

Владислав Моисеев

I

ОДНАЖДЫ НЕ В АМЕРИКЕ

Первое пособие
по завоеванию мира
подручными
средствами

[<>> Купить книгу на сайте kniga.biz.ua <>>](http://kniga.biz.ua)

Оглавление

Предисловие	9
От автора	11
[ГЛАВА 1] Шерзод	16
[ГЛАВА 2] Барно	23
[ГЛАВА 3] Шерзод и Барно	28
[ГЛАВА 4] О пользе жены	34
[ГЛАВА 5] «Ты не местный»	40
[ГЛАВА 6] 100 долларов	44
[ГЛАВА 7] Битва за Москву	51
[ГЛАВА 8] Обои	55
[ГЛАВА 9] Конкурент	60
[ГЛАВА 10] Повесть о капитане Григорьеве	64
[ГЛАВА 11] Окно в Китай	75
[ГЛАВА 12] Большой партнер	83

ОДНАЖДЫ НЕ В АМЕРИКЕ

[ГЛАВА 13]	Система. Система. Система	86	
[8]	[ГЛАВА 14]	Все сначала	94
	[ГЛАВА 15]	В поисках утраченного времени	100
	[ГЛАВА 16]	Этот город захвачен	106
	[ГЛАВА 17]	Изобретение «Макдоналдса»	112
	[ГЛАВА 18]	Нужно больше ошибок	121
	[ГЛАВА 19]	Отчаяние	123
	[ГЛАВА 20]	Варнавский	130
	[ГЛАВА 21]	Франшиза, или Искусство жениться	143
	[ГЛАВА 22]	Настоящий детектив и немного христианизатор	148
	[ГЛАВА 23]	Сладкий дым букваря	159
	[ГЛАВА 24]	Хеппи-энда не будет	167

Предисловие

Это невероятная история про «сумасшедших» предпринимателей, которые вопреки всем обстоятельствам идут к своей мечте. Семнадцать лет назад Барно и Шерзод Турсуновы уехали из солнечного Узбекистана в серую Москву. Они собирались переехать в США, но Шерзоду в последний момент не дали визу. В Москве Барно и Шерзод с нуля постепенно построили огромный эффективный бизнес. Турсуновы начинали на Мытищинской ярмарке и выросли в большую сеть «Евродизайн» со своим производством и большим потоком клиентов. Потом они с нуля построили инновационную сеть автосервисов «Вилгуд», объединив их собственной ИТ-системой. Это история о том, что нет ничего невозможного, и интереснейший практический кейс для предпринимателей. Как за счет целеустремленности, нестандартного мышления, ИТ-технологий и отношения к качеству добиться успеха на таком старом и сложном рынке.

Я познакомился с Барно и Шерзодом три года назад, когда «Додо Пицца» еще не была большой сетью. Турсуновым был интересен наш опыт франчайзинга. Они приезжали к нам в Сыктывкар, смотрели, как все устроено, ездили по пиццериям. Они говорили, что тоже делают управлеченческую ИТ-платформу. Оказалось, что у наших бизнесов схожие ценности: желание создать качественный продукт, сделать каждый процесс эффективным и прозрачным, максимализм и вера в современные технологии. Нам было что обсудить.

Пиццерия и автосервис имеют гораздо больше общего, чем может показаться. Продукт создается не в офисе и не в рекламном

[10]

отделе, а в конкретном автосервисе и пиццерии. От того, как работает механик или пиццемейкер, как будет сделана каждая операция, зависит потребительский опыт и прибыль. По сути, мы делаем одно и то же: оптимизируем все эти маленькие процессы, делаем их прозрачными. Разумеется, везде своя специфика — и в общепите, и в автомобильном сегменте. Наверное, у Турсуновых более сложный бизнес — большая вариативность, разные машины, разные поломки, — все-таки с пиццей проще. И это вдвойне интересно.

