

The background of the entire page is a photograph of a landscape. In the foreground, a light-colored, unpaved or gravel road curves from the bottom left towards the center. The road is flanked by dry, grassy hills with scattered dark green shrubs and small trees. In the middle ground, a calm body of water, likely a lake, is visible, reflecting the overcast sky. The far side of the lake is dominated by a range of rugged, blue-toned mountains under a heavy, grey sky with soft, diffused light. The overall mood is serene and expansive.

ИРИНА ДЖЕРЕЛЕЙ

САГА О ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕ

ПОВЕСТЬ О ЖЕНЩИНЕ
И БИЗНЕСЕ

Ирина Джерелей

**Сага о предпринимателе.
Повесть о женщине и бизнесе**

«Издательские решения»

Джерелей И.

Сага о предпринимателе. Повесть о женщине и бизнесе /
И. Джерелей — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-904746-5

Основная тема «Саги» — женщина и бизнес. Что делать, если против тебя — покупатели, конкуренты и налоговая? Как сохранить себя в бурном море коммерции и не отчаяться? Где найти точки опоры, которые принесут не только уверенность в себе, но и радость? Об этом — книга Ирины Джерелей, в которой она исследует каждый день — не жалея себя и не приукрашивая действительность. Чтобы достичь результата, приходится постоянно побеждать. Ей это удастся, потому что главное сражение героини книги — с собой.

ISBN 978-5-44-904746-5

© Джерелей И.
© Издательские решения

Содержание

Бизнес или жизнь? Начало полевых исследований и встреча с дорожной полицией	6
Магелланово путешествие. Ледяная ловушка...	9
Течение реки. О клиентах, конкурентах и не только...	12
Да здравствует спекулянт! Жестокость как смысл бытия	15
Бизнес-ланч с благотелем. Обольщение простушки	18
Кому принадлежит мое прошлое? Начало пути...	22
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Сага о предпринимателе Повесть о женщине и бизнесе

Ирина Джерелей

Фотограф Ирина Джерелей

Иллюстратор Ирина Джерелей

© Ирина Джерелей, 2018

© Ирина Джерелей, фотографии, 2018

© Ирина Джерелей, иллюстрации, 2018

ISBN 978-5-4490-4746-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Бизнес или жизнь? Начало полевых исследований и встреча с дорожной полицией



19 апреля 2013 г. Я – частный предприниматель. Это моя жизнь, состояние души, и я хочу исследовать это состояние тщательно, не спеша, шаг за шагом. Формат собственного бизнеса это позволяет. К тому же, я часто в пути – несколько дней в неделю, это дает возможность думать и наблюдать. Такие вот своеобразные полевые исследования...

Бизнес и женщина, предприниматель и государство, деньги и способы их добывания, затраченные силы и рентабельность – слишком много тем, которые хотелось бы изучить подробно, слишком много вопросов каждый день.

Мои глаза в дороге видят много интересного, мои нервы привыкли быть всегда на пределе, поэтому чистый теплый офис – не для меня, и спокойствие рабочего дня мне претит. Например, сегодня, кроме обычных запланированных встреч, я наблюдала горящий бензовоз. Сначала были взрывы, их слышал весь прибрежный город. Думали, что ведутся строительные работы в порту. В пригородной зоне ближе к шоссе низины были затянуты черным дымом, он тянулся жирным горючим шлейфом над трассой, и мы ехали сквозь него, как в тоннеле.

Еще я видела, как жгут сучья на виноградных плантациях: тянулись бескрайние поля с ровными рядами столбиков и где-то там, за ними, поднимался столб сизо-белого дыма – словно вулкан. Видела я сегодня и море тюльпанов – красные и оранжевые волны в сочной зелени молодой травы на небольших плантациях вдоль трассы. Но самой впечатляющей оказалась встреча с дорожным инспектором.

Я в дороге много лет, сама за рулем, привыкла относиться к «служителям» закона спокойно. Знаю, что не нужно нарушать. Еще знаю, что нельзя от таких встреч – плохих со всех сторон – зарекаться всеми силами. А встреча оказалась действительно плохой, потому что инспекторам было смертельно скучно в этот сухой жаркий день, и мы с водителем попали под «спорный пункт». Инспектор, когда мы зашли в его пункт-башню, мне его показал в правилах – обведенный жирным кружочком. Это значит, что можно оштрафовать на немалую сумму, а можно и не оштрафовать. В наших законах всегда есть неоднозначные толкования, это удобно их «служителям». А я – простой предприниматель – как попадусь под настроение.

В этот раз попалась. Выслушала. Заплатила без протокола. Остался неприятный осадок: будто разговаривала со стеной. Ее можно рассматривать, ей можно задавать вопросы, и она

тебе отвечает. И ты даже видишь ее глаза – равнодушные и насмешливые. Она стена, а ты – маленький жучок, и тебе лучше с ней не спорить. У нее в руках – свод правил с несколькими жирными кружочками.

Это означало, что в этот неудачный день я не смогла избежать ловушки, которых вокруг частного предпринимателя огромное количество. Не увернулась.

Мой бизнес – это всегда тревога. Я не помню себя в расслабленном благодушном состоянии. Это мое дело, мое самоутверждение. То самое пресловутое обретение свободы, о котором мечтают все, но достигают единицы – в силу собственных запретов и ограничений, когда сами себя убеждаем, что не получится. Но кто это может знать?

Небезызвестный персонаж одного эпатажного автора семидесятых годов прошлого столетия сказал очень правильные слова: *«Всякий путь – это просто путь. Между разными путями нет никакого различия, только один наполняет тоской и разрушает, а другой имеет сердце и окрыляет»*. Я сейчас, как никогда, понимаю, что это значит. Я много лет шла по пути, который был пуст, и только смена пути дала мне возможность обрести сердце.

Я все время думаю о бизнесе как о явлении. Его привыкли мерить категориями прибыльности или убыточности. Мне хочется думать, что в моем случае вступают в силу другие категории, потому что с точки зрения прибыльности мой бизнес убыточен. Лично я в данный момент прибыли не получаю. Скоро будет два с половиной года с моей первой независимой от партнера продажи. А это очень маленький срок. Поэтому тревога по поводу убыточности постоянна.

А что, если рассмотреть этот процесс с другой стороны? Это позволит мне поспорить с общепринятым мнением.

Итак, что я приобрела помимо денег? Много: уважение своей семьи, здоровье, высокий рейтинг среди поставщиков и клиентов. У меня исчезли проблемы в межличностных отношениях, я перестала бояться клиентов, я научилась продавать, и мне это нравится.

