

# Оглавление

От авторов ..... 9

## ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

Краш-тест «История одного баклана» ..... 13

В шкуре наемника: первый опыт и первые выводы ..... 30

Вторая попытка запихнуть себя в шкуру наемника ..... 42

Попытка третья, она же последняя ..... 54

Морковка-пати ..... 69

Жизнь в режиме фриланса ..... 75

Начало ..... 87

Поиски флориста ..... 103

Первые продажи ..... 122

Карл Лагерфельд ..... 130

Горячая пора .....	138
Ложка дегтя .....	156
Человеческий фактор .....	167
По ту сторону .....	189

## ЧАСТЬ ВТОРАЯ

Флешбэк. Рождение «Лео» .....	201
Автосалон на Стрелковой .....	213
Больше рекламы, хорошей и разной .....	221
Кадры решают все .....	245
Внутренние коммуникации .....	259
Toyota .....	293
Агония .....	302
То, что дороже денег .....	308
Разочарование в людях .....	313
Карты раскрыты, маски сброшены .....	324
Как выжить, когда кажется, что ваш мир рухнул .....	341
Благодарности .....	360

# **Краш-тест «История одного баклана»**

В Москву я приехал только тогда, когда все закончилось. Когда понял, что ничего мне больше делать в Архангельске. Бизнеса нет. Денег нет. Ничего нет.

Что мне оставалось? Ходить по кругу и рассказывать душераздирающую историю, как я все потерял, как славно меня кинули и какой я молодец? Чтобы все вокруг охали-ахали, вздыхали, сочувствовали и спрашивали, как же так вышло?

Как так получилось, что от бизнеса с оборотами в два с половиной миллиарда рублей не осталось ничего? Пары десятков миллионов на черный день, домика, нескольких машин, квартир? Почему у меня не осталось ни сил, ни средств, чтобы запустить какой-то новый проект, пусть даже с нуля?

Как это произошло? Что было сделано не так?

Я начинал свой бизнес в 2000 году с двумя тысячами рублей в кармане в малюсеньком офисе размером с туалет и выстроил огромный холдинг, предоставив рабочие места примерно пяти сотням сотрудников за весь период существования группы компаний «Лео».

И в итоге не просто остался у разбитого корыта, а оказался в куче дерьма!

И это еще слишком мягко сказано.

Я не просто шел, шел, шел, споткнулся, упал, очнулся, гипс. Я навернулся с небоскреба, пробил своей задницей дырку в асфальте, в грунте, прорвал горячий тысячник\*, затем холодный, потом нырнул в канализацию, проплыл там до сточной канавы, затем вынырнул, захлебываясь, кое-как добрался до берега, потерял сознание на месяц, а очнулся покрытым мхом, птичьим пометом и перьями, грязными пластиковыми бутылками, даже не надеясь на такой подарок судьбы, как дождь, который смог бы смыть с меня все это. Теперь звучит гораздо ближе к реальному положению дел!

Вот так началась моя новая жизнь.

Стоп! Некоторые, возможно, не в курсе, о чем речь. 9 марта 2009 года интернет-журнал «Частный корреспондент» разместил в сети статью под названием «История одного разорения». Кратко и по делу. Чтобы всем сразу стало ясно, думаю, уместно привести ее здесь целиком.

## **История одного разорения\*\***

**Как владелец холдинга с оборотом 2,5 млрд остался без денег**

К своим 28 годам основной владелец холдинга «Лео» Олег Бармин в городах Архангельске и Северодвинске построил бизнес по продаже иномарок с годовым оборотом 2,5 млрд рублей, поучаствовал в местных выборах, открыл журнал «ЖЖ», рекламное агентство Very Well, кафе «Номера» и стал героем публикации «Миллион до тридцати» в журнале FHM.

Сейчас Олег — банкрот, он не взял пример с героя драйзеровского «Финансиста» и не смог сохранить ничего.

Вот как это случилось.

### **Взлет**

Миллионера в этом небольшого роста энергичном парне в рваных джинсах выдавали разве что дорогие ботинки да Vertu. «Коллеги подарили, — улыба-

---

\* Тысячник — водопроводная труба диаметром более 1000 мм. Холодные тысячники и горячие тысячники — подающие холодную и горячую воду соответственно. Такие трубы в основном используют для укладки в северных регионах, так как в более тонких трубах вода зимой может замерзнуть. Прорыв такой трубы — очень серьезная авария.