Консервативных и неповоротливых сегментов рынка услуг еще очень много, и не только в России, но и по всему миру. Так что подход «Додо Пиццы», «Вилгуд» и других эффективных компаний с развитой ИТ-инфраструктурой можно применить к огромному количеству отраслей. Настоящую революцию произвела бы оптимизация медицины. Все эти карточки теряются в больницах, царит неразбериха. А если бы вся информация хранилась в одном приложении? Представьте, как такое приложение улучшило бы жизнь людей. Насколько стало бы проще диагностировать болезни, анализируя эти данные, — это был бы гигантский шаг вперед.

Сегодня все больше людей понимают, что зарабатывать деньги — это не цель, это способ самореализации, гармонизации окружающего мира. Многие франчайзи приходят к нам даже не столько за прибылью, сколько потому, что разделяют наши ценности, хотят делать какие-то крутые вещи вот с этими ребятами. Меняется поколение: сегодняшние предприниматели смотрят, как делают бизнес на Западе, у них есть хорошее образование, они мыслят глобально, пользуются интернетом и экспериментируют.

Кстати, об экспериментах. Вы знаете, что в сети «Вилгуд» ИТ-система блокирует компьютер директора автосервиса, если накопилось пять отрицательных отзывов? Управляющему центром просто необходимо решить проблемы клиентов, чтобы продолжить работать. Это фантастика. Вот это подход! Рекомендую всем историю Барно и Шерзода — она действительно того стоит.

*Федор Овчинников,
основатель и глава компании «Додо Пицца»*

От автора

Двухтысячный год, первая зима нового тысячелетия, самолет Ташкент—Москва мягко приземляется на взлетно-посадочную полосу аэропорта «Шереметьево». Двое пассажиров экономкласса, супруги Шерзод и Барно Турсуновы, конечно, догадываются, что по ту сторону стойки пограничного контроля счастье наступит не сразу. Съемная квартира на окраине, насквозь пропахшая хрущевской оттепелью; брюзжащие соседи, которые уже звонят в миграционную службу; сто долларов в месяц на жизнь, которая даже буддийскому монаху показалась бы аскетичной. Москва всегда недолюбливала приезжих. Снисходительное «дорогие гости столицы» — большее, на что можно рассчитывать, если ты решил пограться в лучах этого немощного, укутанного в смог солнца. И уж точно тебе здесь нечего делать, если ты приехал не подбирать крошки с праздничного стола, а завоевывать мир.

Да, Турсуновы оказались в чуть лучших условиях, чем строители из Средней Азии на положении полурабов. Но все равно они были самыми настоящими гастарбайтерами с одной парой зимних перчаток на двоих и коробкой «Доширака» в старом кухонном столе. Они должны были просто раствориться в жерле этого города. Но этого не произошло. А случилось вот что.

Спустя несколько месяцев после приземления Шерзод и Барно смотрели на большой синий контейнер. Большой синий контейнер смотрел на них. Он был точно такой же, как сотни других торговых контейнеров на Мытищинской ярмарке и сотни тысяч по всей стране. Он был создан когда-то для благородных морских перевозок, но в конец одичал в условиях раннего ярмарочного

[12]

капитализма. В голливудских фильмах такие контейнеры используют для расчленения трупов или перевозки контрабанды. Барно и Шерзод смотрели на него, друг на друга и снова на него. Все это было очень странно. Они приехали покорять один из самых больших городов в мире, но сейчас перед ними был только чертов контейнер, арендованный на скучные семейные накопления, которые таяли на глазах. И все это не сулило ничего хорошего.

За дальнейшие 15 лет Турсуновы на своей шкуре испытали все превратности эволюции российского предпринимательства — от первичного бульона уличной торговли до миллиардных оборотов. Из точки на Мытищинской ярмарке по торговле обоями и ламинатом они выросли в крупнейшего российского дистрибутора этих товаров — компанию «Евродизайн». А затем, выгодно продав свою долю, построили собственную сеть умных автосервисов «Вилгуд», которая на момент выхода этой книги достигла миллиарда в обороте и останавливаться на достигнутом не собирается.