Я всегда в тонусе и прекрасно выгляжу. Я купила замечательную машину, хоть и в кредит – это позволил мне статус предпринимателя. И как бы ни были сложны кредитные процедуры, меня радует, с каким удовольствием мой муж ездит на ней и возит меня. Если посчитать все это в деньгах, получится немало, и это активы.

Получается, что мой бизнес не убыточный? Кстати, когда взяла в руки ручку и тетрадь, чтобы написать эти строки, тревога давила с невероятной силой. Сейчас, после собственного определения критериев убыточности и безубыточности, стало легко. Кажется, я попала в точку, и мой путь действительно имеет сердце, я это чувствую каждый день. Но что тогда мешает? Отсутствие денег? Пожалуй, да. Вчера просмотрела свои долги, стало крайне тоскливо.

Тяжело каждый день брать на себя ответственность за клиентов, работников, собственную безопасность и прибыль. Я решаю всё и решаю за всех. С одной стороны, это полная свобода, ощущение потрясающее. Я уже не позволяю командовать собой, я лучше всех знаю, что надо делать в той или иной ситуации, мне никто не мешает. Я – капитан своего маленького кораблика. А тяжело то, что принимать решения приходится ежечасно, без передышки. Это конвейер. И я от него безмерно устаю.

С другой стороны, я помню время, когда после разрыва с очередным партнером полностью выпала из бизнеса, – сидела в летней беседке в саду, курила, часами смотрела на горизонт. Было ощущение полного тупика. Вроде, и свобода без обязательств и долгов... но до чего тоскливо и пусто на душе без этих самых обязательств!

Именно тогда я поняла, что моя неволя ежечасно принимать решения слаще любой свободы. И самое замечательное – знать, что их никто не будет оспаривать, кроме самой жизни.

Вот это настоящее удовольствие, это редкая возможность не тратить силы на ненужное сопротивление тех, чье мнение не столь важно. И при этом – роскошь никому ничего не объяснять.

А сегодняшний служитель дороги – напоминание о том, что нельзя расслабляться, если берешь на себя такую ответственность: быть частным предпринимателем.

До следующих встреч...

Магелланово путешествие. Ледяная ловушка...



24 апреля 2013 года, среда. Мой бизнес – это путешествие Магеллана. Я каждый день еду открывать новые территории, новых людей, новые ситуации. Я еду не за деньгами, а за впечатлениями. Один мой знакомый сказал, что весь процесс жизни затеян ради эмоций. Наверное... Трудно, страшно и всё же увлекательно выбиваться из наезженной колеи и каждый день осваивать этот мир заново. И что, как не предпринимательство, даёт такую возможность? Наверное, других путей нет.

Обычные путешествия – за деньги, с комфортом в пять звёзд, где всё включено, слишком регламентированы. Один раз интересно, а дальше всё известно до мелочей. В бизнесе лично для меня ничего не известно. Романтика моих дорог – в их непредсказуемости. Открытые берега Магеллана после монотонного созерцания океана – это мои новые впечатления после преодоления нечеловеческой усталости, страха и апатии, после мыслей о неприбыльности и бессмысленности моей работы.

Сегодня почти лето. Распускаются цветы и почки на деревьях. А я вспоминаю случай, когда мы на своей легковушке пробирались с водителем через заснеженный перевал. Время было послеобеденное, повалил снег, температура нулевая. Дорога, с утра расчищенная и присыпанная песком, стала подмерзать, и чувствовалось, что тормозить нельзя – сразу занесёт, ехать надо было только на скорости. Да и не только чувствовалось – в кювете мы увидели внедорожник «Тойоту», а дальше – старенькие «Жигули» с лысой резиной. Первая, скорее, всего, превысила скорость, а второй просто не удержался на скользком покрытии, и его снесло.

Монотоннодвигающиеся дворники стали обмерзать, видимость через лобовое стекло снизилось. Мы в тот день спускались с затяжного подъема, стараясь не разогнаться, водитель тормозил скоростью. Навстречу поднималась огромная фура, и в какой-то неуловимый момент водитель фуры потерял сцепление с дорогой, его красномордая кабина ушла на обочину и, въехав в насыпь, заглохла.

Тентованный прицеп высотой в несколько метров с многочисленными двойными колёсами начал складываться, его зад медленно и неумолимо стало заносить навстречу нам, перекрывая дорогу поперёк. Еще несколько секунд, и наша машина, которую тоже фактически несло по обледеневшей дороге, с ним встретится. Выход был один – двигаться вперед и не тормозить. Уйти в сторону означало слететь в глубокий кювет. И мы двигались навстречу прицепу, а он – навстречу нам.

Была во всём этом какая-то дьявольская безысходность, предопределённость, что ли... Я в тот момент видела только гору железа, которое должно было нас смять. Посмотрела мельком

на водителя: его глаза остекленели, костяшки рук побелели, кожа на лице стала желтоватой. А когда снова перевела глаза на дорогу, успела заметить, что угол прицепа на секунду замедлил своё неумолимое движение, мы прошли от него в нескольких сантиметрах.

Дорога была впереди свободна, наш автомобиль продолжал двигаться, так и не притормозив. Когда я оглянулась назад, прицеп стоял поперек трассы. Его движение прекратилось.

Да, это случайность, от которой не всегда можно уберечься. И лучше бы таких случайностей не было: и так слишком много работы для наших ангелов-хранителей. В такие моменты я понимаю, что в реальной жизни гораздо больше экстрима, чем во всех фильмах-боевиках, вместе взятых.

И это настоящий экстрим, не придуманный уставшим от сюжетов умом сценариста. Экстрим-мгновение, в конце которого может быть смерть. Всё, на самом деле, слишком серьёзно.

Дорога не прощает «авось»...

...Сегодня я продолжаю писать свои записки. Все время думаю о работе с клиентами. Понимаю, что процесс такой работы имеет определенные закономерности. В первый момент – момент предъявления – мои будущие клиенты раздраженно молчат, часто делают вид, что им некогда, даже намеренно отворачиваются или грубят. На этот микроскопический отрезок времени – пять минут для знакомства – у них для меня в личном пространстве действительно времени еще нет.

Я тоже так себя веду, когда вижу незнакомого мне продавца:

– Что за птица, что ему от меня надо? Мне некогда!

Уровень доверия – ноль. Пустить к себе в кабинет? С трудом.

– Это моя территория, а ты чужак! Убирайся вон! Ты крадешь мое время!

В такой момент нельзя настаивать, это может испортить будущее впечатление. Я часто слышу возмущенные разговоры некоторых своих постоянных клиентов о том, как новый менеджер конкурента настойчиво убеждает что-то купить, и они покупают, чтобы побыстрее отвяжаться от него и приступить к работе. Доктора – люди вежливые, да и пациент может уйти к другому врачу. Да, контакт состоялся, но это минус-контакт, с напряженным будущим.

