ничего не понимаю: каждый день с утра до вечера работаю, а продажи падают! Что мне делать?

– Надень халатик и обойди все производство. Делай это регулярно. Смотри, пробуй, интересуйся. Обедай вместе с сотрудниками. Слушай, о чем они говорят, – и мягко добавляет в пятисотый раз: – Когда у тебя сформируется полная картинка производства, ты станешь настоящим управленцем, и вся компания будет думать: как производить продукцию, которая будет клиентам интереснее, чем конкурентная?

Я злюсь, огрызаюсь, но этот принцип, подаренный сестрой, – «управленец видит целостность» – часто помогает мне до сих пор. А тогда мне пришлось пройти первую федеральную проверку СЭС.

В цехе, как и положено перед гостями, чистота и порядок. В отличие от привычного хаоса и суеты все спокойно и размеренно. Выпускаем сегодня разрешенный объем продукции – в три раза меньше обычного. Персонал – в чистой спецодежде, каждый проинструктирован: что можно говорить, а что нет. Мы даже изменили рабочий график сотруд-

ников: вызвали самых толковых, а остальных отправили на выходной. Только что распечатали таблицу разведения сорбиновой кислоты, и девочки-кондитеры стараются выучить ее наизусть, чтобы отвечать на вопросы проверяющих правильно.

Я поехала за инспекторами, а Витя, вспомнив, что во всех холодильниках должны быть термометры, побежал за ними в ЦУМ. Успел! Купил и разложил прямо перед нашим приходом. Санитарные врачи – две приветливые женщины. Одна темноволосая, постарше, другая белокурая с голубыми глазами, совсем молоденькая. Беседу вела всегда старшая – Елена Ивановна. Она открыла первый холодильник и посмотрела на термометр.

– У вас холодильник или термометр нерабочий?

– Как нерабочий? – удивляюсь я.

– Посмотрите, +15, а в холодильнике должно быть не выше +5.

Тут до меня доходит, что градусник просто не успел охладиться. Меня словно ударили чем-то тяжелым по голове, мне стало жутко стыдно за ложь.

– Елена Ивановна, – обратилась я к доктору и пристально посмотрела в глаза каждому кондитеру, стоявшему рядом, всем, кого только что учила врать, – научите меня работать, пожалуйста! – и, видя ужас в округлившись глазах кондитеров от моей кардинально новой тактики, сказала: – Девочки, рассказывайте всю правду, что и как делаете, будем учиться

делать правильно.

Вместо того, чтобы демонстрировать лживый порядок, мы весь день искали нарушения. К 17 часам я исписала два листа замечаний, а на следующий день мы получили такой же акт проверки с месячным сроком исправления нарушений.

– Это нереально! Мы не успеем все исправить! Это дорого и бесполезно! – злились на мою честную выходку мужчины.

Но исправлять все не пришлось. Я стала вникать в каждое замечание, задавая вопросы Елене Ивановне: зачем? что оно дает? Вместе с санитарными врачами мы выяснили, что многие нормы, разработанные в советское время, попросту потеряли свою актуальность. Список уменьшился вдвое, я многому научилась и попутно создала авторитет в глазах проверяющих. Часто аргументировала абсурдность правил экономической нецелесообразностью.

– Так предусмотрено законом! – парировали поначалу врачи.

– Эти нормы разрабатывались очень давно, сейчас другое сырье, другие потребности клиента. Скажите, если мы это сделаем, вы как покупатель готовы платить за наш торт на 15 % дороже? Это требование неактуально: не создает безопасность, но увеличивает цену. Как обойти это устаревшее правило?

Мне повезло, что первую проверку проводила Елена Ивановна Булак – думающий доктор, профессионал, которая консультировала меня и научила нас создавать безопасный

продукт по-настоящему, а не формально.

Но учили меня не только эксперты, но и сложные ситуации.

