

Алексей Мاستрюков



**Марк**

# Алексей Дмитриевич Мاستрюков

## Марк

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=9063477](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=9063477)  
ISBN 978-5-4474-0505-2*

### Аннотация

Многие думают, что серьезный бизнес – это серьезно. Но в нем задействованы люди, а люди склонны к смешным и нелогичным поступкам в бизнесе ничуть не меньше, чем во всем остальном.

Эта книга об антикризисном менеджере, заброшенном в региональную компанию, который считает, что он знает все.

Все рассказанное – выдумка. Реальность была бы слишком смешной. Или слишком страшной. Но все, что написано, имеет место в деловом мире слишком часто, чтобы над этим не следовало смеяться.

# Содержание

Глава I	5
Глава II	13
Глава III	24
Глава IV	38
Глава V	47
Глава VI	61
Глава VII	72
Конец ознакомительного фрагмента.	81

# Марк Алексей Дмитриевич Мастрюков

*Все совпадения строго случайны, надуманы  
и не злонамеренны.*

*Суждения героев могут (и непременно будут)  
идти в разрез с мнением автора, политикой партии  
и здравым смыслом.*

© Алексей Дмитриевич Мастрюков, 2015

© Жанна Липатова, дизайн обложки, 2015

Создано в интеллектуальной издательской системе  
Ridero.ru

# Глава I

*в которой Европа предстает с неожиданных сторон*

Марк стоял на краю балкона, скрестив руки за спиной.

– И все же я нахожу Европу скучной.

– Почему же, позволь спросить? – поднял брови Серж.

– Возможно, вот поэтому, – сказал с безразличной миной

Марк, разведя руки в стороны и указывая на совокупность активности под ними.

На улице шел жаркий субтропический день – белые стены глинобитных домов что есть силы отбивали лучи яркого активного солнца в лица прохожих, по улицам текли расплавленные толпы обвешанных впечатлениями туристов, а из-за темных окон то и дело выглядывали хмурые лица местных жителей, не вовлеченных в туристический бизнес.

В курортном городе был выходной. Во многом это напоминало день открытых дверей в любом учреждении – группы местных, которые привыкли полностью распоряжаться своей территорией в рабочие дни, вынуждены были, освобожденные от своих обязанностей в связи с мероприятием, жаться в тесных помещениях, стараясь скрыться от потока гостей.

– И что же тебе не нравится на этот раз? – поднял в вопросительном жесте руку Серж.

Он, как и Марк, был в своих последних старых шортах, которые чудом были спасены им от гардеробоочистительной активности его теперь уже бывшей (*не из-за этого*) жены. На его груди красовалась легкомысленная футболка, а сам он вяло обтекал диван, который стоял здесь же на террасе под легким навесом, впрочем, совершенно бессмысленным в этих широтах.

Было видно, что он приехал совсем недавно – его путь от двери до нынешнего местоположения был усеян осколками его костюма и прочей деловой сбруи – сразу у двери был отдан вешалке пиджак, чуть дальше из-под диванной подушки белела забившаяся туда в страхе рубашка, а уже перед самым балконом на стуле висели аккуратно брошенные брюки, прикрытые сверху фиолетовым галстуком.

– Возможно то, что здесь все слишком европейское.

– Это, бесспорно, неординарное замечание, – уверенно кивнул Серж.

– Я имею в виду, – пояснил Марк, – что последнюю пару сотню лет весь мир стремился жить по-европейски, и у него, ч-рт возьми, это почти получилось. Но это и убило Европу для туриста – теперь ее кусочек можно найти даже в самом темном месте Африки. Да, оригинал был весьма хорош, но теперь, когда вокруг развелось так много копий, он перестает быть уникальным. Я пролетел несколько тысяч километров, и ради чего? Те же одежды, те же магазины, те же рестораны, те же предрассудки. Только больше толерантно-

сти и чище улицы. Благодарю покорно, это все я могу найти и дома.

– Тогда как же ты здесь оказался?

– Мне просто захотелось осьминогов.

– Осьминогов? о\_О

– Да, осьминогов, что здесь такого? У меня две недели назад закончился проект. Неделю я, как положено, спал, а потом захотел есть. Моему гастрономическому воображению явились осьминоги, но когда я вспомнил, как их готовят в нашем родном городе, мне стало грустно, и потому я сел в машину, поехал в аэропорт и первым рейсом улетел сюда, где вот уже несколько дней пребываю в жарких объятьях моих маленьких фиолетовых друзей, прерываясь для просмотра японских мультиков и усугубляя парниковый эффект толстыми сигарами. Поверь мне, сон и еда – это именно то, что нужно человеку от отпуска.

– Мне кажется, эволюция прошла мимо тебя.

– Ей же лучше.

– – Нет, ты точно потерян для общества, – утвердительно покачал головой Серж.

– Ладно, не буду мешать тебе страдать. А пока... кинь сюда спички и дай мне насладиться очередным фильмом – несбыточной мечтой эпилептика.

С этим словами Марк сел в кресло, закинул ноги повыше на стол, поджег сигару и, пуская кольца дыма, начал созерцать агрессивное мельтешение на экране.

Посмотрев на Марка в эту минуту, действительно можно было засомневаться в теории эволюции, так как зрелище лежащего вверх ногами существа в шортах, пассивно поглощающего мультики для подростков-социопатов, слабо соответствовало образу самого развитого биологического вида на нашей пока еще зеленой планете. Но на самом деле это не было если и типичным, то по крайней мере основным его состоянием.

Марк был среднего роста, имел мелко вьющиеся волосы, стремящиеся в разных направлениях, как взгляд девушки на распродаже, ярко-голубые глаза, светящиеся легким безумием, весьма жилистое телосложение и волосатую грудь; также он всегда имел неплохое чувство юмора и мнение других людей о нем, причем последнее он делал с некоторой показательной самоиронией.

Он был бесконечным энтузиастом, конченным циником и немного евреем. Последнее несколько волновало его, но очень сильно помогало в работе. В жизни больше всего он не любил порядок, банальность и скрип пенопласта о пенопласт, в еде предпочитал манго, бургеры и осьминогов, коих он был большой ценитель.

Но, несмотря на это, в узких кругах он считался достаточно известным антикризисным менеджером в той части суши, на которой была сосредоточена его деятельность. Предчувствие скорого банкротства какой-либо компании наполняло все фибры его души радостью, и в теле появлялась актив-

ная, упругая энергия, которая заставляла его мчаться в точку происхождения с максимальной скоростью, попутно предлагая свои услуги. В бизнес-среде он вращался, как стервятник над саванной, выискивая жертву, которая готовится к переходу в иную форму существования, но он отличался от стервятника тем же, чем христианин отличается от буддиста – вместо отпевания и перехода к дележке наследства он считал, что бизнес отжил свой век в этой форме и пришло время для реинкарнации, которую он и брался осуществить.

Второе существо, находившееся в данной комнате, звалось Сержем. Впрочем, Сержем оно звалось только Марком, само существо предпочитало, что бы его называли Сергеем. Этот Серж, или Сергей, был чем-то похож на гроб – высотой под два метра, с широкими плечами и узкой талией, пропорционально сложенный и блестяще отполированный. На его мускулистом лице отражалось полное собрание сочинений Ницше и степень по философии, которой он не имел, но которой очень гордился. Можно было предположить, что когда-то он много лет проработал грузчиком в библиотеке, где и заработал себе такие мускулы и такой интеллигентный взгляд, так как ничем иным неподготовленный созерцатель не мог бы объяснить себе такого разительного сочетания мышц с интеллектом.

Но на самом деле его внешний вид являлся логичным отражением его жизненной позиции, которой был бы горд Кунфу-цзы, – все свои действия он подчинял попыткам улуч-

шить самого себя. Правда, в этом бесспорно достойном подражании стремлению он часто забывал о том, что люди вокруг так же заслуживают улучшения, которое они, впрочем, часто не могут дать себе сами. Этим, в частности, можно было объяснить и недавний его развод с женой – возможно, она решила, что, постоянно совершенствуясь, он стал слишком хорош для нее. Если так, то Марк был с ней полностью согласен.

С Марком их связывали совместные годы на экономическом факультете, любовь к еде и дюжина не законченных со студенческих времен споров, среди которых были обязательные «Может ли мужчина быть счастлив с одной женщиной всю жизнь?», «Стоит ли относиться к окружающему миру с равнодушием или над ним нужно смеяться?» и, конечно же, «Что важнее для девушки – грудь или попа?». Последний вызывал особенно жаркие баталии и даже приводил к началу нескольких романов с девушками, целью которых было укрепление своей позиции или же эмпирическая проверка обоснованности точки зрения оппонента.

Бесполезность споров о вкусах заставляла их возвращаться к ним снова и снова – они оба считали, что нет никакого удовольствия спорить о том, что имеет ответ. Такие споры они, как правило, завершали за считанные минуты, выведя правильный ответ или зайдя в Википедию. В то же время споры о вкусах позволяли им, не боясь окончания, бесконечно смаковать аргументы, искать новые доводы и раз-

рушать инсинуации оппонентов. Оба признавали их единственно стоящим видом спора.

Они оба были старше Дантеса, но моложе Монте-Кристо, практически одногодки, успевшие сделать достаточно много в работе, но считавшие, что они находятся только в самом начале своего кадрового пути. Марк не успел жениться, но Серж успел развестись, так что на пару они составляли в матримониальном плане среднего мужчину своих лет.

Своим нахождением в стенах этого номера Серж был во многом обязан случайности – около двенадцати часов назад, выйдя из суда после получения всех бумаг о разводе, он, повинуясь внезапному импульсу, позвонил Марку с намерением рассказать ему о свершившихся переменах в его матримониальной жизни. Вероятно, он забыл, что Марк с его романтическим максимализмом способен проявить не больше сострадания, чем трезвый викинг, иначе бы это был последний номер, который он мог бы решить набрать. Их диалог был предельно краток. Когда Серж только начал обозначать Марку свои минорные сентенции, тот сразу же перебил его, предложив присоединиться к нему за обедом. В Европе.

Здесь было суждено произойти второй случайности – Серж, который в обычной жизни был не более склонным к импульсивным решениям, чем молодая журналистка – к решениям взвешенным, внезапно решил принять это предложение и присоединиться к своему старому другу, который скорбел о своем последнем проекте. И вот теперь они, вяло

перебраниваясь, убивали полдень в прохладном номере лучшего в городе отеля.

Тем временем что-то пролетело между ними, заставив Марка отвлечься от экрана и спустить ноги на пол. Это был гостиничный тапок, метко запущенный Сержем и означавший, что он отчаялся привлечь внимание своего друга другими методами.

– Марк, пойдем пройдемся? Честно, если я посижу еще час в этом номере, я либо начну пить, либо закончу жить!

– Какой ты предсказуемый... Ладно-ладно, только дай мне мои темные очки, чтобы кто-нибудь случайно не принял меня за умного.

– В этих шортах?.. Мечтай!

На сей мажорной ноте они оба, столкнувшись плечами в дверном проеме, вывалились из номера.

## Глава II

*в которой обсуждаются туристы и консультанты*

Улица встретила их той полуденной обволакивающей жарой, что бывает только в приморских странах и в офисах, где летом находится хотя бы один больной или мнительный сотрудник, не позволяющий включать кондиционер. В воздухе пахло фиолетовыми цветами, морем и туристами. Запах последних был особо силен – вся атмосфера была пропитана космополитизмом, фотографиями на телефон и показательным отдыхом.