Конечно, у таких менеджеров будут покупатели, которые к ним скоро привыкнут. Но опыт подсказывает, что не более полугода. Денежный поток все равно остаётся вялым, доктора не хотят тратить лишние средства и брать впрок, у них все рассчитано. Это их личный бизнес. А у амбициозных менеджеров работа нацелена на прямой результат и постоянный рост прибылей. Со временем такая работа – без роста – потеряет для него смысл, он уволится.

Мне нужно иметь много мужества чтобы не видеть в работе исключительно денежные цели. Конечно, отсутствие денежного потока вызывает огромную тревогу, я понимаю, что это потери. Но, возможно, я несколько отличаюсь от категории обычного бизнесмена. Даже при прямых потерях моё внимание нацелено не на карман клиента, а на его личность:

– Кто ты? Как себя поведешь в ситуации? Какие у тебя реакции, мимика, эмоции?

И эта моя заинтересованность настолько явная, что мой собеседник скоро перестаёт меня бояться.

Привыкание идет долго, иногда до года. Я захожу, спрашиваю, есть ли необходимость в моём товаре, ухожу. Я здороваюсь со всеми медсёстрами и регистраторами клиники, и скоро меня узнают в лицо. Я захожу в дверь так, как будто здесь работаю. И так оно и есть, потому что я или мой представитель появляемся всегда в одинаковые, заранее оговоренные мной, дни.

Я похожа на почтальона, который приходит в одно и то же время, приносит газеты, письма и новости. Я – своя. И это самая увлекательная игра жизни из всего, что я знаю. При таком отношении ко мне меняется отношение клиента к деньгам. Их уже не так жаль для меня, потому что я действительно своя, хорошо знакомая и безопасная и приношу нужные вещи.

Сегодня один приветливый молодой доктор сказал виновато:

– Вы всегда к нам заходите, а мы ничего не берём... Мы вас обижаем, наверное...

Я, конечно, заспорила:

– Что, вы, доктор, это моя работа...

Дальше пошли словесные реверансы. Это был обычный ритуал. На самом деле, мне было очень приятно.

Есть такие доктора, которые не привыкают вообще – делают вид, что не замечают. Но это не значит, что не заметят потом. Сам процесс непредсказуем. Просто наступит момент, когда они подойдут и начнут со мной разговаривать. И мне нужно сделать всё, чтобы они поняли: так будет всегда, это привычно и несложно для них – как и для меня. Это просто работа...

Магелланово путешествие, дорога длиной в жизнь, Магеллановы облака, огромный неповоротливый звездолёт, продирающийся сквозь скопление астероидов в черном космосе. Кто же мы, предприниматели? Открыватели новых галактик? Или новая галактика – это параллельный мир, который всегда рядом, стоит только на него посмотреть более пристально?

Течение реки. О клиентах, конкурентах и не только...



13 мая 2013 года, понедельник. Очень трудно не относиться к развивающемуся бизнесу как к реальному средству получения прибыли. Начинаю придумывать оправдания, почему ее нет в достаточном количестве. А когда оправдания иссякают, понимаю, что это просто работа, такая же, как и все другие. Только с одним важным отличием: я-сама-ее-себе-придумала.

Самое последнее дело – высчитывать ежедневную прибыль. Тогда начинаю понимать, что именно сегодня, в данный момент, дела идут плохо, я в убытке. Но удивительное дело: дни проходят, и месяц незаметно складывается сам по себе. И чем меньше я считаю ежедневную прибыль, тем лучше прошедший месяц. Никто, к счастью, не отменял фактор случайности, который, на самом деле, – четко спланированная закономерность.

А случайности часто бывают приятные. Они доставляют удовольствие. Как, например, звонок клиента, который долго собирался купить мой товар и, наконец, именно в этот день, решился. Такая случайность была подготовлена моей встречей с его другом месяц назад, который и дал моему потенциальному клиенту нужную информацию. Друг по дороге на работу забежал к конкурентам и оставил свои деньги там, а вот новый клиент – у меня.

Стержень всей моей работы – личные отношения с клиентами. Можно поговорить о семье, сделать комплимент, обсудить скидку, пошутить, передать новости, заказать что-то особенное, выбрать что-нибудь не спеша. Личный контакт – это больше развлечение, а не момент купли-продажи. Клиент оценивает мой профессионализм и меня как человека, ему очень важно общаться на достойном уровне. И, если уровень общения его устраивает, это поднимает его собственную самооценку.

Кстати, многие мои постоянные клиенты любят немного посплетничать о моих конкурентах, иногда даже сожалеют, что у конкурентов что-то лучше, что приехали они раньше, что я не успела, что у меня что-то дороже или чего-то нет. Я на это отвечаю, что мне нет смысла и времени гнаться за конкурентами, я сама по себе. Конечно, в глубине души меня это задевает. Но высокий уровень общения для того и существует, чтобы не опускаться ниже бытовых обсуждений. Самое лучшее средство не замечать конкуренции – профессионально делать свое дело, без оглядки. И не давать сбить себя с толку.

Сегодня утром один из моих постоянных покупателей, Володя, смешливый и доброжелательный, весело сообщил:

– Накануне от твоих конкурентов опять новый менеджер приезжал – какая-то молодая и зеленая...

Я в ответ рассмеялась (с Володей невозможно оставаться серьезной!):

– Ну вот, Володенька, хоть с молодой девочкой пообщаетесь! Сколько пользы!

– Мы с тобой хотим.

– Вова, я уже старая дама!

На что он степенно ответил:

– Так мы ж не варить тебя будем!

Получился анекдот. Я даже не помню, купили у меня в то утро ребята что-то или нет, а вот разговор запомнила. До сих пор улыбаюсь, когда вспоминаю. В то же утро еще с одной клиенткой провозилась, пытаюсь наладить заклинившее оборудование, еще одного благодарила за поздравление на праздники. И это помню. А вот продажи – не помню. Но они были...

Оглядываюсь на прошедший день и вижу целую жизнь, вместившуюся в короткие шесть часов. Какая всегда, передо мной разная дорога! Я часто слушаю в дороге музыку. Это настраивает на особенный лад. Дорога становится «вкусной», осязаемой. Время исчезает. Это уже не магистраль, а звучание музыки в наушниках. Медитация. Глаза радуются смене пейзажей. Адреналин бьет ключом. Скорость, обгон, непредвиденные ситуации...