Глава 11. Продажи через гнев



Самый крупный магазин в центре Перми – универсам се-

ти «Семья». Здесь обслуживается вся городская элита. Полки зала ломятся от ассортимента. Торты как минимум десяти производителей пестрят розочками из крема и неказистостью, сливаясь в неприметную массу песочно-шоколадного цвета.

Выделяются лишь торты ресторана «Эрнест» – высокой ценой, аккуратностью и стилем. Их витрина притягивает внимание, руки и толстые кошельки. Нашей продукции здесь нет, а значит, нет выхода на покупателя с высоким доходом.

– Как нашу продукцию поставить на полки Универсама? – размышляла я вслух, управляя машиной. Рядом со мной на пассажирском сидении – сестра.

– В продаже очень много тортов, а вот приличных пирожных совсем нет. Разработайте что-нибудь интересное и предложите им, – отвечает Наташа.

Я соглашаюсь и начинаю готовить уникальное предложение. Изучаю и подбираю упаковку, под нее покупаю формы для пирожных. Мы экспериментируем: пробуем разные варианты рецептур и оформления. Наконец я оказываюсь в кабинете директора.

Высокая дама с темными волосами и жестким выражением лица встретила меня стоя. По моему телу пробежал холодок от ее надменного взгляда, в голове пронеслась мысль: «Интересно, чем моя Наташка авторитетна для нее? Почему она ей не отказала и согласилась на встречу со мной?»

Я здороваюсь, дрожащими руками достаю из пакета образцы упаковок с пирожными, выкладываю на стол свою гордость и, собрав волю в кулак, презентую:

– Анастасия Егоровна, мы специально для вас разработали элитную линейку пирожных.

– Эту, что ли? – ее презрительный взгляд и ужасно длинный указательный палец направлялся на объект нашего двухнедельного кропотливого труда.

«Сука!» – мысленно выругалась я, а она продолжала:

– Мы не успеваем выкладывать на витрину торты «Эрнест» – их сразу раскупают. Они приносят основную выручку. Зачем нам ваши пирожные?

Аргументов в нашу пользу у меня не было. Внутри все клокотало. Директор не предложила мне даже присесть, но, сама того не подозревая, дала намного больше. Закрывала я дверь кабинета с твердой уверенностью: «Я буду не я, если мы не станем здесь лидерами! Я хочу, чтобы наши торты так же не успевали выкладывать – их бы раскупали!»

Я выбрала среди тортов «Эрнест» самые эффектные и приобрела их для досконального изучения. Гнев заставлял искать возможности. В моей голове засела сложная и интересная задача, которую хотелось решить сразу несколькими способами. Ясное намерение буквально захватило меня.

В кабинете коммерческого отдела «Семьи» много столов. Елена Ефимовна, невысокая женщина с каштановым каре и тоненьким голосом, внимательно смотрит на меня, хотя мно-

го людей пытаются ее отвлечь:

– Елена Ефимовна, мы хотим представить свою продукцию в Универсаме! Это возможно? – задаю самый приоритетный для меня вопрос.

– Попробуйте в акцию встать, посмотрим, насколько востребованы ваши торты. У вас какой оборот?

Я растерялась, покраснела и не нашлась, что ответить. Я не знала цифру месячного оборота своей компании. И подумала: «Надо срочно идти учиться». Но возможность обрадовала меня, я помчалась в офис и с порога делилась радостью с Ильей:

– Мы можем встать в Универсам через промоакцию!

По условиям мы должны максимально снизить цену на торты и в течение всего периода акции поставлять эти позиции во всю сеть «Семья».

– Это убыточно, – коротко отрезал Илья и продолжил. – Их магазины раскиданы по всей области. Посчитай, во сколько обойдутся транспортные расходы плюс возвраты при минимальной наценке, и твоя эйфория пройдет.

– Но это шанс, Илья!!! Хорошо, я посчитаю, – во мне включилась упертость, и я села за расчеты.