Не секрет, что 99% всех покупок диктуется не чем иным, как подспудным желанием показать всем, что ты можешь это купить. *I'm wealthy and I know it!* Сколько раз вы, подходя к стойке супермаркета с колбасами и нацеливаясь на ваш любимый батон, который видел мясо только на картинке, но который так потрясающе идет под пиво, увидев подход консультанта или любого другого посетителя, вместо нее клали себе в корзину лежащую рядом салями из коровы, которая, судя по надписи на упаковке, питалась лучше, чем четверть населения Земли? Покупая дешевые товары, вы ощущаете себя как взрослый, которого застали за чем-то постыдным типа поедания снега, который сразу прекращает это делать и строит лицо как у кота, испортившего ковер, – «Это не я,

ничего не было!»

Бедные люди слишком сосредоточены на себе, чтобы серьезно относиться к мнению окружающих, – им гораздо важнее содержание, а не форма. Но стоит только индивиду перейти в пресловутый средний класс, как концепция радикально меняется – он уже ощущает себя более-менее удовлетворенным и, согласно старику Маслоу, начинает интересоваться тем, как ощущают его другие. И тут неизбежно возникает конфликт между рациональным и показательным потреблением, который всегда разрешается в сторону последнего – человек начинает покупать не то, что он хочет, а то, что он хочет, чтобы другие люди видели, как он покупает.

Но в вопросах показательного потребления туристических продуктов явно проступает особенный, туристический парадокс. Парадокс этот заключается в том, что далеко не все, что происходит на отдыхе, может быть кому-либо показано. Поэтому очень часто одна часть отдыха является вызывающе дорогой, а другая – не менее вызывающе жалкой. Человек берет путевку на некие сказочные острова, не забыв рассказать об этом всем своим знакомым, ради которых и выбирается направление, но, добравшись до места, когда его уже никто не видит, селится в гостинице более страшной, чем мечты Сталина, питается гамбургерами или местной кухней в соседней забегаловке и опасается мини-бара как огня.

Но, конечно же, самым любопытным феноменом показа-

тельного туризма является Фото Отчет О Путешествии. Серия фотографий, сделанная на слишком дорогой для человека телефон или на слишком сложную для него зеркалку и является тем, что человек в первую очередь хочет получить от отдыха. Если при этом ему еще удастся расслабиться, то это будет просто неслыханной удачей. Но это никому не нужно. Самое важное – показать всем, как исключительно ты провел отпуск. Фото блюд с омарами, шпионское фото рядом с дорогой машиной, от которой на минуту отвернулся ее владелец, фото в холле гостиницы и, конечно же, фото на закате в вечернем платье – в ход идет все, запрещенных приемов нет.

Как правило, большая часть отдыха таких людей направлена именно на то, чтобы найти то место, где можно сделать специальный пафосный кадр, который заставит коллег скрипеть зубами. Идя по городу, люди не смотрят достопримечательности и не погружаются в атмосферу города – нет, они всего лишь ищут подходящий фон для своих комплексов.

До изобретения камер в телефоне особо рациональные индивиды на протяжении всего своего отпуска разведывали наиболее стоящие места для фото, после чего в один из последних дней вместо того, чтобы урвать еще кусочек моря, солнца и креветок, облачались в полный боевой наряд, который занимал половину их чемодана, защищали свои лица от солнца толстым слоем косметики и шли делать постановочные сессии на примеченных ранее объектах. Ради это-

го же момента заказываются блюда в ресторанах, которым несчастный турист 100 раз предпочел бы обычную отбивную или жареную курицу, но так как удовольствие – не главное, то на алтарь имиджа идут омары, гусеницы, кок-о-ван и прочие кулинарные непристойности.

Но смартфон изменил мир, украв последние часы настоящего отдыха, так как теперь высматривать дорогие виды можно постоянно, что и можно с антропологическим удовольствием наблюдать практически во всех крупных туристических странах.

Попадая в группу таких людей, ты невольно ощущаешь себя как омар – быстрые взгляды мелькают и по тебе, мимолетно оценивая, не подойдешь ли ты в качестве фона для их отпускного фото, и тут не приведи Господь надеть что-либо вызывающее или, хуже того, национальное – ваши шансы стать бэкграундом исключительно возрастут.

Марк с Сержем больше походили на местных, нежели на туристов. Возможно, виной тому было то весьма заметное снобистское выражение на их лицах, которым они оглядывали уличный поток, – то выражение, которое характерно только коренным жителям города, когда в разгар туристического сезона какая-то потребность выгоняет их из их укрытий, где они пережидают туристический циклон – оно отражает настороженность, постоянное ожидание опасности и легкий налет презрения к туристам как к неизбежному злу.

Выйдя на улицу, они, не сговариваясь, повернули налево

и пошли в сторону порта.

– Ну и куда мы идем? – спросил Марк.

– Ну, к примеру, в какой-нибудь ресторан, я бы не отказался от чего-нибудь более сытного, чем досужие размышления.

– Тогда давай найдем что-нибудь прямо на берегу, ибо морской вид, на мой взгляд, как нельзя лучше идет к морскому меню.

По улице сновали стайки туристов, ведомые бесстрашными экскурсоводами, мимика которых могла бы сделать честь любой из древнегреческих статуй, так как подвергалась изменениям примерно так же часто – казалось, восхищенное выражение лица оставалось с ними на протяжении всей их жизни, заставляя туристов раз за разом восторгаться их увлеченностью. Наверно, из них получились бы хорошие актеры – так часто и так достоверно отыгрывать любовь к городу, при этом рискуя, что зритель, которого не держат границы зрительной залы, просто сбежит, способны только самые талантливые из лицедеев.

Марк и Серж продолжали идти в сторону порта, когда справа около них возник чудесный средиземноморский ресторанчик с синими козырьками на окнах, написанным мелом меню и плетеными стульями, в который они немедленно зашли.

Сев за столик и заказав кувшин свежего лимонада, а также вторую и третью страницы меню, они расслабились настоль-

ко, что даже начали мечтать:

– Ты знаешь, я давно подумываю – не купить ли мне виноградник? – задумчиво перекатывая в бокале легкое домашнее вино, сказал Серж.

– Зачем?

– Не знаю. Денег у меня вроде бы вполне достаточно, зачем мне и дальше работать на каких-то странных людей? Уйду на покой молодым, буду гнать вино...

– Ты умрешь со скуки на третий день, а на четвертый твоя душа уже остынет.

– Почему ты всегда такой радикальный? – покачал головой Серж, – Самому-то тебе не надоело прыгать от компании к компании? Неужели тебе никогда не хотелось остепениться, ну, или хотя бы поработать в одной компании больше года?

– Понимаешь, – сказал Марк, глубоко затянувшись соленым морским воздухом и задумчиво глядя в даль, – компании – они как девушки.

Несмотря на удивившиеся глаза Сержа, он, сосредоточенно рассматривая морскую бесконечность горизонта и работая ладонью как пропеллером, как бы подгоняя мысли, продолжил:

– Твоя работа в компании – это как отношения с девушкой. Кому-то нравится начать встречаться с одной особью в 10-м классе и прожить с ней душа в душу все 50 лет, отпущенных тебе медициной, кому-то – менять девушку раз

в две недели, иногда сотрудничая с несколькими одновременно. Ты знаешь, это отражается в культуре даже на уровне стран – в Японии, с ее патриархальной корпоративной культурой, ты безысходно работаешь в одной компании ради одной жены, а в тех же хищных Штатах принято не слишком сильно обременять себя отношениями ни с компаниями, ни с женщинами, меняя их как телефоны. Вот мне нравится менять их часто, чтобы никогда не доходить до спада интереса.

– Может быть, ты просто не нашел свою? – ухмыльнулся Серж.

– Да я и не искал.

– Я про компанию.

– Я тоже. Я никогда не ставил своей целью осесть где-либо, завести себе секретаршу, выбрать стол, ходить на корпоративы... Бр-р-рр. Нет, уж лучше так. Что ты приобретаешь, заводя себе постоянную компанию или девушку?

– Уверенность в завтрашнем дне.

– Ты знаешь, я могу в любой день так же легко найти себе занятость на день и на ночь, как постоянного человека легко могут в тот же день бросить или уволить. Не засчитано.

– Ты досконально знаешь, чего ожидать.

– Так чего же в этом хорошего? Предсказуемость скучна.

Но если ты хочешь, я скажу тебе, для чего нужны постоянные трудовые и личные отношения. Для твоей лени. Работать в известной тебе компании и жить с известной девушкой проще, потому что ты успел изучить их и можешь тратить

меньше усилий на поддержание статус-кво. Вместо того, чтобы поехать вечером в бар или кадровое агентство, проходить или проводить собеседования и придумывать истории, тебе надо просто приехать в знакомый дом или офис. Но платишь ты за это однообразием и скукой. У меня же пока что, слава Б-гу, достаточно сил, чтобы не опускаться до такого.

– Я вижу, ты остался все тем же максималистом, – покачал головой Серж, – Ты вообще планируешь взростеть?

– Возможно. Но не сейчас – я вижу, что к нам уже едут кальмары, так что давай отложим это на другое время.

Под конец этой фразы к их столу приблизилась полная душой и телом официантка, которая несла в своих руках большую фарфоровую емкость, из-под которой резко выбивался запах чеснока, обжаренного на свежем оливковом масле с розмарином, базиликом и крупным перцем, в тени которого явно угадывался аромат плавающих в томатном соусе кальмаров.

– Ну как, ты удовлетворен? – спросил Серж через несколько минут, отправляя аккуратно отрезанное щупальце на вилке себе в рот.

– Бесспорно, – чавкнул Марк сквозь осьминога, который целиком разместился у него во рту, как в пещере на морском дне.

– Тогда, может быть, вернемся к нашей прерванной дискуссии?

– Попробуй, – ответил Марк, проглотив осьминога и про-

тягивая свои руки к щупальцам следующей жертвы.

– У меня давно есть к тебе вопрос: почему ты не создашь какой-то собственный бизнес? Ты уже вытащил несколько десятков компаний, но как наемный работник. Почему не сделать что-то свое, ведь ты это точно умеешь?

– Мне кажется, ты немного путаешь понятия, – сделался немного серьезным Марк, – люди часто задают подобные вопросы, приводя в пример классическую фразу о том, что знания, которые выгоднее продавать, чем применять, ничего не стоят. Они говорят: если ты такой хороший менеджер, то почему ты до сих пор вынужден работать на дядю вместо того, чтобы сидеть на Бали и стричь купоны? Ну, во-первых, я не очень люблю Бали, а во-вторых, вы просто не видите разницы – я могу управлять, но не создавать. Это совершенно разные навыки.

– Но они обычно идут в паре.

– Нет, нет и нет. Те, кто так думает, обычно заканчивают в суде по банкротствам. Повторюсь: это совершенно разные типажи. Управление – это изменение и доработка, но не создание нового бизнеса. Для того, что бы создать компанию, нужно быть предпринимателем, а не управленцем. Нужно уметь видеть ниши, чувствовать продукт и клиентов, быть харизматичным, в конце концов. При этом знать, что такое бизнес-процесс, совершенно не обязательно – для этого есть специально обученные люди.