Эмоции на пределе, новые впечатления. Усталость, после которой сладко отдыхать. И это тоже работа. Я каждый день пытаюсь изменить отношение к процессу, не сопротивляться, не поддаваться тяжелым мыслям о возможной или невозможной прибыли. Я учусь принимать свое время как Божий дар.

Открыла записи, перелистала и случайно обнаружила в рабочем блокноте дату – 13 мая прошлого года. Это был странный день – настолько странный, что я изложила его подробно. Он начался тогда плохо. Позвонил молоденький налоговый инспектор с очень вежливой, но настоятельной просьбой заплатить налог на прибыль в двойном размере: финансовые обороты слишком маленькие, это подозрительно и может вызвать распоряжение о проверке документации.

Этот звонок всколыхнул тогда все мои тревоги в отношении собственного бизнеса, будто поднял со дна застоявшегося водоема только-только осевшую муть. Я начала лихорадочно считать все свои обороты, затраты и убытки, поняла, что улучшения нет, и совсем скисла.

Потом через время остыла, обдумала ситуацию и поняла, что в связи с затянувшимися майскими праздниками все предприниматели испытывают серьезный дефицит оборотных средств – это раз. Два – это отсутствие денег у покупателей по той же причине. Три – не мне себе объяснять, что в бизнесе не бывает ровных продаж. То пусто, то густо, многое зависит от случая, от предыдущих наработок, от финансового состояния потенциального покупателя и от многого другого. Даже от моего личного настроения.

Еще один минус: именно в этот день поломалась машина. Но это событие вышло несколько мистическим. Дело в том, что лопнувшие тормозные шланги мой сотрудник обнаружил еще накануне, на перевале. Договорились с техниками на ремонт утром. И наша издававшая виды девятка мертво встала именно на въезде в СТО, до бокса толкали вручную. Случайность? Или помощь свыше? Тогда получается, что и во всем остальном нужно рассчитывать на помощь свыше и ни в коем случае не отчаиваться? Хочется верить, что да.

Был в этот странный день и еще один неприятный момент, заставивший меня на время снова впасть в уныние. В интернете, на бизнес-сайте, прошло сообщение о том, что наш непутевый во всех отношениях министр опять проталкивает законопроект о пяти уровнях зарплаты и соответственно налогообложении с коэффициентом согласно уровню (чем выше должность, тем выше налог) – после парламентских выборов, осенью. И никому невдомек, что директор маленькой развивающейся фирмы часто зарабатывает меньше всех.

Если проект примут, придется закрывать фирму, переходить на какие-то другие формы работы, уходить в тень, выкручиваться, перестраиваться. И не только мне, а и всему малому

бизнесу. Впрочем, цыплят по осени считают, и неизвестно, что произойдет на парламентских выборах. Так что пока подожду и постараюсь максимально закрыть долги. Бизнес – это постоянная война с государством, где затяжное перемирие часто сменяется очередным наступлением. Вот такая была у меня в тот день работа.

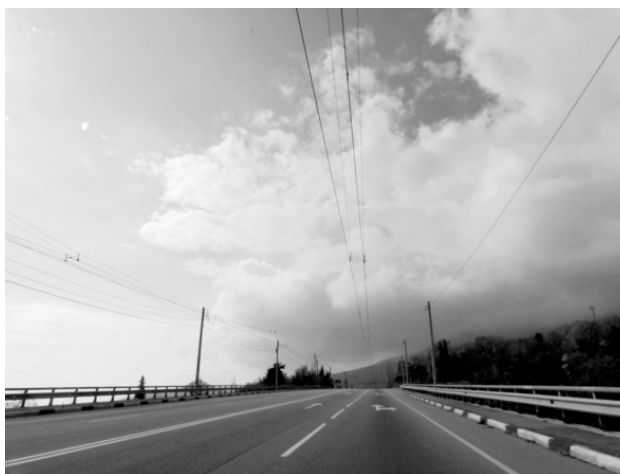
Серьезно задумалась, а стоит ли вообще заниматься своим бизнесом? Кому нужна эта мышиная возня? Не лучше ли найти работу и отрабатывать такое же рабочее время, уныло сопротивляясь приказам хозяина? Зато никаких проблем!

Но прошло время, машину отремонтировали, налог пришлось доплатить, министра сместили и назначили другого, законопроект отправили на доработку. И я успокоилась. Да, малый бизнес – действительно постоянная война с чиновниками. Они забирают мои нервы и время. И всё же я есть, и я сама решаю, что лучше для меня, но им это не докладываю. После всего этого пролетел год, и ничего плохого так и не произошло.

...Сегодня – тучи, состояние сонное. Совсем другой ритм работы, клиенты не торопятся. Я подстраиваюсь под этот ритм, тоже не тороплюсь. В результате везде опаздываю. В конце дня каким-то непостижимым образом собираю свою выручку, привожу деньги. Всё удивительно складывается – в этом новом, не совсем рабочем ритме, безо всякого плана.

Иногда я думаю, что у меня очень странная работа. Это не бизнес. Это течение реки. Нечто очень личное. Новая философия каждого дня. Временами возникает удивительное ощущение: возможно все. Любое желание. Только бы оно было – это самое желание. А в действительности – возможно всё.

Да здравствует спекулянт! Жестокость как смысл бытия



31 мая 2013 года, пятница. Недавно моя знакомая, прочитав мои записи о бизнесе, сказала:

– Очень интересно, но мне кажется, что в настоящем бизнесе все намного жестче и бесчеловечнее. Ты описываешь его слишком красиво и романтично.

И я задумалась о жёсткости и бесчеловечности как одной из сторон жизни. И снова память услужливо, словно преданный архивариус, расстилает передо мной свитки событий недавних и более давних лет.

Прошлый год, такая же пятница 18 мая, по-летнему жаркий день. Открываю свои записи: «Сегодня день депортации крымских татар. Везде стоят гаишники. Удивляюсь каждый раз, когда выезжаю на работу и обнаруживаю какой-нибудь „день“. Особенно день депортации. Опыт предыдущих лет показал, что мои знакомые доктора, крымские татары, в этот исторический „день“ больше беспокоились о качественном обслуживании своих пациентов, а не о соблюдении исторических приличий. Страсти давно утихли, деловые работающие люди быстро разобрались, что любая демонстрация – это потеря прибыли. Сегодня никто из работающих демонстраций не хочет, если, конечно, их участие не оплачивается».