\*\* «Частный корреспондент», <http://www.chaskor.ru/p.php?id=4080>. Прим. ред.

ется Олег. — Я его только в переговорах с москвичами юзаю». Точно так же он почти не юзгал и свой новенький Lexus LS460. Когда Бармину однажды позвонили знакомые из банка и попросили «лексус», чтобы достойно встретить приезжих из Москвы, Олег предложил свой с водителем за 2 тыс. рублей в час. В итоге он заработал 12 тыс. рублей за шесть часов, а в его голове созрел бизнес-план. Через месяц в Архангельске и Северодвинске уже существовало VIP-такси Бармина. Идеи у него вспыхивали мгновенно, и, в отличие от большинства людей, он тут же их реализовывал.

А началось все, со слов Бармина, с 2 тыс. рублей в 2000 году. На них 19-летний третьекурсник Севмашвтуза купил каркас сторожевой будки. Вдвоем с приятелем они покрасили будку, вставили стекла, заняли 1500 долларов и купили бэушный станок для балансировки колес. Так в Северодвинск, городок на берегу Белого моря с 240-тысячным населением и атомными подлодками у причала, втиснулся шиномонтаж «Тип-топ». Дела пошли, но «имели мы с этого слезы — всего 15–30 тыс. рублей чистыми в месяц», — смеется Олег.

Примерно в то же время была создана и своя коптильня: «Покупаешь мороженую рыбу, размораживаешь, засаливаешь, коптишь и продаешь снова».

В 21 год Олег со своим другом решили заняться торговлей авто. Иномарки в маленьком Северодвинске тогда не продавал никто — все ехали за ними за 30 км в областной центр — Архангельск. Денег хватило на регистрацию ООО, кассовый аппарат, компьютер и ремонт в кабинете. Продавали первые машины по картинкам в буклетах — по 1–2 в месяц. Схема была такая: покупатель вносил 30% предоплаты, когда у Олега набиралось трижды по 30%, он платил по безналу дилеру в Москве, прыгал в поезд и лично гнал обратно одну «шкоду». И так целый год.

Потом Олег переключился на продажи по картинкам и других марок, как-то удачно протолкнув аж три «туарега». С тех пор усилия стали давать отдачу активнее. Прибыли — в рекламу, в обучение первого персонала. А потом в ремонт арендованного здания — так появился стеклянный автосалон в Архангельске. Питерцы из фирмы «Лаура» выбрали Бармина партнером по продаже джиэмовских «шевроле-нив», создав СП с паритетом в капитале 51/49%. А сам Бармин выбрал для нового бизнеса BRP (снегоходы и водные мотоциклы Sea-Doo, Ski-Doo). Еще одна компания Бармина торговала «тойотами» и «лексусами».

Рынок иномарок в то время бурно рос. Олег расширил свои торговые площади до 12 тыс. «квадратов» и купил «конкурента», компанию «Мартен», областного дилера «Рольфа», а вместе с ней и дилерский контракт на Hyundai и Mitsubishi.

Фанат креативной рекламы, Олег решил — а почему бы не делать ее и другим? Созданное им агентство Very Well работало для местных, питерских и уже одной лондонской компаний.

Чуть позже появился и собственный глянцевый журнал под названием «ЖЖ», делать который Олег выписал из Москвы бывшего замглавреда журнала FHM.

В последний успешный год, 2007-й, оборот компаний Бармина составил порядка 2,5 млрд рублей за счет продаж и обслуживания Opel, Chevrolet, Hyundai, Mitsubishi, Subaru, Toyota, позднее появились Volvo, Land Rover. По разным оценкам, холдинг «Лео» продавал 30–50% всех иномарок в Архангельской области.

В планах на 2008 год было по традиции почти удвоение выручки (план — 4 млрд рублей), а также дальнейшее увеличение присутствия на рынке иномарок. Был и прекрасный коллектив — порядка 300 человек, а на празднование нового, 2007 года 180 лучших работников Бармин вывез чартером в Калининград на двухдневную праздничную программу с экскурсиями и выступлением группы «Плазма». Олег всегда считал, что правильные кадры решают все. И большинство кадров его боготворили, конкуренты признавали поражение, а узнаваемость бренда «Лео» в губернии была не меньше рейтинга Путина.