Нынешний бизнес Турсуновых вовсе не про закручивание гаек в прокуренном гараже, а про экономику знаний. Они уже давно не строят автотехцентры сами, потому что в какой-то момент поняли: гораздо выгодней создать суперэффективную систему управления, и тогда сотни, тысячи участников рынка, страдающих от хронической убыточности, сами присоединятся к твоей системе и будут работать под твоим брендом. В результате ничего не надо будет завоевывать — эти люди принесут тебе индустрию на блюдечке и еще заплатят за это. Управление ресурсами, IT-инфраструктура и тотальная автоматизация, Uber в мире автосервисов — будет слишком громко сказано, но Турсуновы отчаянно к этому стремятся.

Представим себе самое обычное заведение под вывеской «Ремонт автомобилей». Чаще всего оно устроено так: дядя Вася в вытянутых трениках расслабленно покуривает на стуле, его приятно припекает солнце и обдувает ветер, в гараже маринуется разобранная машина. Процесс ремонта больше похож на шаманское камлание или ритуал экзорцизма — в итоге автомобиль выкатывается из гаража целым и невредимым только по воле небесной администрации. Немногим лучше дело обстоит

в автосервисе цивилизованного типа. Разумеется, там дядя Вася будет одет в идеально чистую спецовку, покуривать он будет чуть менее расслабленно, но суть от этого не изменится. И даже не так важно, есть ли там хорошее диагностическое оборудование, — этот сервис все равно останется непонятным, неудобным и непрозрачным из-за того, что все его внутренние процессы и идеологические установки выстроены еще в лохматые времена раннего постсоветского капитализма. Он приносит мало денег, и, как следствие, сотрудники зарабатывают полулегальными способами, воруют детали и мошенничают. Никакого учета и контроля над этим магическим циклом превращения сломанных машин в рабочие установить невозможно, если не перетряхнуть бизнес с ног до головы. Так выглядит автосервис курильщика, из которых эта отрасль в России состоит на 99 процентов.

Заставить заядлого курильщика бросить свою вредную привычку — затея сомнительная: пока он сам не захочет, ничего не изменится. Так и с ремонтом машин: курильщиков много, чувствуют они себя нормально, хотя могло быть и лучше. Возможно, поэтому «автосервис здорового человека» — понятный, прозрачный, современный и очень даже прибыльный — звучит утопично. Но только не для Турсуновых, которые с маниакальным упорством совершают свой бизнес и пытаются оздоровить целый сегмент рынка, попутно завоевав его.

Для того чтобы понять, как устроен идеальный автосервис, представим центр управления полетами. В кино это выглядит так: повсюду висят экраны с контрольной информацией, звучат сирены, все процессы автоматизированы, новейшие компьютеры управляют работой всех систем, над этой машиной трудится целый научно-исследовательский институт. Сотрудники проходят на работу по отпечаткам пальцев, камеры наблюдения висят не для украшения — они автоматически фиксируют нарушения и сообщают о них на центральный пульт управления. Каждая операция просчитана и выверена с точностью до секунды. Весь этот виртуозный ансамбль людей и машин работает в тakt, и в итоге космический корабль отправляется ввысь, садится на неизвестную планету, ученые получают Нобелевскую премию, контакт с инопланетянами установлен.

[14]

Примерно так выглядит «Вилгуд» Барно и Шерзода Турсуновых с поправкой на земную реальность. Разумеется, получается не все и не сразу, но даже у Илона Маска ракеты взлетают не с первого раза. Сейчас их бизнес напоминает нечто среднее между лабораторией по исследованию коллективного разума, ИТ-компанией, просчитывающей до мельчайших деталей алгоритмы управления процессами, пиццерией с идеальными представлениями о клиентоориентированности и бизнес-акселератором, который выращивает из собственных сотрудников предпринимателей и франчайзи.