– Ты знаешь, мне очень нравятся твои такие длинные ре-

чи.

– Чем же? – подозрительно спросил Марк.

– Пока ты нес эту ахиною, я успел съесть почти всех осьминогов. Официант, будьте добры счет!

Под умеренно оригинальные проклятья Марка, называвшего Сержа бездуховным геодонистом за то, что он предпочел духовной пище бранных материальных членистоногих и тем самым оставил Марка без осьминогов, что определенно пошатнуло гармонию вселенной, они вышли на улицу.

Пока они шли к порту, Марк продвигал тезис о том, что кухонная философия названа так в предостережение, ведь кухня – это, несомненно, самое неподходящее место для философии, так как позволяет наименее говорливому съесть все закуски. Он яростно зарекался снова философствовать за едой. Обычно такого зарока хватало не больше чем на день.

Но тут дневную жару нарушил пронзительный звук, от которого во время отдыха сами собой напрягаются ноги, вспоминаются все твои незаконченные и брошенные на половине дела, а также перед глазами проносятся все наименее любимые родственники, – иными словами, зазвонил мобильник.

– Как ты думаешь, звонок днем в середине отдыха может предвещать позитивные перемены в экзистенции? – доставая мобильник движением, которое имело тенденцию закончиться броском в море, но было героически остановлено, спросил Марк?

– Определенно. Повернем к отелю?

– Да, – ответил Марк, поднимая трубку.

## Глава III

*в которой Марку портят отдых*

– Нет, – сказал Марк в трубку вместо приветствия.

– И тебе привет. Что нет? – ответила трубка.

– Что бы ты ни предложил – нет. Я отдыхаю, – уверенно сказал Марк.

– А если я хочу предложить тебе поехать на мальчишник на дачу, с шашлыками, покером и порочными стюардессами?

– Тогда я возьму свои слова обратно. Но ты ведь не делаешь этого?

– Конечно, нет. Это ты еще не заслужил.

– Ты ужасен.

– Спасибо. В общем, извини, что я прерываю твой отдых, но тут прошел слух об одной интересной теме как раз по твоей части.

– Где-то проходит конкурс мокрых маек?

– Почти. Нет, по твоей основной специальности. Ну так что, будешь слушать?

– Миша, ну ты ведь все равно не отстанешь, пока я не выслушаю, так что вещай.

Михаил был HR-специалистом в достаточно крупной и весьма международной компании, специализирующей

на зарабатывании денег на переводах людей с одной бесполезной работы на другую. Марк ужасно не любил все HR-сообщество, – он считал, что, так как они способны мыслить только шаблонами и так как они к тому же не видят дальше собственного носа, то их деятельность исключительно только увеличивает энтропию вселенной. Что это такое, Марк представлял себе не вполне, но в его сознании это понятие было тесно связано с бездельниками типа чиновников и кадровиков.

Но Михаил был исключением. Они были знакомы еще со студенческой скамьи, а также периодически сталкивались по работе. Марк уважал Михаила за многое – за способность глубоко понимать задачи, за умение видеть в людях потенциал и не в последнюю очередь за то, что у него не было девушки в течение последних 5 лет, но зато было почти два терабайта контента ее заменяющего, любовно разложенного по папкам с именами звезд, каждую из которых он знал в том числе в лицо. Марк любил специалистов.

Этот специалист также был одним из основных связующих звеньев между Марком и сообществом людей, которые были готовы воспользоваться его услугами. Это заставляло Марка почти всегда поднимать трубку при его звонках, так как каждый из них мог обернуться или интересной задачкой, или 40-минутным обсуждением очередной несостоявшейся пассии Михаила. 50 на 50. Но риск стоил свеч.

– Ты готов слушать?

– Да, мы как раз идем с Сержем по набережной в сторону отеля.

– С Сержем? О, как он там?

– Вполне, вот недавно развелся.

– Развелся? О, передавай мои поздравления.

– Передам. А ты заканчивай отнимать мое время и приходи к делу.

– Ок. Собственно ситуация примерно следующая. Я тут недавно общался с Николасом, ты помнишь его?

– Международный партнер в консультанте из 2 букв, с которым вы полгода назад, после пятничного фуршета очнулись в воскресенье в Питере на набережной? О да, продолжай, я уже заинтригован.

– Могут два благородных дона иногда расслабиться? Ладно, к делу. Так вот, мы с ним недавно общались, и он рассказал мне, что у них на руках завис проект, с которым они абсолютно не представляют что делать. Если вкратце, ситуация состоит в том, что они взялись помочь одному градообразующему предприятию каменного века выпутаться из кризиса, в котором они пребывают последнюю пару лет. Они занимаются этим проектом уже почти год и тут случайно выясняли, что от них, оказывается, ждут реальных финансовых результатов, а не красивых презентаций для западных партнеров.

– Внезапно.

– Да, именно, такого никто не ожидал. Когда ситуация дошла до руководства, партнера, который вел сделку, есте-

ственно, погнали в шею, дав всего три оклада. На мой взгляд, это еще даже слишком мягко – надо же было додуматься заключить контракт на реальный измеримый результат! Это же нарушает самые основы консалтинга. В общем, возмездие свершилось, но ситуация, естественно, не сдвинулась ни на йоту, а увольнять уже стало некого.

– Ну и что они стали делать? Мне даже интересно.

– Как что? Начали созывать по два проджект митинга в день и увеличили поток презентаций вдвое, что же они еще могут сделать?

– Логично. А как они так вляпались?

– Я не знаю всех подробностей, но канва достаточно стандартна. Есть ужасно стереотипное крупное предприятие реальной отрасли, которое было в свое время удачно прихватизировано его директором. Потом, в рамках IPO, часть акций завода была продана достаточно крупному западному инвестиционному фонду. Все шло весьма неплохо, но потом, во время очередного кризиса, халява закончилась. Инвесторы стали задавать странные вопросы, и директор не знал, что на них ответить. Тогда он позвал консультантов, дабы они его спасли.

– На редкость нецелевое использование рыцарей флип-чарта.

– Именно. Человеку просто в свое время не объяснили, для чего нужны консультанты. В итоге ситуация складывается патовая – директора скоро съедят акционеры, а у кон-

сультантов настолько большая паника, что они даже начали пытаться разобраться в бизнесе клиента. Директор попробовал позвать ребят из компаний из 3 и 4 букв, но те, видя, что дело пахнет реальной работой, естественно, притворились безумно занятыми.

Я пообщался с Николасом, и он говорит, что для них главное сейчас – выйти из этого проекта без скандала, то есть они готовы сдать его кому угодно, лишь бы сделать это красиво. А директор, в свою очередь, готов даже поступиться самолюбием и дать свободу действий человеку, который вытащит его из текущего болота. Ну, и кучу денег, конечно же. Интересно?

– Worth a chat.

– Я так и думал. В общем, я высылаю тебе на почту адрес, куда надо будет подъехать завтра вечером для встречи с директором. До этого с утра давай обсудим все это с Николасом, который, кстати, должен выслать тебе бриф по данной компании, и разработаем план действий.

– Договорились. Если выгорит, с меня пиво.

– Минимум пивзавод. Ну ладно, давай, пообщаемся после, а сегодня тебе еще надо найти билеты и собрать чемодан, что, зная твою аккуратность, будет явно не просто. See ya!

Марк положил трубку и рассеяно опустил телефон в карман. У него был вид пьющего человека, который не знал, куда пойти вечером, и которого только что пригласили на вечеринку, – горящий, но немного отвлеченный взгляд, тело на-

ливается положительной энергией, мозг будоражит предчувствие чего-то неожиданного, а руки и ноги начинают немного подрагивать в ожидании того, что их будут заставлять делать под конец.

Такой же вид бывает у молодого человека, которого пригласили на день рождения одногруппницы, где будет множество девушек, еще не разочаровавшихся в стихийной романтике, и молодых людей, еще не разочаровавшихся в стихийном алкоголизме, – он ощущает множество вызовов самого разнообразного свойства, не уверен в том, что сможет все их вынести с честью, но полон энтузиазма и уверенности.

– Серж, тут намечается проектик. Поддержишь?

– Я пас. Ты же знаешь, я перестал делать с тобой какие бы то ни было проекты еще на 5-м курсе, помнишь?

– Это когда я перепутал тему, и мы две недели готовились не к тому, а потом на защите импровизировали и изображали технические проблемы с презентацией? Да брось, было весело.

– Это чуть не стоило мне красного диплома.

– Так не стоило же! Нас даже поставили в пример.

– Знаешь, во всех твоих проектах меня пугает одно: ты всегда ищешь самое худшее. Если ситуация еще недостаточно плоха, то ты проведешь полный анализ и сделаешь так, что она такой станет. И вот после этого, за одну стандартную ночь до дэдлайна, ты возьмешь кальян, кофе и японские мультики – и, как всегда, сделаешь все в лучшем виде. Но так

не может продолжаться вечно.

– Ты знаешь, я уже немного постарел. Плюс текущие проекты просто невозможно сделать за одну ночь. Ты не веришь в то, что у нас получится?

– Нет.

– Но ты же даже не знаешь, что это за проект.

– Для того, чтобы не верить, знать совсем не обязательно.

Более того, это абсолютно лишнее.

– Ты никогда ни во что не веришь!

Это было правдой. Серж был исключительно деятельным пессимистом. Он всегда досконально разбирался в каждом вопросе, к которому *он* планировал приложить свои волосатые руки, и, чем глубже *он* в них погружался, тем больше *он* в них не верил. Но что еще более парадоксально: чем глубже был его пессимизм, тем более рьяно он брался за дело. Если он абсолютно не верил в успех, то работал до поздней ночи, работал в выходные, и заставлял всех его подчиненных делать то же самое.

Казалось, он считал мир вокруг своим противником – противником, который постоянно пытался нарушить любой план человека, противником, за которым всегда должна оставаться победа. Но он раз за разом бросал ему вызов и достаточно часто побеждал. Впрочем, победа не приносила ему никакого удовлетворения – он лишь печалился по поводу того, что его пессимистичные прогнозы не сбылись.

Марк, будучи хорошо осведомленным об этой черте Сер-

жа, не стал тратить времени на дополнительные уговоры. Он абсолютно точно знал, что в тот момент, когда он купит билеты, Серж точно пойдет за ним. Просто из чувства протеста.

За время долгого телефонного разговора они уже успели подойти к отелю и сейчас стояли около дверей. Не стовариваясь, они задержались на пару минут около крыльца отеля, откуда открывался весьма неплохой вид на город, объятый полуденной жарой и влажностью.

– Ты знаешь, мне даже немного жалко уезжать, – сказал Марк, глядя вдаль.

– Пару часов назад ты, насколько я помню, вдумчиво и со знанием дела ругал данное место?

– Да, но знаешь, это похоже на долгие отношения с девушкой, которые ты давно хочешь закончить, так как минусы превышают плюсы, но все равно в момент расставания ты начинаешь скучать по плюсам, как бы мало их ни было.

– Может, все же останемся? Ты будешь ворчать, а я и дальше смогу предаваться самобичеванию?..