Бурный рост не обходился без кредитной подпитки: долговая нагрузка у холдинга была в 2008-м в среднем порядка 200–250 млн рублей. Но радужный рост продаж иномарок позволял легко с такой нагрузкой справляться.

У каждой из трех основных компаний холдинга был директор, а чтобы отойти от личного оперативного управления, Олег нашел себе ценный кадр — бывшего топ-менеджера, занимавшегося развитием дилерской сети Hyundai в России В. А., которому доверил оперативное управление всей группой компаний. Олег построил замечательный бизнес и отошел от оперативной рутины — о чем еще можно мечтать?!

Омрачило последний удачный год разве что печальное известие: Бармину так и не дали дилерство Toyota, на которое он молился и к которому готовился не один год. Олег даже заказал в студии «Антимульт» мультфильм про то, как сильно он хочет стать дилером японской марки.

Как оказалось, это был лишь первый удар по группе компаний «Лео».

## **Как не доверять менеджерам**

Сейчас группа компаний «Лео» — банкрот с долгами более 100 млн рублей, а лично у Бармина денег осталось на пару-тройку месяцев жизни россиянина среднего класса.

Пользуясь тем, что Олегу сейчас действительно нечего терять, и с его согласия «Часкор» публикует отрывки из его писем друзьям и личных разговоров с самим Олегом, где он рассказывает, как так получилось.

«Сначала подкосил отказ Toyota, затем надежда на действия наемного менеджера В. А., он харизматичный, сильный, наглый. Я понимал, что что-то происходит не так, но сил справиться с ним не было. Он хорошо убеждает, но его слова так словами и оставались. В результате были приняты неправильные решения и не принята масса мер по спасению ситуации, которую сильно усугубил кризис.

Вообще Россия не дожила до цивилизованного уровня ответственности наемных менеджеров. Поэтому, если вы устали от своего бизнеса и не хотите его плотно контролировать, единственный вариант — продавать, иначе вы можете про него забыть не на время, а навсегда».

## **Пикирование**

«С начала кризиса мы начали терпеть убытки, теряя по 3–5 млн рублей в месяц против обычных 3–5 млн чистой прибыли. Средняя ставка по всей нашей кредитной массе поднялась с 14% годовых до 21%.

В ноябре компания осталась без оборотных средств, так как погасила кучу текущих кредитов (а новые банки перестали выдавать). Маржа из-за действий дистрибуторов приблизилась к нулю. При этом продолжал падать спрос на ремонт, на дополнительное оборудование и страховку, на которых дилеры по традиции отлично зарабатывали.

Но был и позитив: наконец-то появились инвестиции от одного питерского банкира, в обмен на деньги по подписенному меморандуму на банкира был оформлен наш земельный участок кадастровой стоимостью 67 млн рублей. Полученные средства я инвестировал в запуск дилерского центра Honda, который должен был взять на себя часть долговой нагрузки холдинга. Тогда еще не было очевидным, что кризис надолго.

Закрывая кредит за кредитом, компания вынужденно забралась в карман к клиентам. Я с ужасом представлял, как все может в один прекрасный момент рухнуть, останется 40–60 клиентов, которым компания будет должна. Представьте: человек копил на машину полжизни, затем отнес деньги дилеру.

И тут ему говорят, что он пролетел... Это не только ужасно с морально-этической точки зрения, но и опасно для жизни и свободы — люди могут и камнями закидать, и в прокуратуру пойти... Если их несколько, то это мошенничество. Никого не будет волновать, что я пострадавший акционер.

Еще одна серьезнейшая проблема — это сотрудники, которым было нечем выдавать зарплату.

После новогодних праздников прилетаю домой. Собираю людей, начинаю разбираться со всем геморроем и понимаю, что остались считаные дни до того момента, когда все рухнет и тюрьмы будет не избежать.

Старой командой беремся за дело. Сливаем остатки автомобилей, на эти деньги выкупаем клиентские, тем клиентам, которым не привезти автомобили, возвращаем деньги. Ремонтируем авто, которые находятся на сервисе, новых не принимаем. Весь этот процесс сопровождается постоянным увольнением сотрудников. Все нервничают. Банкиры трясут каждый день, подают в суд, звонят...»