Когда я начинал писать эту книгу, Шерзод и Барно ставили себе амбициозную и, как тогда казалось, невероятную цель — открыть 100 автосервисов по всей стране. Иначе просто неинтересно. Но за год их оборот вырос в три раза, и стало понятно, что 100 — это слишком достижимо. Вот 1000 автосервисов — это совсем другой разговор.

Разумеется, все это звучит как «Тысяча и одна ночь», а Турсуновы напоминают сказочных героев, которым слишком легко все удается. Но если проследить их предпринимательский путь с самого начала, то станет ясно, что их история успеха, как и любая другая, — это бесконечная череда проблем, в которой иногда случаются большие и маленькие победы. Разница лишь в том, что Турсуновы невероятно выносливы и упрямые. Они умеют добиваться своего в любых условиях, и остановить этих творческих узбеков сможет разве что огромный астероид, который протаранит Землю насквозь.

Возможно, расшифровать таинственный узор истории про Барно и Шерзода помогут народные узбекские сказки. Почти все они рассказывают о чудесах предприимчивости и находчивости, о победе изощренного разума над грубой силой. Вот, например, очень поучительная история об умном бедняке и жестоком падишаhe.

С давних времён один славный город вел войну с народом горных сел. Никто уже и не помнил, за что они воевали, но договориться о мире никак не получалось. Злой падишаhe убивал всех послов, никакие уговоры не могли растопить его

сердце. И вот однажды у ворот дворца объявился странный посетитель. Одет как босяк, верхом на огромном верблюде, а поперек седла — козел с бородой до земли.

[15]

— Ты кто такой? — спросил падишах. — И почему тебя пустили ко мне в таком виде?

Гость ответил:

— Пришел я послом с гор, что близ города.

— Что ж, там у вас более подходящего человека не нашлось, чтобы послом посыпать? Не было ли кого получше одетого, повыше ростом, с бородой подлиннее?

Посол ответил:

— А какой вам более подходящий посол нужен? Я такой же человек, как и все: у меня две ноги, две руки. Если вам нужен кто-то в одежде поновее, ростом повыше, так вот вам мой верблюд, он только недавно вылинял, да и рост у него высокий. А если вам нужен некто с бородой подлиннее, так вот вам мой козел: у него борода в две четверти. А если вам нужен кто с умом, так это я.

Посмеялся падишах, смилиостивился над старым табунщиком да усадил его за дастархан. Так они и заключили мир.

ГЛАВА 1

ШЕРЗОД

Четкое и уверенное знание о том, что время — едва ли не главная ценность, которой нужно научиться управлять, передавалось в семье Турсуновых по наследству. Шерзоду оно досталось в третьем классе. До этого он был настоящим уличным мальчишкой, гулял с друзьями по раскаленным улочкам Ташкента, пока мама-стоматолог и пapa-госслужащий были на работе. Это счастливое детство продолжалось ровно до тех пор, пока однажды родители не нашли у своего маленького сына две пачки сигарет «Ту-154». Самое обидное, что сам Шерзод не курил, а сигареты были получены от друга на ответственное хранение в рамках дворового джентльменского соглашения. Но отца это совершенно не убедило: он твердо решил оптимизировать жизнь сына и сделал так, чтобы у Шерзода просто не осталось свободного времени ни на джентльменские соглашения, ни на сигареты, ни на курящих друзей. Он отдал его одновременно учиться играть на баяне и плавать в спортивную секцию. Шерзод носился, как пинбольный мяч: утром школа, в обед музыкалка, потом бассейн, ночью крепкий и здоровый сон, и так каждый день. Именно тогда он понял, что время — это вещь очень важная и часто недооцененная.