– Нэээ. Я всегда считал, что идеальный момент для окончания отдыха – это когда ты уже хочешь уехать домой как можно быстрее, но в последний день ты все же ощущаешь небольшую, как грудь фигуристки, ностальгию. Если протянуть чуть дольше, то твои воспоминания об отдыхе смажутся, так как на них наложатся негативные эмоции, если уехать раньше – то будет некоторая недосказанность. Сейчас – почти идеально. Только немного не хватает осьминогов.

– Осьминогами сейчас будем мы, так как, если мы хотим улететь сегодня, то нам надо будет паковать вещи очень быстро.

– Тогда пошли в номер.

Марк сделал вид, что не заметил того факта, что Серж уже воспринимает поездку как их общую, и предпочел не акцентировать на этом внимания, хотя тараканы в его голове радостно потирали лапки. В отеле он, изящно отклонив корпуса от прямого курса, обратился к девушке за стойкой:

– Девушка, не могли бы вы подсказать мне, за сколько в этом городе надо заказывать такси? Просто, понимаете ли, с каждым градусом южной широты время ожидания такси увеличивается минимум на 5 минут, что приводит к часу на Сицилии против 2 минут в Стокгольме, а сегодня мне надо быть точным.

Говоря это, Марк смотрел на через стойку с уверенностью и улыбкой, от которой девушка неспешно приходила в товарный вид.

– Не более 10 минут, мы никогда не заставляем наших клиентов ждать слишком долго, – сказала она из-под бровей, которые перекатывались, словно волны в порту.

– Большое спасибо. Я смогу подойти к вам позже сегодня, чтобы уже точно заказать для нас экипаж?

– Конечно, я буду вас ждать, – сказала девушка тем томным грудным голосом, что бывает у жительниц южных широт и у плохих исполнительниц роли Эсмеральды, после че-

го Марк, задержав взгляд на – еще ровно 2 секунды, повернулся и пошел в сторону лифтов.

– Зачем все это? – спросил Серж у Марка, когда они поднимались в лифте, – Ты что-то от нее хочешь?

– О да.

– Мы не успеем на самолет.

– Нет, я просто хочу иметь повод погрузиться в самолете о том, что могло бы быть у нас с ней, сложились мои планы иначе. Романтическая грусть – это исключительно приятный способ скрасить полет.

– Ты романтик, – сказал, улыбаясь, Серж.

– Джентльмен, а так же рыцарь. Особенно по вечерам, – ответил ему Марк.

Через 2 часа они сидели в пыльном такси с открытыми окнами. Пыльным оно было потому, что окна были открыты, а открыты они были потому, что Марку очень хотелось почувствовать себя в старом такси без кондиционера, но, к сожалению, автомобильная революция в городе их пребывания прошла достаточно давно, и найти такси без фреоновой части не удалось. Но, решив не отчаиваться, Марк предпочел договориться с оператором их экипажа. Это стоило ему лишних 50 евро на химчистку салона, но Марк предавал слишком мало значения деньгам и слишком много – процессу жизни.

В течение этих 2 часов, с использованием двух ноутбуков, одного телефона, нескольких туристических порталов и 2 та-

релок с осьминогами, их дорога была достаточно аккуратно распланирована. В памяти компьютеров, несравнимо более самодостаточных и надежных, чем люди, лежали их билеты бизнес-класса, заказ на такси и пожелание к авиакомпаниям по поводу номенклатуры доступных фильмов, сделанное ими из чистого озорства.

В их сумках лежали привезенные сюда и ни разу не надетые вещи, а также стратегические запасы сухих вин, предназначенных в подарок знакомым. Марк хотел увести с собой живого осьминога, для того чтобы посадить его в аквариум на кухне и смотреть на него, когда нужно пробудить аппетит, но ограничения по провозу жидкостей в салоне самолета обрушили его мечты. В остальном он считал свой план вполне хорошим.

В своих креслах в самолете они оказались в числе последних. Как любил говорить Марк, самолет без них не улетит, а они не улетят без хорошего ужина. Он никогда не ел в самолете, так как предпочитал в нем спать, а делать это можно было только на полный желудок. К тому же маленькие столики в салоне не оставляли места для экспрессии и старого доброго свинства.

В аэропорту Марк заставил Сержа купить наглазники и подушку, так как считал их обязательными атрибутами любого путешественника.

– Читал Автостопом по галактике? – говорил он, – там, где Форд распространяется по поводу полотенец? Так вот,

намордник и надувная подушка – такие же атрибуты опытного перелетчика. Если ты занимаешь свое место, распаковываешь подушку, и надеваешь наглазники, то все окружающие сразу же распознают в тебе опытного пассажира. Стюардессы не будут заставлять тебя слушать стандартную молитву, соседи по креслу – толкать локтями, да и ты сам почувствуешь себя гораздо увереннее.

– В бизнесе же их все равно дают?

– Конечно, но если ты приходишь со своими, то ты показываешь, что тебя не удовлетворяет качество расходных комплиментов, что ты выбираешь для себя только лучшее. Это как брать коньки напрокат или приходиться со своими. Ощущения одни и те же, но все твои товарищи сразу считают тебя если не профессионалом, то продвинутым любителем.

С этими словами Марк устроился у окна. Он никогда не засыпал до взлета, так как ему нравился сам процесс отрыва шасси от земли. У него всегда создавалось приятное ощущение, что он сделал в стране отлета нечто, за что представители одной или нескольких легальных или нелегальных организаций хотели бы приостановить его вылет и привлечь для милой беседы с использованием строительных инструментов. Он с нетерпением ждал отрыва от земли, так как ему казалось, что он уходит от этой погони, и поэтому сразу после него он испытывал какое-то облегчение и с удовольствием засыпал.

Весь остальной период самолет и Марк летели независи-

мо: первый – в воздухе, на высоте 11 тысяч метров, второй – в своих снах, сюжет которых не согласился бы экранизировать даже Тим Бёртон.

Тем временем Серж был завернут в плед, подушку и в легкую депрессию. Он рассудил, что самолет – неплохое место, чтобы отвлечься от антиромантических – то есть семейных – проблем, ввиду чего, найдя в развлекательной системе самолета папку с романтическими комедиями, он всецело предавался их созерцанию.

Серж старел. Об этом точно говорили два факта – во-первых, он предпочел фильм с Джулией Робертс очередной поделке с Эштоном Катчером, а во-вторых, – страшно сказать! – он смотрел всю эту порнографию целиком и без перемотки. Более того, он даже всерьез рассматривал возможность отмотать назад и пересмотреть особенно слезные моменты, чего никогда раньше не случалось ни с кем из его знакомых.

Если бы Марк не спал, Серж вряд ли решился бы на такой рискованный шаг, но мирное похрапывание справа и мирное поцокивание не очень красивой, но очень обходительной стюардессы слева настроили его на правильный лад, и он целиком и полностью отдался процессу наслаждения своей депрессией.

Марк проснулся за полчаса до посадки и за 5 минут до ее объявления. Серж в это время поглощал достаточно пристойное чилийское вино с испанским виноградом, француз-

ским сыром и сибирскими кедровыми орешками и думал о патриотизме. Пробуждение Марка вывело его из задумчивости и заставило сделать пару комментариев по поводу слегка помятого внешнего вида его спутника.

Нисколько не смутившись, Марк помял рукой свое лицо и, видимо, убедившись в отсутствии тактильно ощутимых повреждений, стал искать глазами стюардессу, у которой он истребовал воды и целый лайм. Через полчаса их самолет, мягко тронув посадочную полосу, совершил посадку в столичном аэропорту.

## Глава IV

*в которой попусту растрачивают молодых специалистов*

Антон пил. Причем он делал это не с целью напиться, а с целью восстановить в голове события своего предыдущего вечера, которые выглядели в ней более туманно, чем предвыборные обещания президента ближе к концу срока. Бутылка пива в его руке была наполовину пуста, душа же была пуста полностью.

Два года назад он закончил одно из лучших учебных заведений страны с результатом, который говорил о том, что у него есть не только мозг, но и личная жизнь, и мог надеяться на будущее не менее светлое, чем то пиво, которое обильно проникало в него наравне со знаниями. Он был уверен в том, что для хорошей карьеры необходим мозг, тренирование которого о черепную коробку часто не давало ему спать, и определенная доля наглости, которой он так же обделен не был. Не хватало только лоска.

Как всякий умный выпускник, он считал себя умным, но понимал, что другие люди не считают его таковым, отказывая в уме новому члену общества трудоустроенных. И, как всякий умный выпускник, он понял, что при входе в новое общество, в данном случае – деловое, главное – усвоить их

правила работы, шутки, стиль манеры вести дела и себя. И он решил научиться быть своим в деловом мире.

Он сконцентрировал все свои силы на консалтинговой компании из 2 букв и серьезно подготовился к их собеседованию – в течение недели он пил с друзьями и обсуждал, как важно хорошо пройти интервью. Во время этих бесед он долго и содержательно обосновывал, почему именно эта компания является лидером рынка и пределом его мечтаний. Получалось неплохо – у его друзей создавалось впечатление, что они – просто группа бездарных личностей, пьющих каждый день вместо того, чтобы так же готовиться к какому-нибудь собеседованию, которое обеспечит им блестящее будущее.

На самом деле собеседование в компанию из 2 букв просто было первым повешено на доску объявлений после зимних каникул, когда Антон, вернув себе контакт с окружающей реальностью, озаботился вопросом своего места в мире после окончания благодатной учебы. Ввиду низкой загрузки в начале семестра он смог найти в себе силы заполнить анкету и отправить ее. Все прочие объявления уже не привлекали его внимания, так как он подсознательно считал, что уже сделал необходимые шаги для устройства своего светлого будущего.

Он достаточно слабо понимал, что представляет из себя настоящий консалтинг – разве что в его голове постоянно роились мысли о некоем интеллектуальном спецназе, кото-

рый, спустившись с небес многоэтажных офисных зданий, на ломанном английском русском объясняет закостенелым плебейам то, как их работа должна быть устроена на самом деле. Плюс – он знал, что консалтинг, судя по отзывам его друзей и по презентациям компаний из нескольких букв, – это serious business, попасть в который могут только избранные.

Консалтинг неизменно представлялся ему чем-то сродни тому, чем кавказцу представляется Хб, – вещью, причастность к которой сразу поднимает человека в глазах всех окружающих. Как же – ведь консультанты помогают самым лучшим компаниям разобраться в себе, а раз они это делают, то, стало быть, понимают что к чему.

На собеседование он пришел с остатками этаноловой подушки в организме и марокканского вдохновения в душе. В холле он увидел группу молодых людей в костюмах и с серьезными лицами, которые они явно не умели носить. Все они пришли сюда ради того, чтобы попасть в Серьезную Компанию. Ни один из них даже не думал о том, что он может не пройти. Ровно до этого момента.

Увидев весь этот сонм умно выглядящих студентов, потративших всю будущую зарплату на костюм, но не отпоровших стежки на плечах, Антон в первый раз понял, что не только он хочет оказаться на вершине делового мира. Но еще больше его пугал тот факт, что вся его подготовка имела, мягко говоря, весьма спорную программу, в то вре-

мя как подготовка его конкурентов (*судя по их лицам*) проходила минимум последние полгода с возведением книжных баррикад и отказом от личной жизни. Каждый из них выражал полное спокойствие, уверенность в себе и неуверенность в том, как на нем сидит костюм, и по всему их виду было понятно, что они сделали уже многое и не остановятся ни перед чем, что бы пройти интервью.