### **Как я потерял земельный участок**

«В это же время прилетает финансист питерского партнера-банкира, выводит все деньги, ничего не объясняя. Я вызываю его и через 10 дней лечу с моим партнером по бизнесу в Питер. Там мы ловим «банкира» два дня, наконец-то происходит встреча. Он говорит: «Деньги забрал!» Я: «А как же затраты на старт и наш участок?» — «Меня это не волнует, а участок теперь мой!»

В этот момент у меня все поплыло, они ушли, по щекам потекли слезы. Я и мой партнер по бизнесу потеряли актив, практически последнее, что оставалось.

Позднее я узнал, что тот банкир срочно попытался слить его за 10 млн рублей.

А все дело в том, что по собственной глупости, доверчивости и второпях участок в залог мы оформили не совсем юридически правильно, понадеявшись на доброе имя партнера — управляющего крупным банком».

### **Как я потерял дилерский центр Honda**

«Сразу же после кидалова в Питере у меня состоялась встреча с президентом Honda Motor Rus господином Като.

Я рассказываю Като-сан свою леденящую кровь историю: о проблемах, о невозможности вести операционную деятельность и деморализации самого себя. В тот момент я был в состоянии истерии: примерно как женщина, которая потеряла ребенка.

Като-сан предлагает суперусловия работы, которые сводятся к тому, что ничего строить не надо (обычно требуется строить дилерский центр), можно продавать хоть одну машину в месяц (обычно есть план продаж, за невыполнение которого возможны санкции)!

Но вместо того чтобы принять щедрое предложение, я, не обдумав, выкладываю свой вариант. По сути я планировал уступить дилерский центр (передать контракт, отремонтированное помещение, автомобили, запасные части, спецоборудование, обученных сотрудников) крупной питерской компании RRT, компенсировав себе за это 20–25 млн рублей, которые хотел направить на решение насущных проблем с долгами.

Господин Като и его помощник Игорь Шариф обещали попросить хозяина RRT «оказать финансовую помощь в кратчайшие сроки».

Однако на деле все получилось совсем не так. Руководитель RRT г-н Барабанов по согласованию со мной присыпает восемь человек, которые исследуют обстановку на месте, после чего из Петербурга последовал неожиданный ответ. Компания RRT предлагала организовать новое ООО, на которое перевести дилерский контракт с Honda. Кроме того, они решили напрямую заключить арендный контракт на здание дилерского центра у владельца недвижимости в обход меня, а вместо 20–25 млн рублей мне предлагали не более 3 млн рублей.

Я понимаю, что дело пахнет очередным кидняком, и пытаюсь срочно отменить все договоренности с Honda и хотя бы остаться дилером. Звоню Шарифу, договариваюсь о встрече и напарываюсь на холодный прием: он говорит, что контракт со мной уже почти разорван.

Дальше все идет по запрограммированному сценарию: Игорь Шариф не берет трубку, ребята из RRT угрозами и деньгами добиваются того, что директор пока еще моего дилерского центра Honda пишет письмо в Honda Motor Rus о расторжении контракта! Honda разрывают контракт. Далее пытаются арендовать у владельца помещение, которое мы готовили и ремонтировали для Honda и за которое нам не хотели давать денег.

Питерцы так расходятся, что решают отобрать у меня все это здание, которое мы арендаем целиком! И это несмотря на то, что в нем был еще один мой бизнес — марка Hyundai.

Вывод: хотели как лучше, а получилось как всегда! Вместо того чтобы выручить потраченные средства, мы снова потеряли актив.

На этот раз все было сделано не без помощи представителей самой Honda. Совковый подход в обход г-на Като, который бы никогда не допустил такого

беспредела! При этом страдают клиенты, персонал и акционеры, которые расчитывали на порядочность японского концерна, а вместо этого получили подход начала 90-х».

### **Как ведут себя бывшие партнеры в кризис**

«И тут пришла новая беда. Мой долгосрочный инвестор г-н Горбунов взял в осаду второй этаж нашего основного дилерского центра, выставив охрану. Сотрудники пришли на работу, но попасть на рабочие места не смогли. А внутри — клиентские автомобили, авто дистрибутора и несколько разобранных на сервисе.