В тот день моя машина мчалась по пустой трассе среди гор, а я вспоминала, как все началось, когда в Крым приехали татары, как они сразу почувствовали себя хозяевами, вернувшись в дом, где проживание других людей многие из них посчитали почему-то незаконным. Я тогда часто гуляла с годовалой дочкой по улице, мамочек было много, и одна вновь прибывшая молодая татарка – вся в золоте и дорогой одежде, с пухленьким чернявым мальчиком, сказала мне тогда тихо, спокойно, как-то буднично и потому страшно:

– Ничего, мы скоро вас, славян, отсюда выгоним. Это наша земля, – проговорила, будто гвоздь вбила.

Ее красивое холеное лицо с зачесанной назад копной черных волос было в этот момент бесстрастным, ее уверенность испугала меня так, что этот страх нахлынул холодной волной на сердце, и оно сжалось. Я тогда ничего не ответила, молча дошла со своей колясочкой до конца улицы, потом свернула домой...

Жизнь в обществе течет по своим законам, и, что бы ни вешали отдельные амбициозные лидеры крымских татар, их уверенность в быстром воплощении своих планов оказалась недолгой. За какие-то пять лет приезжие ассимилировались с местными, обросли бизнесом, русскими и украинскими друзьями, а еще через пять лет вообще всё стало по-другому. Как оказалось со временем, Крым – не только татарская земля. Места здесь хватает всем, было бы желание жить и работать.

Я вспомнила свою покойную мать, у которой прабабушка была крымской татаркой из Бахчисарая. Ее тогда вывезли после очередного набега на Крым в Запорожскую Сечь наложницей, там крестили, выдали замуж. Потом они перебрались в Полтаву, откуда родом моя мать. Смешно, но тогда получается, что я по материнской линии – крымчанка в Бог знает каком поколении! И даже с крымскотатарскими кровями. Так что, мне задрать нос и смотреть на всех свысока? Глупости!

И снова возвращаюсь к разговору с подругой о жесткости бизнеса. Ищу эту жесткость в прошедших событиях и понимаю, что каждый бизнесмен обладал в свое время жесткостью, чтобы отвоевать свою территорию. Конец 90-х, развал Советского Союза. Когда в бывшем СССР вдруг разрешили частную торговлю, легализовав так называемых «спекулянтов», моя мать одна из первых ринулась в бизнес – со всей душой и нерастраченными силами.

Она была предпринимателем от бога. Легко договаривалась, легко зарабатывала и также легко тратила. Деньги у нее не задерживались, накоплений она не делала. Сначала она нашла нишу, которой никто на тот момент не занимался, и занялась пошивом платьев из люрексовой ткани. Нашла моряков, которые нелегально завозили заветные рулоны, сама сделала лекала и кроила, сама шила, сама продавала. Как ни странно, этот замысловатый бизнес пошел, хоть и не был поначалу прибыльным. Платья тогда продавались по 140—180 рублей (при зарплате 80—120 рублей), то есть очень дорого. Прибыль была 20—30 рублей. Мало кто соблазнился, но платья так блестели!

И, хоть раз неделю или в несколько дней, но находились дамы, жаждущие красоты. Со временем покупателей образовывалось все больше, такие платья становились модными. Появились и конкуренты. Соответственно больше надо было шить. Вся прибыль уходила на покупку новых рулонов оптом, так было намного дешевле. И поскольку я, как и моя мать, тоже умела шить, она быстро приспособила меня и бывшего мужа к своему предприятию.

Именно тогда, двадцать пять лет назад, я впервые столкнулась с основами частного предпринимательства: клиенты, затраты, прибыль, рэкет. Я стала учиться продавать и, как ни странно, мне это понравилось. И, хотя покупателей было крайне мало, они все же были. Прошло время, и бизнес моей матери стал процветать. Помню даже безумно красивый богемский сервис из молочного тонюсенького фарфора – мою первую роскошную вещь.

Также помню и туго закручивающуюся, удушающую меня спираль самого бизнеса – как кольца удава. Больше платьев – меньше времени. Меньше времени – меньше сна, отдыха и развлечений, всё меньше семейного быта. Очень хорошо помню, как в те годы сформировалось четкое разделение на людей, которые очень хотели жить по-старому, когда им кто-то платил зарплату, и людей, которые эту зарплату отвоевывали сами – у рэкета, у налоговой, у немногочисленных покупателей, у бандитов, периодически, устраивавших «чёс» по торговым точкам, и у конкурентов.

Спекулянты, как их тогда называли, стали авангардом нашего развалившегося общества, который исследовал новую экономическую территорию в разрушенной стране, и их за это презирали. Большинство населения.

Если говорить о жёсткости, я помню, как приходилось каждый день подсчитывать расход и приход в кассе и ругаться с реализатором, у которого не сходился дебет с кредитом. Я помню избитого рэкетирами дедка, который продавал капусту и попытался «качать права», потрясая перед двумя обкуренными юнцами боевыми наградами.

Помню рынок в поселке Николаевка, куда мы с бывшим мужем привезли в воскресный базарный день свои блестящие платья и не продали ни одного, потому что там, в деревне, таких платьев еще не видели. Мы не знали, что надо приехать несколько раз и дать время народу привыкнуть к мысли, что это надо купить. Но для нас это тоже было сложно.

Было тягучее ощущение пустоты и бессмысленности, в которой я вязла, как в тягучем желе. Хорошо помню свою маленькую дочь, которая игралась на ковре кусочками люрексковых платьев и ниток, когда я, одурев от напряжения, сидела за швейной машинкой, стараясь подготовить партию к продаже. У меня не было времени с ней играть, и она придумала себе друга, которого назвала «Сика». Он ее и спасал от одиночества, которое детям в таком нежном возрасте категорически противопоказано.

Жестко? Очень. И еще – трагично. Те годы были похожи на какое-то адское варево, в котором действительно было крайне сложно выжить и не искалечить душу. И они прошли...

Наступило время юридических предприятий, лицензий, больших оборотов и финансовых афер. Я, успев родить второго ребенка и получив высшее образование, не стала исключением из правил. Правду говорят, что первый печальный опыт не пугает. Я попробовала снова. Моя новая история вышла несколько странная, но такая типичная для того времени! Правда, закончиться она могла уже в другом, более страшном месте, но об этом в следующей главе...

Бизнес-ланч с благодетелем. Оболение простужки



1 июня 2013 года, суббота. Говорят, что идея получения прибыли из воздуха – вещь заразная, словно болезнь. Во всяком случае, в том тяжелом 1997 году, когда зарплаты еще не платили, но жизнь нужно было как-то налаживать, мой бывший муж, уже оболенный быстрыми прибылями, не собирался отказываться от любого возможного заработка. Я тогда очень неудачно съездила в бизнес-тур в Венгрию, свои драгоценные триста долларов потратила до последнего цента на китайских складах, товар толком не продала – оказалось слишком дорого. Часть ушла на подарки.