Но все это было полной херней. Если бы в эту минуту в дверь зашел бы господин Беспристрастный наблюдатель, то он бы увидел, что:

- 30% кутили все время подготовки, пытаясь справиться с неуверенностью и начать готовиться

- 30% пришли потому, что их заставили родители, и готовились еще меньше первых

- 30% считали, что они и так все знают

- 10% были лучшими учениками своего курса и готовились к собеседованию в течение последнего года

И у всех из них, кроме последних, был шанс. Собеседование принимал партнер Николас, который, как и всякий партнер, уже давно отказался от иллюзии, что он делает что-то полезное, – говорят, это является одним из основных требований для производства в партнеры. Он мог с точностью до рюмки оценить объем подготовки каждого из присутствующих, и ему не надо было проводить 5-ступенчатое интервью для того, что бы понять их объем знаний. Они не знали ничего, и он это знал. Но в отличие от него кандидаты были

еще не в курсе, что ничего знать и не требуется.

Николас четко знал, что он ищет. И весь выверенный десятком лет и сотней стран механизм собеседований был предназначен для того, чтобы помочь ему найти это. Именно для этого собеседование было крайне объемным, без понятных вопросов и плана подготовки. Ведь на самом деле для того, чтобы оценить объем знаний человека, опытному специалисту нужно не более 10 минут, а уж никак не 4 часа.

Но бесконечная череда тестов и вопросов, имеющих самое посредственное отношение к профессиональной деятельности, имела под собой только одну цель – понять, насколько человек может уверенно и красиво говорить о вещах, в которых он ничего не понимает. В конце концов, ведь в этом и состоит ремесло консультанта.

После первого раунда Антон понял, что он не знает ничего. К концу второго – что остальные находятся примерно в той же ситуации. К концу третьего он хотел только одного – как можно скорее мигрировать в ближайшую точку выдачи пива. После 5 часов интервью он вышел уставшим, как наша планета. На последнем этапе девушка в очках и в красивой офисной юбке объявила им, что с успешными кандидатами свяжутся в течение недели, но это уже мало интересовало Антона – перед его глазами стояла лишь пустота на фоне ее юбки.

В течение всей следующей недели он пребывал в состоянии некоторой опустошенности и печали – он сильно сомне-

вался в том, что его выберут, и это давило на его самолюбие, и поэтому он пытался разгрузить его по мере сил, обвиняя в своем слабом выступлении глупых кадровиков, неправильный формат тестов и, конечно же, солнечную активность. Но это не помогало. В конце концов, это дошло до того, что он со злости даже начал ходить на лекции. К счастью, в тот момент, когда он уже начал серьезно рисковать стать отличником, ему поступил звонок – ранним утром, в 13 часов, ему позвонила девушка, которая, судя по голосу, была все в той же юбке, и сообщила, что его ждут в офисе для обсуждения его трудоустройства.

Спешно набросив костюм и отбросив три лекции, семинар и два свидания, Антон поспешил в стеклянно-бетонную обитель богов в центре города. Гордо дефилируя по улице, он ощущал, что находится принципиально выше всех остальных людишек, большинство из которых даже не могут себе представить, как круто работать в такой большой и серьезной компании, какой уникальный шанс в жизни это дает. Все остальные были как статисты в кафе во время свидания с девушкой, абсолютно не привлекавшие его внимания – он шел к своей мечте о статусе и к девушке в красивой юбке.

Когда он зашел в офисное здание и увидел турникеты, его мироощущение претерпело поворот не меньший, чем претерпевает заднеприводная машина на летней резине на льду, – все люди ходили через турникет небрежно, прикладывая свои карточки, висящие у них на шее, словно бы

и не замечая этой преграды, когда он был вынужден скромно стоять около охраны, пытаясь объяснить цель своего визита. И да, все они носили костюм гораздо лучше него. Наверно, все дело в том, что это являлось одним из двух навыков, которые отлично развиваются от долгой работы в консалтинге.

Его шаги стал короче, движения – медленными и скованными, взгляд превратился из взгляда покорителя низших племен во взгляд восточноевропейца, попавшего в приличное общество жителей стран Западной Европы – вроде бы он и является для них своим, но все же они относятся к нему несколько пренебрежительно, он же боится сказать что-то лишнее, дабы, не дай Б-г, не подтвердить их опасений касательно него.

Девушку, которая разъясняла ему правила игры и собирала его автографы, звали красивым именем, которое сразу было вытеснено из его головы ее суровым взглядом и еще более суровым разрезом на ее юбке. После выхода он не очень хорошо помнил, что ему рассказали и что он подписал, но зато четко помнил оттенок ее колгот, а также мог наизусть воспроизвести все вывески за окном, с помощью которых он пытался отвлечься от разглядывания его трудоустроительницы.

К чести Антона стоит сказать, что эта сотрудница сама недостаточно хорошо понимала, что она рассказывает. В ее работе не было никакого сакрального смысла, и да, ее могла бы выполнять обезьяна. Но обезьяна не могла носить такие красивые юбки и спать с международным партнером,

и именно сочетанием этих двух факторов она была обязана своей работе здесь. Она была абсолютно уверена, что ее никогда не уволят отсюда благодаря ее исключительным навыкам, что позволяло ей высказывать еще больше высокомерия и самоуверенности, чем она делала обычно. И она была права – с навыками, выдающимися до четвертой буквы английского алфавита, ее положение было действительно надежно.

На второй день работы Антону показали, где находится кофеварка, и его нового начальника, что позволило ему немедленно начать свою работу. Его придали группе Николаса, которой перепал проект по работе с крупным региональным промышленным производителем и в которой уже было 5 сотрудников 1-го и 2-го года отсидки, а также менеджер проекта. Менеджер проекта в отличие от желторотых юнцов уже начинал лысеть, ввиду чего выглядел гораздо более представительным, а также знал более 300 американизмов и знал, когда применять 100 из них, что являлось достаточно хорошим показателем.

В задачи проекта входила разработка схемы повышения эффективности работы клиента, повышение акционерной и добавленной стоимости, а также еще около десятка других умных слов. Антону поручили собрать информацию о компании-заказчике, в то время как его коллеги конкретизировали задачи и копались в презентациях прошлых лет, выбирая хоть как-то подходящие.

Антон серьезно подошел к заданию – он не только про-

листал брошюру о компании, присланную клиентом, но даже прочитал практически всю информацию на его сайте, включая раздел контактов. Менеджер проекта сказал ему, что самое главное – это понимание миссии компании, ее key objectives, долгосрочной стратегии и ключевых компетенций ее руководства. Что это такое, он знал не лучше сына директора клиента, который и заполнял данные разделы на сайте в качестве практики по стратегическому менеджменту на 2-м курсе.

Теперь он был готов – в его голове приятно плескались основные анкетные данные о компании, которым не мешали ни знания о рынке, ни анализ конкурентов, ни понимание технологических процессов, ни иные совершенно не нужные консультанту данные. Гораздо важнее было то, что он уже успел выучить 20 американизмов и понять 2 из них, что делало его гораздо более серьезным специалистом, чем он был всего лишь месяц назад. Он уже представлял себе, как будет объяснять дремучим провинциалам принципы управления компетенциями, человеческим капиталом и прогрессивным повышением стоимости компании. Правда, он еще не до конца понимал, что же это на самом деле такое, но это было не так важно.

Но грубая реальность внесла свои коррективы, несколько не удовлетворив ожидания Антона от проекта, и привела к текущему двухдневному запою.

# Глава V

*в которой показываются примеры прогрессивного управления акционерным капиталом*

– Осьминоги здесь не менее ужасны, чем современные нравы. Ей Б-гу, надо было идти в пивной ресторан – мне просто больно смотреть, что эти милые головоногие расстались со своей морской жизнью ради такого печального конца, – дежурно ворчал Марк.

– Я знаю о твоей любви к природе и к вареным осьминогам, но давайте к делу, – поднял руку Михаил.

Они вместе с Сержем и Николасом сидели в одном из самых пафосных итальянских ресторанов города, на выборе которого настоял Николас, который не признавал блюд меньше, чем за 40 евро. За стоимость обеда на одного в этом месте в Риме можно было жить неделю и еще хватило бы на билет в Толедо. Но пафос в этом городе был слишком дорог.

– Ок, прадалжайем, – сказал Николас с милым акцентом, который вносил в его речь странное сочетание некоего металла со звуком шуршания пустой дорожки на пластинке и с привкусом хорошего спелого южного томата, – мы, как я уже сказал, приехали туда в самом начале зимы. Я пообщался с руководством, провел одну классическую встречу с презентацией best practices, которые могли бы быть применены

в их компании, и с указанием счастливого будущего, после чего счастливо уехал обратно в столицу, оставив все младшему партнеру, дабы он провел нормальную работу и закрыл проект, но он... Merde!

С этими словами Николас покачал головой, нанизал на вилку маринованный рыжик, которые он находил самой примечательной частью местной кулинарной культуры, и опрокинул в себя стопку виски.

– Ты знаешь, я несколько старомоден, но я попросил бы тебя начать рассказ с самого начала, а именно – с того, в чем состоит ситуация в компании и что от вас хочет заказчик. Что вы делаете, я и так прекрасно знаю, – сказал Марк.

– Вообще-то мы просто стараемся аккумулировать лучший опыт, полученный нами в проектах по всему миру, и передать его нашим клиентам, которым он позволил бы вывести свой бизнес на принципиально новый уровень...

– А фанат на диване помогает своей команде выиграть, ага, – перебил его Марк.

– Между прочим, да.

– Ладно, оставим это, ты слишком вписался в образ, чтобы мыслить трезво, так что рассказывай.

Николас не заставил себя уговаривать. В течение получаса он методично рассказывал то, что он знает или думает о компании, ее менеджменте, лучших мировых практиках, о своих коллегах и о горных баранах, разница между которыми представлялась ему ужасно фантомной.

Если выбросить из его речи все американизмы и старательно воспроизводимые местечковые речевые эвфемизмы (*Николас пять лет работал в группе консультантов компаний металлургии и был крупным экспертом в области мата, чем нередко удивлял неподготовленных слушателей*), то рассказ получался примерно следующим.

Компания Г. физически размещалась в провинциальном городе Г., в честь которого и получила свое название, душевно же она размещалась на Кипре, где в открытую скрывались ее основные активы. В те времена, когда компания была государственной, она включала в себя завод, выпускавший сельскохозяйственную технику для нужд той половины страны, в которой было сельское хозяйство, а также детский лагерь, лучшую в городе столовую и молодого, но уверенного в себе директора, который был удовлетворен своим местом в мире и не удовлетворен местом в нем его компании. Особенно неудовлетворен он был тем фактом, что компания, по факту, была не его.

Это недовольство привело к тому, что во время очередной волны приватизации директор компании, подумав головой и поработав печенью, сумел перевести ситуацию с компанией в гораздо более приемлемое для себя русло. То, что он сделал с государством и компанией, в уголовном мире называется изнасилованием группой лиц по предварительному сговору, в мире же юридическом – приватизацией.

Звездам было угодно сложиться таким образом, что от-

цом директора был скромный замминистра сельского хозяйства, что в свое время и привело к назначению нашего директора на его пост. Конечно, это не было связано напрямую, так как выбор 25-летнего молодого человека руководителем компании с 3 тысячами сотрудников был, безусловно, оправданным и конкурентным, но зато запустило цепь случайных закономерностей, которые и привели к нынешней ситуации.