Дело в том, что мы брали у Горбунова долгосрочный инвестиционный кредит на 10 лет, для того чтобы отремонтировать его же помещения, а он в связи с кризисом и своей наглостью решил их забрать прямо сейчас, вот таким силовым методом. Звоню ему, он начинает издеваться, приговаривая: «Пусть вас рвут клиенты, дистрибуторы! Да кто угодно! Я быстрее получу деньги!» Мы могли вызвать милицию, подать на него в суд, но, проконсультировавшись с юристами, мы поняли, что реальных результатов можно было добиться не ранее месяца.

Клиенты начали звонить в клиентскую службу Mitsubishi и Land Rover, ситуация стала накаляться.

Нам пришлось пойти на поводу у Горбунова и согласиться передать автомобили в счет этих полувиirtualных долгов. Получив все деньги с процентами, он вспомнил про мой личный долг с отпуска, который сформировался из-за того, что он купил пиджак, который ему не понравился, и он отдал его мне. Плюс пара счетов из отелей. В тот момент он не стал вспоминать о том, что мы ездили на моей машине и что я как-то спас его Vertu в аэропорту Хельсинки, что уж тут говорить о товарищеских отношениях... Он просто получал удовольствие. Человек невысокого роста, он был похож на Наполеона.

В завершение Горбунов разорвал с нами договор аренды на свое здание и передал все питерской компании «Лаура». А ведь была вероятность продать права аренды и оборудование, для того чтобы закрыть наши насущные проблемы. Еще один раз меня кинули. Блокада продлилась восемь дней и закончилась за несколько дней до прекращения работы компании.

За последние 30 дней в результате трех кидняков да еще и на фоне кризиса я потерял не менее 100 млн рублей».

### **Финиш**

«Вторник, вечер. В нашем последнем форпосте — дилерском центре Hyundai — наш корпоративный юрист, один из тех, кто бился со мной рядом

до конца, собирает оставшихся работников и объявляет, что все уволены, так как компания разорена.

К счастью, на этот момент все клиенты закрыты, деньги на зарплаты с компенсациями найдены, все автомобили, которые принадлежат дистрибуторам, стоят на охраняемой стоянке. Клиенты, сотрудники и дистрибуторы просто не представляют, как им повезло.

Руководитель группы компаний В. А., оформив в счет своей зарплаты Volvo XC70, за несколько часов до собрания уезжает в столицу.

Теперь будет куча судов. Я должен более 100 млн рублей. Границы будут закрыты, так что загранпаспорт мне теперь не понадобится.

Денег есть на пару месяцев жизни... ну, может, тройку... Жаль, что я не складывал деньги в кубышку, в носочек, так чтобы какое-то время не думать, на что жить».

### **Что дальше**

«Этим рассказом я не пытаюсь вызвать жалость к себе и людям, которые мне помогали. Хочу, чтобы другие не делали таких ошибок как я. Тяжело не из-за финансовых потерь, произошло безумное разочарование в людях, которым доверял, надеялся на них и не знал, кто именно может продать, предать и обмануть.

Что я теперь буду делать дальше? Хороший вопрос. Хочу заниматься рекламой, продажами, общением, но никак не ковырянием ворохе документов. И пока совершенно не хочется огромной ответственности, наелся ею, по крайней мере, пока. Сейчас самое главное отойти от этого «ада на земле», который творился вокруг последние месяцы.

Пройдет время, все уляжется, голова вычистится — и снова в бой! Сделав мас-су выводов, понимая, на кого можно по-настоящему положиться. С людьми мне очень повезло, порядка 10 человек до последнего были рядом».

Максим Кудеров

Моя компания не единственная пострадала во время кризиса. Но когда случился кризис, я мог выдернуть из умирающей компании какую-то сумму денег, украдь, присвоить... Мог, но не сделал этого!

Почему? Потому что я вырос в приличной семье. Я воспитывался на других примерах!

Мой отец руководил крупным предприятием, имел в подчинении почти две тысячи человек; отработал сорок лет, а если применить северный коэффициент «год за полтора», то шестьдесят! И всегда все делал для людей. Получал зарплату и раздавал ее налево и направо. Если мама что-то успевала отловить, гуд! Если нет, тоже о'кей. А зарплата у отца была приличная, соответственно, он и другим очень хорошо помогал.