Поэтому, когда подвернулся случай, бывший муж пристроил меня в соучредители к новому знакомому. Сам он участвовать в предполагаемом бизнесе не мог – не хотел бросать работу в крупной кампании, в которую так удачно устроился по протекции. А я на тот момент оказалась супер ценной находкой для соучредительства – еще не понимала механизма доходности общего бизнеса, зато была хорошим исполнителем.

Участие в семейном предприятии по пошиву платьев сделало из меня послушного работника, но еще никак не предпринимателя. При этом я оказалась обязательной, настойчивой, с редким умением говорить и договариваться. А что еще нужно было для такого предприимчивого авантюриста, каким оказался мой новый знакомый?

При первой встрече холеный и обходительный Владислав Олегович покорила меня своим умом, обаянием и красноречием. Он сразу показал свой офис – с помещением для аптеки, складом и тремя кабинетами, обставленными новой мебелью и необычным для того времени евроремонтом. Конечно, после бедного школьного быта с ломаными партами и синими коридорными стенами мне показалось, будто я попала во дворец. Как выяснилось позже, ему в этом офисе не принадлежало ничего.

А потом пригласил нас на бизнес-ланч, сославшись на то, что позже очень сильно занят. И это новое слово, и само состояние неведомого ранее бизнес-ланча с кофе и недорогими пирожными, и непонятная занятость нового знакомого меня очаровали, словно недалекую деревенскую простужку – манеры залетного городского дон-жуана.

Уставшая от школьного однообразия и отсутствия зарплаты, я быстро уволилась, получила расчет и купила первые в своей жизни обтягивающие джинсы черного цвета. Они мне показались тогда достаточно консервативными и вполне приличными для новой работы. Документы были подписаны быстро, и я стала соучредителем и коммерческим директором фирмы по реализации аптечных товаров.

Работа оказалась совершенно новой и захватывающей. За месяц я несколько раз выезжала в столицу на поезде, сумела оформить аптечную лицензию, организовала стационарную аптеку и три аптечные точки-филиала при продуктовых магазинах, нашла сотрудников, быстро научилась учитывать товар и работать с поставщиками. Зарплаты я не получала никакой – Владислав Олегович пообещал «золотые горы», но только потом, позже – когда наша общая прибыль «потечет рекой». Именно в таких выражениях он, довольно посмеиваясь, рассказал нам с мужем о перспективах при знакомстве. Но прибыли не было, были только затраты.

Зато я приобрела массу новых полезных навыков, а в качестве компенсации соучредитель оплатил мне дополнительное экономическое образование. Я стала разбираться в дебете, кредите и балансе, освоила юридические тонкости подписания договоров. Чуть позже именно эти знания выручат меня в сложной ситуации.

Прошел год, работа наладилась, стала почти рутинной. По-прежнему у меня не было никакого дохода. Муж, убежденный и постоянно убеждаемый новым знакомым в скором богатстве, меня ни о чем не спрашивал и был всем доволен. Тем более, что при встречах Владислав Олегович пожимал ему руки как родному, приглашал в сауну, доверительно нашептывал мужские сплетни. Не избалованному такими отношениями мужу это льстило. Он был счастлив и думал, что поймал удачу за хвост.

Но как-то раз при очередном учете выяснилось, что со склада, которым я заведовала, пропали дорогие лекарства. Владислав Олегович, как оказалось, спокойно раздал товар своим друзьям в качестве подарков и меня не считал нужным поставить в известность.

Я занервничала, поскольку моя подпись стояла на последнем договоре по товарному кредиту в пять тысяч условных единиц, и именно я как коммерческий директор обязана была согласно договору его погасить. А кредит не погашался из-за недостачи и слабых продаж. К тому же аптеку два раза в месяц стабильно штрафовали проверяющие, параллельно так же стабильно «наезжали» бандиты и требовали «откат».

В общем, коммерческая деятельность складывалась сложно. Владислав Олегович, разочаровавшись в новом бизнесе, на фирме почти не появлялся, и я как-то раз стала разбирать документы, наводить порядок. Мне в руки случайно попался договор, подписанный Владиславом Олеговичем, на товарный кредит стоимостью восемнадцать тысяч долларов. Товар на склад не поступал, и о его судьбе, кроме хозяина, никто не знал. Я тогда долго сидела ошарашенная, вычитывала договор по букровке, проверяла и перепроверяла. Но вот дата, вот подпись, вот спецификация. А товара – нет! Видимо, бухгалтер случайно забыла его у меня на столе вместе с накладными и спецификациями, которые она периодически мне приносила и швыряла на стол. И для моих глаз он явно не предназначался.

Мы поругались. Владислав Олегович, поняв, что я всё знаю о договоре и исчезнувшем товаре, решил срочно сделать меня директором фирмы, стал уговаривать, слегка давил, угрожал. А потом исчез. Шел отчетный период, налоговая наступала на пятки, необходимо было срочно заниматься документами. И если раньше он эти вопросы он решал со своим бухгалтером сам, то теперь все проблемы свалились на меня.

Тот день я запомнила очень хорошо: темный коридор, пустой кабинет, бумаги на столе... Я решила идти к бухгалтеру – правой руке Владислава Олеговича, тощей чернявой девице. С ней отношения сразу не сложились, при знакомстве она даже не посмотрела на меня, здоровалась при встречах кивком головы, на вопросы не отвечала.

Когда я вышла из кабинета, мы столкнулись в коридоре. Я как-то сразу растеряла весь свой пыл:

- Здравствуйте...
- Здрассьте.

– Вы не могли бы мне помочь с отчетом? Все куда-то исчезли...

Девушка как будто ждала вопроса и ответила сразу:

– Сто долларов.

– Что? Сколько?..

– Сто долларов. Столько платят за квартальный отчет, – и прошествовала дальше, в свой кабинет.

Вечером я обдумала ситуацию и решила занять эти деньги у соседки. А утром, на следующий день, девушка не явилась на работу. Я осталась в офисе одна. Муж мне не поверил, считая, что я сгущаю краски: у него с хозяином фирмы были по-прежнему хорошие отношения, и он боялся их испортить, налоговая в эти отношения не вписывалась. А я почувствовала, будто вокруг сжимаются бетонные стены.

В тот мрачный день, когда даже погода испортилась окончательно, и небо придавило город грязными разбухшими тучами, я сидела в кабинете, сжав ладонями голову, и лихорадочно думала. «...Стоп! В чем моя главная проблема? В товарном кредите! Он практически весь на складе и ключи пока еще у меня. Торговые точки? Уже закрыты из-за отсутствия рентабельности. Документы? Договор на восемнадцать тысяч подписал он. Значит, он же и пойдет под суд вместе со своим имуществом...». Получалось, что единственное спасение – это возвращение товарного кредита, который брала лично я. Правда, согласно договору, товарный кредит возврату не подлежал. Владислав Олегович об этом знал и считал, что я у него на крючке.