В первую очередь, отец директора, стремящийся в отеческом порыве помочь сыну справиться с душевной дисгармонией, внес в план приватизации предприятие, которым доблестно руководил его сын. Для него, как и для его руководства, словосочетание «конфликт интересов» было сродни фразе «сицилическое эликирование», то есть не имело совершенно никакого смысла, и посему отсекалось сознанием как несуществующее.

Нельзя сказать, что приватизация прошла незаконно – нет, все абсолютно соответствовало букве закона и духу понятий, по которым жила большая часть государственного аппарата. Размещение акций осуществлялось на второй по размеру государственной бирже, чтобы не привлекать внимание. Андеррайтером выступал крупный банк с государственным участием, главной задачей которого было не допустить к книге заявок кого бы то ни было, что и было проделано с блеском – за месяц до открытия книги весь объем акций был уже полностью расписан между 4 компаниями.

На использовании 4 компаний настоял банк – директор

хотел просто записать все на себя как на физическое лицо, – так как его менеджеры все же обладали элементарным чувством деловой чистоплотности и при проведении сделок с нарушением законодательства рынка ценных бумаг 2 и более стран они предпочитали создавать хотя бы видимость добросовестности. Это можно было бы назвать элементарным рефлексом. Они же рассказали ему о том, что в мире существует более одного государства, и, что явилось еще большей неожиданностью для нашего доблестного руководителя, что компании в разных странах могут иметь отношения друг с другом, и что в этом может крыться дополнительная выгода.

Директор ничего не понял, но когда ему сказали, что у всех серьезных компаний, типа United Tractors, который являлся главным конкурентом нашего директора и которому он втайне завидовал, головная компания находится в низконалоговой юрисдикции, он немедленно согласился. Нельзя же быть хуже своего соседа по рынку.

Что ни говори, а специалисты инвестиционных банков знали, как работать с днищами. Все дело было в том, что именно они и являлись самыми лучшими клиентами – уникально невежественными и чудовищно богатыми, что позволяло делать на них прекрасный план по выручке. Поняв, что перед ними сук, упавший от высокопоставленной яблони, они провели полноценное инвестиционное шоу, продав директору самый полный набор услуг – от открытия компа-

нии на Кипре до полного личного и корпоративного обслуживания. Если бы они проявили хотя бы треть этого усердия во время размещения, то акции ушли бы по вдвое большей стоимости. Но это было никому не нужно. Директор остался полностью удовлетворен работой IB – он теперь мог в течение года с выражением легкого снисхождения рассказывать всем своим партнерам и любовницам о том, что его компания-де имеет самую современную структуру в 3 юрисдикциях. Любовницы и чи-хуа-хуа восхищались, а партнеры, которые уже давно знали не только о существовании различных юрисдикций, но и о трюках типа «двойного голландского», вежливо кивали и сразу понимали, что им предстоит легкие переговоры ввиду глубины оппонента.

Инвестиционщики также помогли найти правильных оценщиков, которые показали стоимость компании примерно в 10% от реальной, и аудиторов, которые выдали идеальное заключение о состоянии компании, необходимое для выхода на биржу. Тот факт, что ни оценщик, ни руководитель проекта аудита не только ни разу не были в данной компании, но и даже не читали отчеты, всего лишь несколько увеличил счет и снизил время на проработку. В конце концов, они делали это каждый день.

Схему могло нарушить одно отягчающее обстоятельство – у директора не было денег. Вернее, денег было более чем достаточно для повседневной жизни, но их явно не хватало для покупки крупнейшего сельскохозяйственного пред-

приятия страны, даже за 1/10-ю стоимости. Но помогла рыбалка. Отец директора, большой любитель ловли на блесну, проводил свою очередную командировку с начальником отдела по противодействию коррупции министерства финансов, в рамках которого они обсуждали вопросы влияния стоимости спиннинга на эффективность противодействия промысловым видам форели, и в рамках вечернего совещания в расширенном составе (*три секретарши и банщик*) государственный финансист подсказал дремучему аграрию, как такие вещи проводятся в современном мире.

Это стоило отцу директора лучшего спиннинга и коробки Моет'а, а также пары бессонных ночей, но коллега заверил его, что все серьезные люди делают именно так. В итоге компания Г. через несколько прокладок выдала займ будущей материнской компании, которая использовала его для покупки акций. После закрытия сделки материнская компания для погашения займа отдала дочке часть акций, которые существенно выросли в цене с момента сделки (*вернее — дошли до половины реальной стоимости*), что ликвидировало задолженность, оставив 100-й контроль в руках нашего директора. И все это – без единого уплаченного пени.

Конечно, данную схему можно было бы занести в Парижскую палату мер и весов как классический способ присвоения государственной компании, но у них просто не нашлось бы стеклянного колпака, в который влезла бы подобная наглость. Вместе с тем господин директор и его отец счи-

тали, что все прошло абсолютно честно – в конце концов, полностью логично, что руководитель должен владеть своей компанией. Они просто восстановили справедливость.

На фоне общего бума 90-х и 00-х годов компания стабильно увеличивала свои обороты, не менее стабильно оставаясь на том же технологическом, моральном и идеологическом уровне, что и до приватизации. Но о ней не забывали консультанты. На очередном митинге инвестиционного банка после поднятия плана в 2 раза и многочисленных угроз перейти к противоестественной любви в случае его невыполнения группа менеджеров, которые несколько лет назад участвовали в выдаче замуж компании Г., решила, что овечка уже достаточно обросла для повторной стрижки.

Менеджеры, которые вели ту сделку, за это время успели вырасти на пару ступеней и действовали крайне уверенно. Сначала они дождались нескольких крупных IPO на бирже. Главным критерием было то, чтобы о них писали в как можно большем числе газет. После этого, позвонив директору и спев ему дифирамбы о прекрасном положении его компании, которое на самом деле было аналогично положению поезда в третьем фильме «Назад в Будущее» – моста впереди нет, но пока что едем с ветерком, – они напросились на встречу.

Далее эти несостоявшиеся звезды областных драмтеатров показали, что их не зря не взяли в театральный, так как они относились к своему таланту слишком цинично, кладя его

на алтарь наживы, предельно точно объяснили бедному директору что:

– его компания находится в прекрасном состоянии и уверенно растет (*графики были взяты из последней презентации, которая закончилась продажей – это считалось хорошим талисманом*)

– самое главное для компании в таком цветущем состоянии – не терять темпа роста (*для этого кривую на графике требовалось загнуть вверх ровно на 27 градусов: меньше – не производило впечатления, больше — не вызывало доверия*)

– а единственное, что может помешать компании с таким выдающимся продуктом и с таким выдающимся менеджментом расти – это недостаток ресурсов

Здесь важно отметить, что все участники презентации, включая сотрудника второго года, который всю прошлую ночь менял названия компании и логотипы в презентации, которая была старше каждого из присутствовавших кроме, может быть, директора, во время произнесения фразы про менеджмент сохранили серьезное выражение лица.

Они могли всю дорогу до офиса с варьирующимся уровнем креативности и интеллигентности поносить директора, обсуждать его глупость и легковёрность, но в момент захода в кабинет на их лицах не оставалось ничего, кроме почтения. Что ни говори, они были профессионалами. Более того, они даже заставляли себя в это поверить – правда, не более чем

на 3 часа, так как дольше этого почтение способны выразить только международные партнеры и поляки.

Далее они в три руки четко объяснили директору, что IPO сейчас не делают только лохи. При этом они даже не попытались сделать так, чтобы директор понял, что такое IPO, – это было не только лишним, но даже вредным элементом. Гораздо важнее было заставить клиента представить магические образы чтения котировок своих акций в газете, а также понять, что отсутствие приставки PLC – это признак косности.

Им это прекрасно удалось – их действия были похожи на действия сыгранной волейбольной команды, играющей на пляже во время отпуска против противников, в разы ниже их уровнем, – их пасы были точны до автоматизма, схемы наиграны, движения слажены. Они делали это просто на классе, не утруждаясь адаптацией своей тактики, даже не думая об игре. Стажер думал о кофе и о том, что он будет говорить вечером на свидании своей девушке, менеджер первого года взвешивал аргументы «за» и «против» покупки подержанного «Лексуса», а партнер просто улыбался, так как думать ему надоело еще около года назад.

И слоник был удачно продан. Банк подписал контракт на road show (*ибо всегда приятнее поехать по Европе за счет компании, чем оплачивать отпуск самому*), андеррайтинг и комплексное сопровождение сделки.

В качестве якорных покупателей были найдены 2 крупных инвестиционных фонда, управляющие которых были край-

не сильно озабочены вопросом скорейшего размещения своих средств – высокие темпы экономического роста и общее ощущение некоего prosperity на рынках делали инвесторов щедрыми, а управляющих фондами – нервными. Действительно, при таком потоке денег сохранить доходность может быть достаточно сложной задачей. Главным для них стало не эффективное размещение, а просто размещение средств, так как лежащие деньги – это в любом случае отсутствие даже возможности заработка.

Также они понимали, что благоденствие на рынках не вечно и что рано или поздно где-то шандорахнет. Эти 2 фактора заставляли их как можно быстрее рассовывать деньги в самые неожиданные места – вернее, правильнее было бы сказать, что они интенсивно увеличивали коэффициент использования собственных средств и диверсифицировали риски портфеля, но первый термин куда точнее. И именно в этот момент они были пойманы нашими инвестиционщиками.

Итак, дополнительная эмиссия прошла успешно, и 35% акций ушли за океан. В течение следующих 3 лет наступило процветание у всех участников – директор мог рассказывать о том, что он владеет международной компанией, управляющие фондами получали бонусы, а менеджер первого года купил себе «Лексус» по очень сдельной цене.

Но потом, ввиду цикличности в этом мире всего, кроме цен, экономика пошла на спад. «Лексус» не удалось сменить на более статусную машину, бонусы были срезаны, а в жиз-

ни компании Г. настали трудные времена. Практически все компании на ее рынке производили как минимум не худшее оборудование, но все они делали это по более низким ценам. Помимо этого, все остальные компании могли обеспечить высокий уровень сервиса, отказоустойчивости и стабильности. Компания Г. же могла только стабильно обеспечивать работой кустарные мастерские по ремонту и телевизионных юмористов, видевших в их технике нескончаемый кладезь для творчества.

Все это приводило к тому, что прибыль компании уверенно шла на убыль, в одно пасмурное утро сменившись уверенным убытком. Примерно в это же время общая конъюнктура на финансовых рынках заставила инвестиционные фонды начать анализировать, куда же они вложили свои деньги, и тут им на глаза попало прекрасное сочетание страновых рисков с убытками, которое заставило существенно затрепетать их капиталистические души. Быстрый десант команды аналитиков установил, что:

- компания явно приносит убыток
- понять реальное состояние дел в ней практически невозможно ввиду того, что технологии учета остались во времена длинных свободных одежд и цветов в волосах
- за последние 10 лет компания снизила долю рынка с 12% до менее чем 5% при общем росте рынка почти в 3 раза

Все это привело к тому, что инвесторы спешно созвали

внеочередное собрание совета директоров, на котором решили обсудить возникшие у них вопросы. Здесь-то и начались проблемы.