Наверное, это наложило отпечаток на мое отношение к деньгам. Я никогда не делал заначек, все куда-то раздавал, если говорить про небольшие деньги. А что касалось крупных, то я полностью реинвестировал их в бизнес.

Если бы мои прадед, дед и отец были бизнесменами, вероятно, они научили бы меня чему-то «полезному» и я бы с самого детства усвоил, что в первую очередь надо думать о себе. А во вторую — не забывать про себя любимого! И в третью — на всякий случай делать для себя заначку на черный день.

Потому что большей части тех, кому ты помогаешь, на тебя наплевать. И сколько бы ты ни делал для других, если тебе вдруг что-то понадобится, эти люди, скорее всего, тебе откажут.

Я остался ни с чем, потому что я все раздал.

Сколько было компаний во время кризиса, которые сначала месяцами не выплачивали зарплату сотрудникам, а потом выпускали их на все четыре стороны: «Всем спасибо, все свободны! Можете подавать на нас в суд, нас это не касается!»

Я не мог так поступить.

Я принял решение быть корректным по отношению ко всем людям. В первую очередь к клиентам.

Представьте себе: какой-нибудь дедушка всю жизнь копил, копил, копил, всю жизнь работал, работал, работал, и вот решил купить себе автомобиль, отнес свои деньги дилеру, а тут кризис, и компания кидает его. Ни машины, ни денег.

Представили? Как вам ощущения?

А во время кризиса такое происходило сплошь и рядом. Один из банкиров прямо так и сказал мне:

— Кидай «физиков» и погаси нам хоть что-нибудь!

— Ты не получишь премию, жалкую премию! А дедушка перед смертью решил купить себе Tucson на деньги, которые

копил всю жизнь, и из-за тебя и твоей поганой премии не сможет этого сделать?! Да, я костьми лягу, но все верну «физикам»!

И мы вернули все всем...

Старой гвардией взялись за дело, успели слить остатки автомобилей и выкупили на эти деньги авто клиентов. Тем клиентам, которым не привезли машины, вернули деньги. Некоторые не соглашались и просили тачки, я расторгал договоры и отправлял им деньги почтой. Кроме того, мы вернули авансовые платежи за заказанные запчасти: просто обзванивали людей и приглашали забрать деньги.

Я считаю, это счастье, что нам удалось вывести из-под удара физические лица.

Итак, с клиентами разобрались. Дальше сотрудники. Я лично попросил главного бухгалтера посчитать, сколько нужно денег, чтобы рассчитать всех. Она назвала сумму. Не помню уже, сколько там было точно, четыре или пять миллионов рублей.

Я сказал: «Ок, теперь все, что приходит в кассу, — на зарплату!» И выдал зарплаты даже тем сотрудникам, которыеворовали: просто закрыл глаза на их беспредел.

Кто-то действительно хорошо нагрел руки. Например, куда-то пропал целый склад резины. Там было примерно на два миллиона, точную сумму я, конечно, уже не помню. Тащили все, что не приколочено: хоть скрепку, хоть дырокол. У меня от этого волосы дыбом на голове стояли!

Что говорить о простых сотрудниках, если мои партнеры — каждый, каждый! — тянули одеяло на себя, пытаясь присвоить себе все, что только можно и нельзя. Руководитель группы компаний «Лео» г-н В. А., человек, который, по идеи, должен был бы отстаивать ее интересы до конца, оформил в счет своей зарплаты Volvo XC70 и свалил в столицу. Корпоративный юрист, имевший доступ ко всем документам и печатям, тихонько переоформил на себя купленный мною на аукционе Cayenne Чичваркина и тоже слился. А Cayenne Чичваркина был для меня как... как... как броневик Ленина для какого-нибудь вашего прадедушки!

При всем при этом в «Лео» оставалось много людей, человек двести, которые бились плечом к плечу до последней минуты.



Купленный на аукционе Cayenne Евгения Чичваркина. Собранные на аукционе средства ушли в фонд помощи детям из многодетных семей: на медицинские и образовательные цели

Это очень много, когда твое предприятие неумолимо затягивает в воронку кризиса, когда сотрудники бегут, а партнеры и кредиторы рвут тебя на части.