Отец Шерзода Шухрат Маруфович Турсунов постепенно продвигался по партийной линии, возглавлял производственный отдел целого района, курировал на своей территории все промышленные предприятия. Без особой протекции и влиятельных друзей он мелкими шажками шел вперед по служебной прямой

и когда-нибудь бы пришел к успеху, если бы однажды не потерял партбилет. Был 1986 год, по всему Советскому Союзу дули разнообразные ветры перемен, но партийным функционерам все еще всерьез попадало за такие провинности. В качестве дауншифтинга Шухрату предложили возглавить любое из подведомственных ему предприятий. Турсунов-старший решил стать директором «Ташавтоматики» — большого завода, который производил «товары народного потребления», — все, что было связано с пластмассами и металлом. Нетрудно догадаться, где проходил в дальнейшем свое становление его сын Шерзод.

В узбекских сказках, как и почти в любом другом фольклоре, всегда очень остро чувствуется классовый подтекст и проблема отсутствия взаимопонимания между подчиненным и начальником. Часто это выливается в жестокое обращение с первым и, как следствие, не менее жестокое убийство второго. Обязательно существует какой-нибудь своюенравный и часто недалекий бай, который заставляет своего батрака делать всякие глупости, например носить воду в решете. А ну пошевеливайся, черная кость, притащи сейчас же воды, да поживей. А дальше хитроумная и элегантная расправа без особых угрызений совести. На заводе «Ташавтоматика» фольклорный сюжет перевернулся с точностью до наоборот: токари прикалывались над директорским сыном, отправляли его принести в ведре электричества, а когда он возвращался с пустыми руками, ругали и отсылали назад. Несмотря на высокое положение отца, Шерзод занял самую низкую ступень в производственной иерархии «Ташавтоматики» и изучал заводскую жизнь без преференций и поблажек. Естественно, это была отцовская идея.

— Если ты намерен чего-то добиться, если хочешь научиться управлять людьми, нужно начинать с самого низа. Ты должен понимать, как они работают на своих местах, как с ними разговаривать, какие существуют технологические процессы, — наставлял Шерзода отец. — Тогда никто из сотрудников не сможет тебя обмануть. Если какой-нибудь лодырь скажет тебе: «Это сделать невозможно!» — ты всегда найдешь что ответить.

Так Шерзод стал токарем. А потом фрезеровщиком. Еще через какое-то время мастером цеха. Но Турсунов-старший вовсе

не собирался готовить себе преемника на тепленьком месте. Он и сам не связывал свою дальнейшую жизнь с одним конкретным заводом, и тем более не желал этого своему сыну. Мудрый Шухрат Маруфович спинным мозгом чувствовал, что скоро все тепленькие места заметно остынут.

— Он просто хотел, чтобы я научился разбираться в бизнесе, — спустя годы говорит повзрослевший Шерзод. — Отец понимал, что Советский Союз заканчивается, и учил меня предпринимательству. А для этого необходимо было понять, как устроены процессы любого производственного цикла. Но тогда, почти тридцать лет назад, отцовская правота для него была так же неочевидна, как очевидна сейчас.

Все свободное от школы время Турсунов-младший проводил на заводе, а в редкие часы досуга гонял на новом мопеде, который купил с первой токарской зарплаты. Отец платил ему в два раза меньше, чем остальным, но все равно для школьника это были хорошие деньги.

Однажды Шухрат Маруфович смотрел телевизор и увидел рекламу уникальной школы с физико-математическим уклоном. Отец подозревал сына и сказал, что тот должен туда поступить. В класс с углубленным изучением физико-математических наук попали тридцать старшеклассников со всего Узбекистана — старательные, успешные и подающие надежды ребята, бальзам на душу классной руководительницы. Но едва ли так можно было сказать о Шерзоде, который попросту спал на непрофильных предметах. Для классного руководителя это стало непростой педагогической задачей, которую надо было решить. Этот мальчик не был похож на лентяя, ночного гуляку или просто недоумка. В чем же дело? Руководительница долго пыталась разобраться сама, что происходит с Турсуновым, но так и не смогла. Версия о том, что виной всему Советский Союз, который неустанно подходил к своему логическому концу и требует от молодежи освоения новых навыков, естественно, не рассматривалась.