Я провела еще одну бессонную ночь, а рано утром поехала на ту базу, где был самый большой долг за импортные лекарства. Конечно, о возврате товара коммерческий директор, импозантная дама пожилых лет с пышным черным начесом на голове, и слышать не захотела. И тогда я, сломленная отчаянием, разрыдалась и стала рассказывать о соучредителе и его коварстве, своем маленьком сыне и сложном материальном положении; объяснила, что до понедельника ключи от склада у меня, и существует возможность вернуть товар – в противном случае его просто разворуют.

Я унижалась, громко сморкалась в скомканный платок, и мне было глубоко наплевать, что обо мне подумают: возможности отступления уже не было. За окном с ржавой решеткой в унисон моим слезам лил дождь. Если бы надо было встать на колени, я бы плюхнулась на грязный деревянный пол и обняла бы толстые икры коммерческой дамы, но до этого не дошло. При словах о ребенке дама как-то тревожно замерла и замолчала. Дослушав исповедь, она повернулась к кладовщику и тихо произнесла:

– Ну, что делать? Потеряем и товар, и деньги.

– И что?

– Оформить возврат, я подпишу.

Потом посмотрела на меня, совершенно раскисшую от пролитых слез, и сурово сказала:

– Привозите в понедельник, в восемь утра.

Это была победа!

Я летела в офис, не чуя ног. Тихо, как мышь, пробралась на склад, быстро рассортировала по коробкам весь товар, обклеила скотчем и спрятала в угол. Даже перекрестила три раза. Потом отправилась на другую базу, где тоже пришлось поплакать – и тоже с положительным результатом. На третьей вопросов не возникло, туда я сдала немногочисленную партию в тот же день и уже спокойно вернулась на работу. И надо же! На улице мягко хлопнула дверца машины, пиликнула сигнализация – приехал Владислав Олегович.

«Ну что ж, боров, придется с тобой в поддавки поиграть», – думала я, пока он вальяжно шествовал к своему кабинету по коридору. Дождавшись, когда он завозился внутри, я вежливо постучалась в дверь. После сухого «войдите» вошла и села на стул. Он на меня не смотрел, делая вид, что его интересуют какие-то бумаги, но вопрос задал первым:

– Какие проблемы?

– Я пришла попросить прощения, потому что была не права.

Владислав Олегович удивленно вскинул густые брови:

– Ты? Просишь прощения?

– Да. Я не в состоянии справиться с ситуацией, которая сложилась, и без бухгалтера не сдам отчет. И тем более – не погашу кредиты. Мне нужна помощь.

Он закурил и задумался. Я понимала, что в его голове решается очередная головоломка, как использовать мое новое настроение с выгодой для себя, поэтому сидела молча и рассматривала свои руки – с загрубевшей от частых стирок кожей, короткими ногтями. Ничего быстро не придумав, он сказал:

– Ладно, я тоже был не прав. Бухгалтера верну, она тебе поможет. Но проблему с оплатой за лекарства решай сама. Наладь сбыт, продай другим аптекам. Хоть выходи на улицу и предлагай проходим. Это твои проблемы.

– Хорошо, я подумаю, как это лучше сделать, – и снова опустила глаза, чтобы он не увидел в них спокойствие.

– Кстати, – он открыл ящик стола, – возьми ключи от офиса. Я завтра уеду отдыхать и, скорее всего, дня на три. Поработай, проведи инвентаризацию. В общем, найдешь, чем заниматься.

Я взяла ключи, поднялась со стула и попрощалась. Закрывая за собой дверь, увидела на его лице торжествующую улыбку и постаралась виновато улыбнуться в ответ.

В субботу, когда никого не было, испуганный новой ситуацией муж помог вывезти в наш гараж коробки с лекарствами, в понедельник рано утром развез по базам и вместе со мной сдал по накладным. Договора были аннулированы. Потом я, как ни в чем ни бывало, пришла на работу.

Сделав вид, что у меня по плану проверка перед ревизией, я передала весь остаток на стационарную аптеку. Провизор была недовольна, но не сопротивлялась – ее личная бухгалтерия была в полном ажуре, и наличие неходовых лекарств никак не влияло на ее репутацию. Потом я зашла на абсолютно пустой склад, вымела мусор и долго сидела посреди мрачной зарешеченной комнаты на картонной коробке.

На душе было спокойно и... также пусто... Думалось о том, что абсолютно неразрешимая ситуация закончилась благополучно. Муж, конечно, помог, но так и не понял, что произошло. Вернее, не захотел понимать. А я не стала ничего объяснять, сказала только, что меня будут судить, если он не поможет.

Вместо того, чтобы рыдать от отчаяния, пришлось временами притворяться беззаботной и говорить совсем не то, что я думала, – лживому партнеру, мужу, сотрудникам. Как будто включились новые защитные силы, позволившие найти самые необходимые слова и победить. И это было удивительно – такой я себя не знала никогда...

Печать, документы о погашении кредита и написанное каллиграфическим почерком заявление об уходе я оставила на своем рабочем столе. Ключи отдала провизорше. И покинула ненавистный офис навсегда...

Кому принадлежит мое прошлое? Начало пути...



14 июня 2013 года, пятница. Сегодня канун профессионального праздника медицинских работников. Конечно, особых покупок никто на это время не планировал, намечались застолья в тесном профессиональном кругу. Но давно уже было выработано мной правило, которое никогда не подводило: график работы могут нарушить или форс-мажорные обстоятельства, или официальные праздники-выходные. Поэтому собрались утром, сели в машину и спокойно выехали.

И снова была работа, и много встреч, и разговоров. Непреложная обыденность рабочего дня для меня сейчас – самое ценное приобретение за все прошедшие годы. Он течет по своим законам, сам себя выстраивает, сам определяет загруженность и минуты отдыха в пределах отведенного отрезка времени.

А потом плавно перетекает в вечерние сумерки, когда город разъезжается, затихает толчея, улицы пустеют, и человеческая активность начинает бурлить на домашних кухнях и в клетушках уютных комнат. Через несколько часов ночь окончательно успокаивает город, даже светофоры подают сигнал только желтым: на другие цвета у них уже нет сил.

Но в этот предпраздничный день не обошлось и без происшествий.