Во-первых, директор не знал английского. Более того, язык Шекспира и Байрона был также недоступен всему остальному персоналу компании Г., как он недоступен американским репперам. Во-вторых, он не мог понять, почему какие-то люди в костюмах не только спрашивают его о чем-то (*причем не о согласовании, как делали все остальные его коллеги*), но еще и требуют ответа – в конце концов, это его компания, и он будет делать с ней то, что он захочет. И в-третьих, он никак не мог понять, что делать с убытком.

Ему было понятно, что компания должна приносить прибыль. Он даже считал, что это является ее основной обязанностью, но он не понимал, какое это имеет отношение к нему. Компания должна приносить прибыль. Он должен эту прибыль получать. Все. Точка. Он считал прибыль просто неотъемлемой частью компании, такой же, как служебный автомобиль, офис, бухгалтерия и секретарша Лена, и не мог даже допустить вероятности ее отсутствия. Она возникала просто из самой сущности мироздания.

И именно здесь он сделал то, что посчитал единственно возможным вариантом, – позвал своих знакомых инвестиционных банкиров, которые привели этих людей, чтобы они объяснили ему, чего же они хотят. Но, как мы уже говорили, инвестиционщики были настоящими профессионалами.

Они сразу же поняли, что дело пахнет чем угодно, но только не легкими деньгами, ввиду чего они объяснили директору, что нет ничего лучше, чем нанять профильных консультантов, которые могли бы не только объяснить этим зарвавшимся капиталистам то, насколько хорошо работает их компания, но и даже провести комплексный анализ и выявить причину отсутствия прибыли.

Менеджер первого года, который уже почти успел стать партнером, на свою удачу вспомнил, что в их компании раньше работал человек, который был на 1 грейд выше него и который впоследствии ушел в компанию из 2 букв на должность партнера по управленческому консалтингу. В свое время этот партнер увел у него из-под носа стажерку с бесподобными рыжими формами, зафрахтовав ее в свой отдел, а также на заднее сиденье своей машины. Это был просто слишком хороший шанс отомстить. Его нельзя было упускать.

Уже через неделю партнер компании из 2 букв, полный счастья и вселенской гармонии, с подписанным самым крупным в текущем году контрактом на руках уезжал из города Г. в столицу. Он был безмерно счастлив тому, что он смог обставить всех партнеров своего офиса уже в первый год и перед ним открывались поистине безбрежные перспективы. Но рыженькая стажерка, имени которой он даже и не помнил, сгубила его планы.

# Глава VI

*в которой мгновенье прекрасно*

– This is where you came in? – спросил его Марк, вольно цитируя Bee Gees.

– Да, далее мы начали проводить данный проект в жизнь. Младший партнер смог собрать достаточно хорошую команду, с которой и приступил к его реализации. Они сделали весь стандартный объем работы, разработали первоклассную концепцию увеличения акционерной стоимости компании, презентовали ее руководству, но они оказались не удовлетворены и стали спрашивать про то, почему компания продолжает приносить убыток. Как будто это наше дело!

– Действительно, они ведь уже заплатили за самую дорогую в их жизни презентацию, что же они могут хотеть еще? Ведь они же платят за самые дорогие в мире телефоны и машины для того, чтобы показать их своим знакомым, и остаются довольны – не требуют же они, чтобы этот телефон еще и звонил! Это абсолютно не нужно. Какие же они все-таки неблагодарные люди – им дали возможность так много заплатить за такую ненужную вещь, что на этом фоне ролексы и мерседесы их друзей просто теряются, а они недовольны, – ехидничал Марк.

Николас поднял напряженную правую руку, показывая

тыльной стороной с разведенными пальцами в лицо Марку, сделав выражение лица, которое бывает у человека с испачканной рубашкой в тот момент, когда двадцатый человек указывает ему на это. Но он сдержался.

– Не важно. Я связался с управляющими фондами, которые инвестировали в нашу компанию Г., и сказал им, что для нормализации ситуации в компании недостаточно внешнего консалтинга. Мы якобы провели всесторонний аудит ее состояния и теперь по секрету рассказываем эту инсайдерскую информацию им, на основании чего они сами уже смогут принимать соответствующие решения. Мы же, проведя анализ, умываем руки.

– Красиво. Но руки вы умываете полным вознаграждением? – сказал Марк.

– Конечно – работа же была сделана полностью. Итак, они готовы сегодня встретиться с директором и сказать ему, что они требуют назначения своего человека в ранге его зама по экономике для нормализации ситуации в компании.

– И он это проглотит? – удивленно спросил Серж. – У него же контрольный пакет.

– Еще как! Дело в том, что помимо контрольного пакета у него еще есть устав, в котором сказано, что акционеры, имеющие совокупно более 25% голосующих акций, вправе назначать своих представителей в менеджмент. Но что еще более важно: генеральный директор утверждается квалифицированным большинством, ввиду чего нашего директора

в ближайшие месяцы ждет неприятный сюрприз.

– Все еще чего-то не хватает для полной картины, – сказал Марк.

– Угу. Как насчет опциона на инициацию и приоритетное право на выкуп допэмиссии, которая доведет их долю до контрольной?

– Вот, теперь картинка сходится, – кивнул Марк. – Но как у них оказался такой устав?

– Дело в том, что инвестиционные банкиры, когда готовились к IPO, просто взяли устав из своей последней сделки и сменили в нем название, а в той компании были очень крепкие миноры. Пол, руководитель американского фонда, как раз сейчас объясняет директору расклад. Его коллега из Швейцарии Жак, по его собственному мнению, не умеет так виртуозно общаться с днищами, ввиду чего он и уступил это дело Полу, который в свое время успел поработать официантом в пивной и знал все об убеждении людей. Если ты даешь свое согласие, то они сейчас же собирают СД и вводят тебя в компанию.

– Условия те, что вы мне прислали?

– Да.

– Ок. Тогда берем еще осьминогов и Сержа на должность руководителя инвестиционного отдела.

– Но такого отдела у них нет.

– Тем лучше – не надо будет ничего ломать. А потом, когда разберемся, переведем его на более важную позицию.

– Ок. Тогда я звоню Полу.

С этими словами Николас отделился от стула и, набрав на мобильном какой-то номер, проследовал в сторону холла. Раньше, когда у него не было собственного кабинета, он взял за привычку выходить для разговоров по делам, дабы не мешать своим коллегам и из опасения, что его важный разговор подслушают. Впоследствии, когда кабинет у него появился, он закрепил эту привычку регулярными выходами с не менее регулярных совещаний для общения по вопросам личным. Сейчас же он уже просто не мог заставить себя говорить по мобильному в присутствии посторонних.

– Ну что, Серж, астрологи объявляют месяц аврала? – немного нахально спросил Марк.

– Я все еще до конца не понял, каким же образом ты уже подписал нас на этот проект, даже не спросив меня об этом! – угрюмо отвечал Серж.

– Ждать тебя просто нерационально, особенно в твоём нынешнем состоянии. И ты мне нужен.

– Зачем? Чтобы кто-то исправлял твои ошибки, как это было в универе?

– Нет, для того, чтобы кто-то страховал меня в ситуациях, когда меня совсем занесет. И что еще важнее – это нужно тебе.

– Зачем? – ожидая подвоха, спросил Серж.

– Помнишь, как мы с тобой ходили в университете на биологический факультет к брату нашей старосты и нам ставили

странные электроды на голову? Ты же сам об этом недавно вспоминал.

– На самом деле из того похода я помню только спирт, которым мы протирали изнутри наши биологические механизмы, все остальное находится немного в тумане.

– Ну так вот, между первой и второй склянкой друг ее брата, доктор наук, рассказывал нам, что доминанту нельзя просто так взять и убрать – ее можно только заменить другой доминантой. Сейчас твоя доминанта – развод с женой, и тебе необходимо ее вытеснить чем-то другим. Зная твою природную коммуникабельность и врожденную грацию, я не верю в то, что ты найдешь себе новую девушку особо быстро, но зато ты можешь вытеснить жену из головы вслед за тем, как ты вытеснил ее из паспорта, хорошим авральным проектом.

– Вот ты зараза! Опять решил заняться моей личной жизнью?

– Нет, просто ты-то сам с ней никак справиться не можешь. Ну что, ты со мной?

– Ну да, да, куда же я от тебя денусь... – обреченно-воодушевленно сказал Серж.

Как раз к этому моменту, будто бы подслушав их разговор, явился Николас. Никто не взялся бы утверждать по его лицу, в каком он был настроении или как прошел разговор, – оно окаменело еще около 5 лет назад, тогда, когда он понял, что все остальные выражения лица, кроме вежливой улыбки

ки, либо неэффективны, либо требуют объяснения.

– Ну что, господа, поехали – нас уже ждут. Я также попросил одного из наших специалистов – Антона остаться в этом проекте еще на пару недель для того, чтобы ввести его в курс дела.

– Он тебя чем-то не устраивает? – спросил Марк.

– Почему ты так решил? – с удивлением пойманного с поличным шулера спросил Николас.

– Просто, насколько я знаю, на стажеров в компаниях из 2, 3 и 4 букв обычно очень большой спрос, так как они делают большую часть работы по созданию видимости бурной деятельности. Why?

– Просто Антон, как мне показалось, воспринял данный проект как неудачу – он посчитал, что раз мы не смогли помочь клиенту улучшить его финансовые показатели, то мы плохо поработали. Во-первых, мне очень не нравится такое внимание к клиенту, а во-вторых, он не сможет нормально работать над новыми проектами ровно до тех пор, пока не убедится в том, что с этим проектом он ничего сделать не может.

– Ты хочешь сказать, что он забыл сдать совесть на хранение при устройстве на работу?

– Да, что-то типа того, – сказал Николас с улыбкой, в которой уже начинало прорезываться небольшой раздражение от постоянного стеба.

Марк же просто не мог остановиться.

Завершив земной путь осьминогов, Марк с Сержем отправились по домам, дабы собрать вещи для длительной командировки, а Николас поехал обратно в офис. Не то, чтобы у него были какие-то дела. Но если ты подчинил всю свою жизнь раздутию биллинга, то остановиться уже невозможно. Личная жизнь всегда вызывала у него легкое раздражение, так как он не понимал, как можно тратить столько времени на вещи, не идущие в зачет, и к тому же требующие отдельной оплаты.

Тем временем Марк с Сержем ехали на заднем сиденье такси, рассматривая проползающий за окнами город и пролетающие в голове мысли. Поездка на такси в родном городе всегда настраивала Марка на немного философский лад, так как не нужно было думать о дороге, и в душу закрадывалось какое-то ощущение комфорта. На Сержа же поездка в машине действовала немного раздражающе. Как, впрочем, и практически любая окружающая активность.

– Мы действительно поедem только вдвоем? – спросил он Марка.

– Ты не можешь быть сольным саксофонистом, тебе нужен биг-бэнд?

– Почему саксофонистом?

– Даже когда саксофонист играет веселый свинг, в нем все равно чувствуются блюзовская печаль и безысходность, но это не мешает ему вести за собой оркестр.

– Очень смешно. А если серьезно: ты не планируешь взять

кого-то из твоей команды для того, чтобы наводить порядок?

– Кого?

– Не знаю, это же твоя команда.