Шел 1989 год. Шухрат Маруфович снова подозревал своего сына и сообщил ему, что времена меняются. Понятие «государственная собственность» уходит, скоро все просто начнут зарабатывать деньги, с этих денег надо будет платить налоги,

и если не автоматизировать все процессы и не систематизировать нормальный оборот данных, то у любого проверяльщика всегда будет шанс взять тебя за известное место. Отец сообщил Шерзоду, что именно ему в силу юного возраста будет легче разбираться с автоматизацией и компьютерами. Шерзод вздохнул и кивнул. Так на заводе появился IT-отдел.

[19]

Узбеки слишком древняя нация для того, чтобы расстраиваться по таким пустякам, как приближающийся крах Советского Союза. За многие тысячелетия своей истории они видали столько «величайших геополитических катастроф», что как-то уже привыкли — не эта первая, не эта последняя. Государства приходят и уходят — народ остается. Переход от социалистического мышления к капиталистическому произошел в этой республике безболезненно по причине практически полного отсутствия первого. Уже в конце 80-х в Ташкенте все подрабатывали где придется. Например, декан Института связи приходил на «Ташавтоматику» и работал наладчиком. Предприимчивый отец Шерзода подумал и сказал: «Он ходит к нам сюда, а ты будешь ходить к ним туда. Станешь его учеником, он тебя хорошему научит».

С этого момента каждый вечер Шерзод стал ходить в Институт связи, где стояли древние компьютеры. Он учился работать на «Бейсике», писал первые программы: IF... TO... THEN... Тем временем Шухрат Маруфович провозгласил на заводе окончательную и бесповоротную компьютеризацию. Он отправился в Москву и купил у «МММ» три компьютера — в те времена Сергей Мавроди еще не строил финансовых пирамид, а всего лишь продавал оргтехнику. Из этих трех компьютеров и одного Шерзода и был сформирован IT-отдел. Турсунов-старший поставил перед сыном четкую задачу, а точнее две: первая — научиться программировать, вторая — собственноручно автоматизировать бухгалтерию.

Но уже тогда Шерзод обнаружил в себе навыки оптимизатора. Для него самого программирование все еще оставалось пыткой. Зато в классе с углубленным изучением физики и математики нашелся мальчик, который программировал очень хорошо. Так зачем мучиться самому, если есть человек, который готов тебе помочь совершенно бесплатно — за простое человеческое счастье поработать на компьютерах с цветными мониторами.

[20]

В те времена это было даже круче, чем сегодня покататься на электромобиле Илона Маска. Вдвоем они безвылазно проторчали за этими компьютерами два месяца. Они написали большой код, но до конца работы было еще далеко.

— Получается? — спустя какое-то время после того, как Шерзод с другом сели за код, спросил Шухрат Маруфович.

— Конечно, получается! — ответил Шерзод. И в целом он не соврал, вот только была одна небольшая проблема. Отец знал, что его сын не один работает над поставленной задачей, но он и не догадывался, что код писал преимущественно друг. И, конечно, даже счастье сидеть за цветными мониторами в конце концов приедется, если оно никак не подкреплено материально. Так что вскоре друг стал не столько программировать, сколько играть в «Принца», а затем и вовсе сказал, что больше не хочет этим заниматься. А код был написан только наполовину.

Когда отец Шерзода в очередной раз поинтересовался, когда уже все будет готово, и, наконец, понял, что происходит, он сказал:

— Я тебе всего одну вещь поручил, и ты даже с ней не справился. Делай что хочешь, но чтобы программа была написана. Иначе ты конченый неудачник и ничего в жизни не добьешься.