Три человека, всего три человека устроили истерику по поводу того, что им нужно выплатить компенсацию за отпуска. Две девицы подали в суд, что им недосчитали семь с половиной тысяч рублей, если не ошибаюсь. Мы объясняли: «Ребята, компании конец, но мы вам выплачиваем зарплату! Мы вам вы-пла-чи-ва-ем!» Наших активов просто не хватило бы на то, чтобы выплатить и компенсации, и отпуска, и что там еще полагается.

Сколько у нас было денег — мы все раздали!

Хотя эти деньги, эти четыре-пять миллионов рублей, в принципе могли бы просто забрать себе, спокойно положить их в свой карман, сбежать вслед за г-ном В. А. и корпоративным юристом. С такой суммой в руках легко можно было начать новое дело где угодно!

В тот день, когда я отдал последнему «физику» последние деньги, когда я провел последнее корпоративное собрание,

на котором объявил всем оставшимся работникам, что они уволены, поскольку компания «Лео» разорена, после всего этого ужаса я забрался в ванну, открыл бутылку вискиаря, собираясь нажраться до беспамятства и покончить с жизнью.

Что было потом, помню слабо.

Очнулся в Москве. Спасибо доброму человеку, который дал мне ключи от своей московской квартиры и сказал, что я могу бесплатно жить у него полгода. Я купил вина, закрыл дверь на все замки и бухал две недели.

Бухал и рыдал. Рыдал и бухал.

Бухал. Бухал. Бухал.

Потом, когда слезы кончились, а алкоголь уже не лез, стал что-то вспоминать, пытался анализировать: что, как, почему?

Знаете что? Когда-то давно у меня был мотоцикл Honda. Тысяча кубов. Три секунды до сотни. Драйв. Секс. Кайф. Непередаваемые ощущения. Все тачки нервно курят рядом с Honda.

И как-то раз поехал я из Северодвинска в Архангельск. С зимней непривычки спина быстро затекла, и на подъезде к архангельскому железнодорожному мосту я, осмотревшись по сторонам и не обнаружив автомобилей, решил разогнаться из позы зю: встал на подножки, держась за руль, выпрямил спину... класс-с-с... какое облегчение...

Вдруг — хрись!

И что-то белое перед глазами, все закрутилось, завертелось, побежали круги. А потом все остановилось, замерло, и я отключился.

Сперва вернулось зрение. Вижу трещину в асфальте. Очень близко. Огромная такая трещина... Взгляд как-то странно на ней фокусируется, очень похоже на зум фотоаппарата. А в голове проносится: «Вот козлы, как они асфальт замечательно положили! Когда же они уже научатся нормальные дороги делать?»

Постепенно стало возвращаться осязание. Попытался почувствовать руки, затем ноги. Так сразу и не поймешь, где их искать и есть ли они вообще.

Пошевелился. Живой? Не живой?

Перевернулся на спину: вроде живой.

Сел на задницу. Точно живой!

Смотрю по сторонам: сижу посередине дороги, прямо на разделительной полосе, справа стоит КамАЗ, в нем водила с выпученными глазами, слева — какая-то тачка, в ней непонятно кто, вокруг ошметки моего мотоцикла. Когда я свалился, он стал неуправляемым, упал на правый борт, отскочил от удара, упал на левый борт, затем укатился на обочину.

Хм-м. Был мотоцикл — стал запчастицикл.

Попытался встать. Перевернулся лицом вниз, встал на колени, затем — на одну ногу, на вторую. Фигасе, я хожу!

Подошел к мотоциклу.

Поднял его.

Завел.

Сел.

Доехал до заправки в полукилометре от места аварии.

Остановился. Заглушил двигатель.

Снял шлем. Расстегнул костюм.

И тут меня как затрясет!

Человеческий организм — очень крутая штука. Он вовремя впрыскивает адреналин в кровь, чтобы вы не обделались и не почувствовали боли, а когда исчезает угроза, вы вновь предоставлены сами себе.

Хм-м... Надо оценить нанесенный урон: костюм из толстой свиной шкуры разодран до защиты, и сама защита тоже в клочья, я весь в синяках и легких ссадинах, но живой!

Живой и даже не поломанный!