Мы встали в акцию с двумя тортами: «Шоколадное танго» и «Хип-хоп». В Универсам я теперь заезжала не меньше 2–3 раз за день, чтобы лично следить за ситуацией. Каждый раз прибиралась на полке. Выставляла наши торты так, чтобы они были рядом и развернуты этикетками к покупателю.

Получалось привлекательное пятно среди изобилия продукции конкурентов. Я отходила на несколько шагов и входила в роль клиента. Любовалась красотой – работа над декором перед неудачной фотосессией не прошла даром – и, удовлетворенная результатом, на несколько часов покидала стратегически важную точку.

В зале самообслуживания буквально через час можно было прибираться снова: выбирая, покупатели берут торт в руки, осматривают, читают состав и возвращают на полку или этикеткой в бок, или на другое место, смешивая нашу продукцию с конкурентной. Наводя порядок на витрине, я общалась с каждым человеком, кто хотел купить торт: задавала вопросы, рассказывала о составе и рекомендовала попробовать торты, которые сама любила. Когда я заходила в зал и не находила в продаже нашу продукцию, радовалась как ребенок и прямо тут же звонила на горячую линию «Семьи» как покупатель, сообщая, что акционного торта нет в продаже. Нам в офис перезванивал товаровед и просил срочно довести нужные позиции. А на следующее утро он увеличивал нашу заявку вдвое. С каждым днем продажи росли.

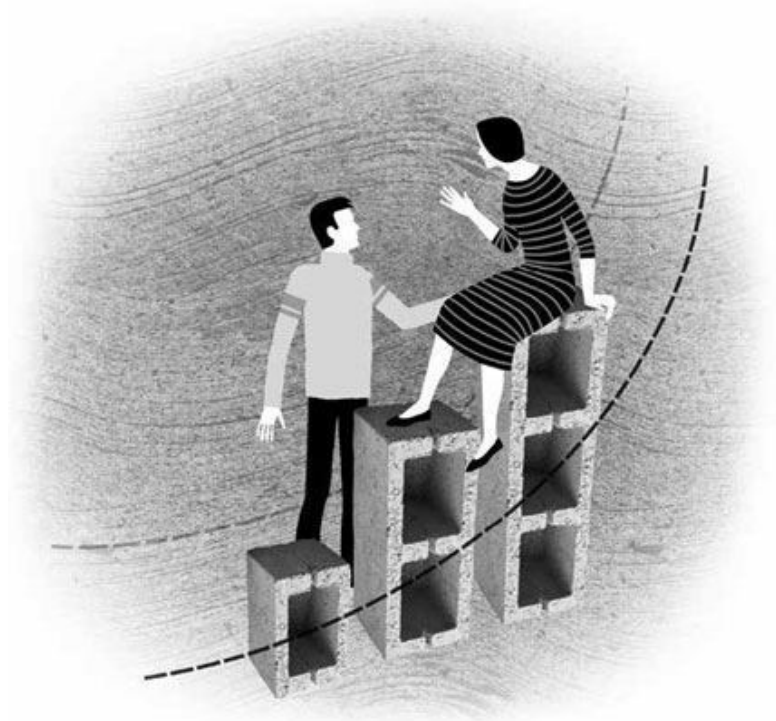
За двухнедельную акцию оба наших торта вышли в лидеры и попали в обязательную матрицу заветного Универсама. Нам предоставили четверть холодильной витрины нашего конкурента «Шоколадная долина». Предела моей радости не было, а мужчины-учредители начали советоваться и интересоваться моим мнением, если затевали что-то новое.

Но это было только начало. Универсам надолго стал моей ежедневной рабочей площадкой. Даже в выходные, если я выезжала из дома, обязательно заглядывала сюда.

Через полгода нам предложили поставить свою холодильную витрину взамен холодильника конкурента, потому что наши торты на четверти полочного пространства приносили Универсаму основную выручку.