И Шерзод сам сел за цветной монитор. Ему было очень обидно, он не хотел становиться конченым неудачником, поэтому решил во что бы то ни стало одолеть чертов код. Вечером рабочие разъезжались с завода, а он приходил и программирал — ночью никто не мешал. Он читал код два месяца и в итоге сам всему научился. Утром после бессонной ночи Турсунов-младший шел в школу и, естественно, спал на всех уроках. Классная руководительница, которая уже совсем сломала голову, пытаясь разгадать загадку крепкого и здорового сна ее ученика, в конце концов однажды пришла к отцу домой. Он ее выслушал и сам честно рассказал о ночной трудовой вахте своего сына.

— Вы вроде бы директор, денег, наверное, хватает. Так зачем вы своего сына мучаете? — возмутилась классная руководительница. — Почему он не учится и работает по ночам?

— Математике, физике и всем точным наукам Шерзод пусть учится без послабления, а остальному я и сам его научу, — спокойно ответил Шухрат Маруфович.

Турсунов-старший был внешне строг по отношению к сыну, но внутренне — снисходителен. Он не любил перегибать палку и уж тем более использовать ее как инструмент воспитания. Отец Шерзода тоже когда-то услышал от своего отца, что он ничего не добьется в жизни. Ему тоже когда-то досталось семейное знание об управлении временем и неописуемый ужас от одной только мысли, что ты можешь разочаровать отца.

[21]

Когда-то очень-очень давно Шухрат Маруфович был просто Шухратом и сыном уважаемого человека — боевого полковника, прошедшего всю войну и служившего теперь военкомом целого района. Разумеется, это был очень необычный военком. Вместо того чтобы одним росчерком пера отмазать своего отпрыска от армии, он своевременно отправил его на службу, причем не в самую благополучную часть. Дедовщина там была бешенная, выживать можно было только объединяясь в группировки земляков, и тут Шухрат смог проявить себя. Он стал лидером одной из таких команд, причем сделал это вовсе не при помощи грубой физической силы. Турсунов поступил не как политик, а как менеджер. Заключив тактический союз с поваром, он получил возможность подкармливать своих. Мера оказалась настолько эффективной, что вскоре команда Шухрата стала состоять не только из земляков, но и была сформирована по всем актуальным тогда нормам интернациональной дружбы. «Братья по добавке» успешно отбивались от неприятелей и завоевывали в части авторитет. Но однажды в увольнительной на дискотеке случилась потасовка с местными, одного из них пырнули ножом. Не смертельно, но достаточно для того, чтобы событие приобрело статус ЧП всего военного округа и на уши подняли генералитет. Виновного не нашли, никто не сознавался, поэтому почетное звание ответственного за инцидент было присвоено лидеру группы — рядовому Турсунову. Ему грозила тюрьма или штрафбат.

Шухрат понимал, что его отец, военком-полковник, прошедший всю войну, не переживет такого позора. Надо было срочно решить сложнейшую задачу — смыть позор собственной кровью и в то же время остаться в живых. Для этого пришлось экстренно осваивать управление процессами и работу со временем. Шухрат написал предсмертную записку, в которой глубоко раскаивался

[22] и объяснял, что не может так опозорить семью — лучше смерть. Потом он подговорил товарища, чтобы тот в строго условленное время прибежал на выручку. После этого встал на табуретку, сунул голову в петлю и...

В соответствии со статьей 15.1 Федерального закона «Об информации» мы не можем рассказать в подробностях о том, как можно повеситься и остаться в живых. Поэтому ограничимся лишь констатацией того факта, что товарищ оказался надежным, рядового Турсунова спасти удалось, а командование оказалось так впечатлено деятельным раскаянием, что эту историю замяли, и она так и не дошла до отца-военкома.

Не пытайтесь проводить подобные эксперименты самостоятельно.