Если бы не костюм, от меня бы остались только уши. Краш-тест на скорости 100 километров в час — никогда не пытайтесь повторить!

Что же случилось?

Дорога насыпная, поэтому она выше окружающих ее полей метров на десять-пятнадцать. Внизу болотце, где тусят разные птички, иногда перелетающие дорогу.

В общем, меня сшиб баклан. Белый, растак его, баклан! Я чуть насмерть не убился из-за этой тупоумной птицы!

Конечно, во всех своих бедах всегда легко найти виновных на стороне: пролетающих мимо бакланов, плохо положенный асфальт, кризис, рейдеров, партнеров, банкиров и разных прекрасных людей. Можно винить кого угодно, сожалеть о чем угодно, но делать это — бесполезная трата времени и сил. Просто потому, что все, что случилось, уже случилось!

Например, я сейчас говорю, что я мудак. Я еще тысячу раз могу повторить, что я мудак, мудак, мудак, мудак. И еще какое-нибудь другое нецензурное слово. И после этого еще два раза мудак. И добавить, что все делал неправильно и был тщеславен и излишне самоуверен, но ничего не изменится. Прошлое нельзя изменить.

Живой? Живой! И надо смотреть в будущее, а не жить прошлым. Из прошлых побед и поражений сделать правильные выводы и идти дальше. Пережевать и проглотить все дермо, которое на тебя вывалилось. И надеяться, что в следующий раз этого дерма окажется меньше. Но не рассчитывать на то, что его не будет вовсе.

Сидя в московской квартире и размышляя об этом падении, я постепенно трезвел, а потом решил, что надо как-то заставлять себя шевелиться и двигаться дальше.

Прибрался, сдал бутылки, купил абонемент в фитнес-клуб и начал ходить в него почти ежедневно, похудел на шесть килограммов и почувствовал себя гораздо лучше.

Заняться мне было особенно нечем. А времени — вагон! Поэтому решил сделать то, до чего раньше просто не доходили руки, и для начала завел себе небольшой блогик в ЖЖ.

Я не особенно понимал, для чего мне это нужно, просто стал переносить туда все архивы для удобства хранения. Описал там свою историю, одно, другое.

А параллельно мои виртуальные и реальные знакомые рассказывали о моей ситуации своим знакомым. И через сарафанное радио мне начали приходить предложения от различных СМИ: встретиться, пообщаться, дать интервью, поучаствовать в фотосессии.



Фотосессия «Бомж под мостом»

Одна из таких фотосессий называлась «Бомж под мостом». Очень точное название, как раз характеризующее происходящее со мной в тот период.

Компании разорялись по всей стране, читателям СМИ было любопытно поглядеть на «живую обезьянку». От участия в подобных проектах я никогда не отказывался — ни раньше, ни теперь. Денег мне это не прибавляло, но зато я потихонечку ожила. Каждый день мне приходилось шевелиться, просыпаться, смотреть по сторонам.

Это просто кайф!

Вот ты сидишь в четырех стенах, бухаешь, рыдаешь, сопли размазываешь, жалеешь себя — неделю, другую, третью, потом выползаешь из норы, а вокруг все яркое, цветное, огнечки повсюду мигают, музыка играет, запахи вкусные, люди ходят, девушки... можно кофе попить из автомата... м-м-м!

Решил: никаких больше сидений дома, надо что-то делать: бегать, прыгать, скакать!

Сто пятьдесят тысяч рублей, с которыми я приехал в Москву, кончились очень быстро. Для столицы это вообще не деньги. А в Москве сидеть без денег, а тем более голодать, стыдно. Потому что в таком огромном мегаполисе работы — море! Кризис, не кризис — никого не волнует.

Ну и что, что тут надо вкалывать в десятки раз больше, чем в регионах? Мне к такому не привыкать — на себя я работал по 24 часа в сутки. Осталось понять, куда лучше приложить свой мозг и харизму, чтобы не потратить время зря.

И поскольку финансов на стартап не было, да и произошедший крах меня основательно подкосил, я подумал: «А почему бы мне не попробовать влезть в шкуру тех, кем я управлял столько времени. Почему бы не поработать наемником на дядю?»

Наемники и собственники смотрят на вещи совершенно по-разному. И увидеть различные процессы именно с позиции наемника тоже может оказаться полезно.