С утра по небу бродили тяжелые дождевые тучи, очень хотелось спать, было душно. Но дождь так и не случился, только обещал обрушиться на засохшую землю, гоняя по небу обрывки туч. За двадцать пять километров до города увидели впереди сплошное скопление почти черной облачности. Ехали и гадали, будет град или нет, успеем ли проскочить, уйдет ли облачность в сторону.

Проскочить не успели и облачность не ушла. Дождь хлынул внезапно и сплошной стеной. Через минуту по крыше машины застучал град. Включили фары. А еще через минуту поняли, что машина не может двигаться сквозь сплошной поток воды, тормозит от сопротивления воды.

Впереди идущие машины стали резко съезжать на обочину. Некоторые нырнули под деревья, в мокрую раскисшую траву – видимо, пытались спасти машину от града. О выезде обратно из раскисшей жижи на трассу никто уже не думал (еще свежи были в памяти воспоминания о неправдоподобно крупном граде два года назад, когда были изувечены машины и на стоянках салонов, и на улицах).

И вдруг градины стали не просто большими. Мы увидели сквозь запотевшее лобовое стекло, как с огромной скоростью впечатывались и разлетались на рыхлые куски ледяные камни, иначе и не назовешь. Эти камни с невероятной силой били по крыше нашей старень-

кой девятки, по стеклу багажника. Грохот стоял такой, что невозможно было разговаривать, возникло чувство острой клаустрофобии. Дорога впереди, обочина, беспомощно мотающиеся под дождем ветви деревьев – все исчезло в сером, дымящемся испарениями, потоке.

Я сидела и думала: «Вот, еще секунда, стекло даст трещину, и весь этот поток хлынет на меня, в машину, на мой товар». Представлялось, что крыша салона, продавленная ударами льда, уже превратилась в некое подобие старой стиральной доски. Водитель рядом со мной также напряженно ждал катастрофы. Потом он мне скажет, что лед сыпался двадцать минут. Я посмотрела на часы – ровно семь. Но и этих семи минут хватило, чтобы в полной мере испытать совершенно иррациональный страх перед ледяной бурей.

Мотор не выключали, боялись не завести машину и остаться на трассе. И, когда град начал стихать, потихоньку тронулись с места. Сказать, что доехали спокойно, не могу – в каждой низине нас встречали реки мутной воды вперемешку с галькой, в некоторых местах по бампер. Машина периодически чихала, подергивалась, надсадно гудела, пытаясь выбраться из потоков. И выбиралась.

Когда мы разгружались возле офиса, у обоих – и меня, и водителя – дрожали руки. А потом, оставшись одна, я почувствовала, как все еще сидит во мне страх – той самой клаустрофобии. Замкнутое пространство. Нет выхода. И вспомнилось, что мой путь частного предпринимателя тоже начинался с такого же страха – не было выхода.

...Катастрофа случилась внезапно. Мой бывший муж, когда мы были еще женаты, оказался уволен. Причину я не знаю до сих пор, да это уже и не важно. Я очень боялась любого бизнеса, считала его нечистоплотным, но в тот момент другого варианта у меня не было – нужно было начинать что-то свое, независимое. Тем более что у моего мужа были серьезные связи в этом направлении, и он пообещал помочь.

Мой супруг, большой специалист по маркетингу и продвижению товаров и услуг (благо, за долгие годы опыт приобрел немалый), еще перед началом моей предпринимательской деятельности повез меня на специализированную выставку – осмотреться, познакомиться.

Выставка меня поразила – ряды светящихся стеклянных витрин, подтянутые менеджеры в галстуках и офисных костюмах, обилие разноцветных упаковок, хромированных инструментов, медицинского латекса... Белые пластиковые детали стоматологических установок: светильники, столики врача и ассистента, стульчики и кресла с разноцветной кожаной обивкой, незнакомые агрегаты.

Я тогда так засмотрелась на все это великолепие, что даже умудрилась удариться головой о свисающий из-за стенда светильник. К счастью, он имел свободный ход и легко встал на место, за витрину, а у меня осталось легкое покраснение на лбу – на самом видном месте.

Наверное, в тот момент мне страстно захотелось стать такой же, как столичные менеджеры – уверенной в себе, красивой, убедительной. И также работать с чистым товаром в ярких упаковках. Поэтому, ничего не зная о предмете своего будущего бизнеса, я уверенно разговаривала, знакомилась, представлялась. Даже забежала на соседнюю промышленную выставку, купила ярко-красный гольф с коротким рукавом, переделалась и вернулась обратно. Я пыталась объяснить, что собираюсь продавать их товар в Крыму.

Две трети поставщиков мне отказали сразу и мотивировали это тем, что рынок давно поделен, и мне на нем нечего делать – не пустят. Одна треть согласилась со мной работать. И я, во что бы то ни стало, поставила перед собой цель оправдать это согласие. Конечно, позже оправдывала, как могла. Училась на ходу. Помню, что свое первое оборудование я продала по себестоимости – запуталась с наценкой. То-то клиент обрадовался!

После приезда с выставки я зарегистрировала на свое имя частного предпринимателя в надежде, то муж займется продажами: это была его давняя мечта. Был взят товарный кредит,

оформлена дорогушая аренда, смонтирована мебель, а через месяц я вдруг поняла, что моему мужу все это не интересно.

Через пару месяцев я осталась одна, безо всякой поддержки. Любые просьбы о помощи вызывали у моего благоверного, привыкшего к другим отношениям в бизнесе – с большими оборотами и серьезными партнерами – раздражение и даже возмущение:

– Я деньги вложил! Где прибыль?

Именно так когда-то любил говорить мой первый соучредитель и его приятель Владислав Олегович. Главное, и возразить было нечего: деньги-то действительно были вложены. В налоги, аренду, витрины, первые закупки.

Как раз в тот момент случилась Оранжевая революция. Торговля как-то сразу умерла, клиенты больше не приезжали в мой маленький торговый рай, освещенный многочисленными фонариками. Я попала в тупик, а заодно и в долговую яму. Вот это была настоящая клаустрофобия – четыре черные стены и никакого выхода.

Хорошо помню те дни. Начало зимы. Я стояла за стеклом возле входа в холл здания, где расположились мои никому не нужные витрины с никому ненужным теперь товаром, смотрела на улицу. Мрачно, серо. Цветы в объемных кадках застыли холодными безжизненными изваяниями. Сыпала редкая ледяная крупа; всё казалось сухим, безжизненным, замерзшим.

Думалось, что жизнь тоже умерла, и ничего больше не будет – никогда. И это была даже не обычная человеческая тоска, а какая-то всеобъемлющая вселенская печаль, как перед концом света. Шли третьи сутки Оранжевой революции. Все мои поставщики митинговали на Майдане, никто не работал.

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.