Спасибо, Анастасия Егоровна, благодаря вам я заработала себе автомобиль – новый, из салона. Но это в скором будущем, а пока меня поджидают сложности...

Глава 12. Повышение зарплаты



На нашей кухне темно-серые стены – черновая штукатурка. Ремонт сделан только в санузлах и на втором этаже в спальнях. Прихожая, гостиная и кухня ждали своей очереди

на финансирование и наше с Ильей время. А мы работали с утра до ночи.

В моих руках пенится, блестит и словно сама собой выстраивается в сушилку посуда. А голова занята мыслями о работе:

«Наше производство занимает всего 100 квадратных метров. Чтобы не нарушать технологическую поточность выпускаемого объема и не врать проверяющим, нужны дополнительные метры», – поставив последнюю тарелку и вытерев руки, я поднимаюсь на второй этаж, где после ужина в детской муж резвится, уткнувшись в компьютер.

– Илья, нам важно увеличить производственную площадь, – усаживаюсь я рядом на кровать.

– Я и сам, Ленчик, знаю! Надо строить свой цех, предусмотреть всю поточность, логистику, – отвечает он, раскладывая пасьянс.

– Нашим соседям выручки точно не хватает на зарплату.

– Ты откуда знаешь? – продолжая смотреть в монитор, безразлично спросил Илья.

– А ты не видишь? Они только булки пекут и в три часа дня уже по домам расходятся. Сколько стоит булочка? Прикинь, какая у них копеечная выручка. Может, нам с ними объединиться?

– Ты думаешь, с ними реально сработаться? Они саботажники, работать нифига не хотят! – резко развернулся ко мне, бросив игру.

– Я не знаю, реально или нет, но строиться долго. Если у нас будет 250 метров цеха вместо наших ста, то от СЭС нечего скрывать. А если с Валентиной Михайловной сработаемся, то дисциплина и качество улучшатся.

– Я поговорю завтра с ними, Ленчик, обязательно, – и Илья снова продолжил игру.

Через пару месяцев численность наших сотрудников увеличилась на шесть человек. Валентина Михайловна, которая 40 лет проработала в цехе, стала заведовать нашим производством и наводить порядок, а площадь выросла в два с половиной раза. В будущем у нас образуется сильный союз: ее профессиональный и жизненный опыт позволит буквально «кашу варить из топора». А пока я со рвением изучаю клиентскую ценность, на моей прикроватной тумбочке живет огромная книга Котлера, я засыпаю и просыпаюсь с мыслями о бизнес-улучшениях.

Из-за таких перемен нам пришлось заниматься ротацией персонала, оставляя одного из двух бригадиров. Лена Божко, несмотря на молодость, сильно выделялась среди кондитеров: глазами-изумрудами, улыбкой «от уха до уха», крупным телосложением и неугомонным желанием роста. Нестандартное мышление и здоровое рвение к новому меня в ней потрясали. Лену никто не просил и, естественно, ее инициативу не оплачивал, но она по собственной воле готовила программу для праздников и брала на себя роль ведущего корпоративов, превращая обычную попойку в поиск

смыслов нашего труда.

Поступив в институт коммерции на заочное отделение и уходя на сессии, она стала неудобным бригадиром – ей грозило сокращение. А в рядовые кондитеры возвращаться было уже неинтересно. Всю ночь я маялась: мне не хотелось ее терять, но в цехе работы для нее не было. А к утру пришла шальная мысль.

От нашего производства, расположенного в пристрое к гостинице, по всем семи ее этажам гуляет аромат нашей выпечки и ванили. Гостиница действует только на седьмом этаже, а на шести других офисы сдаются в аренду и течет огромный поток деловых людей. Наш офис – на первом этаже, прямо напротив входа в цех, и мне приходит в голову организовать в офисе продажу тортов.

– Илья, давай Лену сделаем администратором в офисе.

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.