– В этом-то и вопрос. Я тоже не знаю.

– В смысле? Это же твои люди, и ты должен быть в курсе их уровня.

– Да, я отлично понимаю уровень моих людей. Но я не понимаю уровень задач и то, понадобятся ли они.

– Расшифруй.

– Понимаешь, многие руководители, приходя на новую должность, автоматически приводят за собой своих людей на ключевые посты, называя это сменой команды. Как правило, это оправдывается тем, что с этими людьми им удобнее работать, с ними налажена коммуникация и они смогут быстрее добиться результата. Но это все чушь.

Автоматическая смена команды – это всего лишь признак слабости руководителя. Он пришел в новое окружение, и его первичная цель – не добиться улучшения показателей компании, а закрепиться в кресле. Показатели, конечно, тоже важны, но они играют роль ровно для того же – как способ закрепиться и показать свою эффективность. Но самое главное – это как можно надежнее вклиниться в кресло. И тут есть 2 варианта.

Представим, что во главе какой-то принципиально важной функции стоит очень умный, но не лояльный новой власти человек. Что он будет делать в той ситуации, когда но-

вый руководитель будет делать глупые действия (*а он будет делать их всегда, так как невозможно сразу же вникнуть во все процессы*)? Правильно, этот сотрудник будет на это указывать. А это снижает авторитет руководителя. Вместе с тем, если на то же место будет поставлен гораздо менее квалифицированный, но более лояльный человек, то позиции руководства будут крепче, так как никто не будет его критиковать в мелких вопросах и указывать ему на его ошибки.

Это существенно снижает эффективность работы компании, так как эффективные люди заменяются лояльными, но руководителю на это плевать – ему надо удержаться, а снижение показателей всегда можно свалить на старую команду и на переходный период. В некоторых компаниях из-за такого «подстилания соломки» власть меняется каждый год, и каждая новая команда делает то же самое – ставит лояльных людей и валит все на прошлую команду. Через год акционерам это надоедает, и они меняют менеджмент. И все сначала, повторять до готовности.

Но есть и другой способ. Он гораздо менее популярен – ну как бег в сравнении с алкоголизмом, но примерно в той же мере более эффективен. Когда ты приходишь в компанию, ты, во-первых, не знаешь, что в ней творится, а ее сотрудники знают, поэтому одной из первых задач является завоевание доверия коллектива для того, чтобы они поделились с тобой этой информацией. Во-вторых, ты не знаешь, кто нужен в этой компании, так как не понимаешь структуры, сильных

и слабых мест.

Далее, если говорить по персоналиям, то твой главный маркетолог, с которым вы отлично продавали тракторы, может не суметь продавать легковые автомобили. Иными словами, человек, который был хорош в другой компании, совсем не обязательно будет так же хорош и в этой.

И напоследок – те люди, которые уже работают в компании давно, имеют первоклассный багаж знаний о ней, о ее истории, о ее особенностях, о формате работы с ее партнерами – обо всех тех мелочах, из которых и складывается успешное управление.

Выбрасывать старую команду – это как заменять всю мебель при покупке новой квартиры: сразу же выбросить то, что стоит в ней, и привезти вместо этого свое. Да, кровать может не влезть, диван будет не в цвет, зато с ними ты будешь чувствовать себя уверенно.

Нет уж, я, пожалуй, буду старомодным – сначала мы посмотримся, составим план действий, и только потом, может быть, будем звать кого-то из старой банды.

– Почему же ты берешь меня?

– По 3 причинам: с тобой веселее, с тобой можно поделиться планами и ты никогда не стесняешься говорить, что я осел. Последнее наиболее важно, так как без этого меня может немного заносить. Но ты знаешь, ты навел меня на мысль, что кое-кого стоит захватить почти сразу.

– Кого же?

– Мою секретаршу.

– Для делового обеспечения личной жизни?

– Фи, Серж, Вы мужлан. К тому же ты просто ее не знаешь – она была учительницей русского языка в младших классах, ее размер равен ее возрасту, а уровень упертости и целеустремленности не меньше, чем у катка. Да, еще она успела поработать в исправительных колониях, которые являются, как известно, второй по опасности и стрессовости средой после школ.

– Такую не пригласят в Playboy.

– Бесспорно. Зато она ровно тот человек, который может заставить меня соблюдать некоторый график, писать без серьезных ошибок, и хотя бы иногда следить за собой.

– Ты не пробовал жениться?

– Нет – ты пробовал, мне этого хватило.

– Ладно, мы уже подъезжаем. Встретимся через 5 часов в аэропорту. Кстати, а не было рейса завтра?

– Был, но мне больше нравится непрерывность рабочего процесса, поэтому я попросил билеты на сегодня. Ладно, до встречи. И не забудь не позвонить своей бывшей жене.

## Глава VII

*в которой команды выходят на лед*

Моржович сидел за своим столом в своем кабинете в своей компании. Чувство собственности и собственной важности пропитывало все его естество, почти не оставляя места прочим минорным переживаниям. Было уже больше 6 вечера, свет в кабинете был несколько приглушен, а внутренний голос, наоборот, набирал обороты.

Его резной массивный стол из сосны, которая, впрочем, если судить по этикетке, притворялась орехом, отличался пышной безвкусицей и отличным зеленым сукном. Правда, сукно было безнадежно испорчено следами проплывавших над ним беляшей, сигар и прочих вредных блюд, но это несколько не смущало его владельца.

Зато его коричневый стол отлично гармонировал с коричневыми туфлями, в то время когда черные носки были лишены этого удовольствия. Это их владельца также не смущало. Брюки выглядели слишком короткими и слишком дорогими, точно так же, как и пиджак – широкая душа его хозяина не позволяла ему использовать размеренную и аккуратную походку, а еще более широкий живот был недоступен для обхвата лацканами. Но и это не смущало хозяина кабинета.

То же, что его смущало, вышло из этого кабинета несколь-

ко часов назад. До сих пор он не мог понять, как же этот хлипкий иностранец, меньше его на 30 размеров и не знающий никого из «важных людей», в пух и прах разнес его в его компании и, более того, смел указывать ему, что ему надо делать. Это вызывало дискомфорт еще и потому, что это было сделано легко и играючи. Моржович просто не мог понять людей, которые устраивали разнос в мягких и вежливых тонах.

Весь его государственный опыт заключался в том, что основной задачей руководителя является преклонение перед вышестоящими и ор на нижестоящих. Но ор использовался только при условии отсутствия какой-либо провинности, в случае наличия же реального повода ор переходил во всеобъемлющую истерику с переходом на личности, отрыванием пуговиц и киданием различными предметами.

Здесь же поведение и действия человека просто не были друг с другом, и это пугало Моржовича. Более того, он начинал понимать, что он, возможно, чего то не понимает, а это случалось с ним крайне редко. В конце концов, какое право имеют какие-то там акционеры ругать его и что-то требовать? Как будто это их дело! Сидели бы себе спокойно и предоставили компанию крепким хозяйственникам – несмотря на то, что единственными крепкими вещами в Моржовиче был ремень, выдерживающий напор его аппетита, и кресло, выдерживающее его важность, он продолжал считать, что он относится к этой группе ответственных ра-

ботников.

Но сейчас он был вынужден сидеть и ждать, пока завтра ему будут представлять нового члена правления, которого он, заметьте, ни разу не видел в глаза. Он уже попытался позвонить всем своим друзьям, но их количество, как и положено в таких ситуациях, уменьшилось в геометрической прогрессии. Все его ключевые специалисты были не в силах помочь: для них компания заканчивалась ее генеральным директором, и мысль о том, что он тоже вынужден перед кем-то отчитываться, не укладывалась в их головах так же, как перед концом отпуска не укладываются в чемодан вещи.

Моржович понял, что он столкнулся с миром, которого он не понимает. А в такой ситуации, как известно, есть 2 пути – напиться или же позвать представителя этого другого мира. Но он уже попробовал первый путь вчера вечером, и поэтому решил воспользоваться вторым.

Для этого он созвал специальное совещание, на которое позвал своего зама по кадрам Елену, главу отдела сбыта Льва и единственного оставшегося представителя консультантов Антона. Он видел, что Антон несколько выбивается из общего формата работы консультантов, и подумал, что из этого можно извлечь пользу, попытавшись привлечь его на свою сторону. Для этого на то же совещание была приглашена старая гвардия компании. Каждый из них считал, что Антон абсолютно ничего не понимает просто в силу своего возраста, но в то же время смутно чувствовали, что он знает что-то,

что не знают они. Но весь трюк был в том, что они были уверены в том, что все нужное они уже знают, а знание Антона, недоступное им, абсолютно не нужно для реальной жизни. Им оставалось заблуждаться не более недели.

Первым в кабинет, как всегда, зашла Елена. Возможность побыть с руководителем до начала основного совещания она считала отдельной привилегией, и поэтому каждый раз она стремилась проникнуть в кабинет на 10 минут раньше. Конечно, никаких сколь либо важных вопросов за это время ей обсудить не удавалось, но зато у людей, входящих следом, создавалось четкое ощущение, что есть какие-то темы, которые генеральный готов обсуждать только с ней. К примеру, погоду. Но им было необязательно знать об этом – их задачей было осознавать особую ее близость к руководству.

К слову «сексуальность» она относилась как к американской пропаганде и потому отвергала ее всей своей патриотической душой. Ее голову оседлала 3– (в дни особых праздников — 5-) уровневая прическа, на укладку которой она тратила каждое утро примерно час времени и примерно суточную дозу нервных клеток своих домочадцев. Под прической располагалось лицо, которое всегда выдавало настолько милую и доброжелательную улыбку, что ее собеседники всегда подспудно немного выводили вперед сжатую в кулак левую руку в тщетной попытке подготовиться к защите, правая же рука безуспешно искала ручку мачете. Если бы она работала в Гвинее, Боливии или в других местах, где у людей больше

решимости и еще больше мачете, то ее земной путь уже давно перешел бы в небесный. Но, к ее счастью и к несчастью ее подчиненных, она жила в гораздо более высоких широтах, и ее земной путь продолжал проходить по старому паркету больших кабинетов и темных коридоров.

Приход Елены несколько не вдохновил Моржовича – для него он был сродни приходу жены в тот момент, когда он обдумывает покупку новой машины. Увидев настроение начальника, Елена попыталась придать своему лицу более серьезное выражение, что получилось с трудом, и села на диван для посетителей. К этому моменту то облако духов, которое сопровождало Елену весь день и до поздней ночи, успело занять практически весь кабинет, навязчиво заполняя каждый кубический сантиметр не пахнущего пространства. Никто за всю ее долгую жизнь с Шанелем так и не рискнул сказать ей, что духи должны быть ощутимы только на интимном расстоянии. Впрочем, практически все ее потенциальные собеседники, услышавшие запах ее духов, рисковали в ближайшее время вступить в интимное пространство посредством принудительных противоестественных отношений за любую провинность, так что формально эта логика нарушена не была.

Как всегда в такие моменты, Моржович встал и подошел к окну, незаметно приоткрыв форточку, что дало его обонятельным рецепторам так необходимый приток свежего воздуха. Его ужасно раздражал этот запах, но он не хотел пор-

тить своих отношений с Еленой замечаниями. Она его полностью устраивала – она была агрессивна и глупа. На его взгляд, это были ключевые качества для руководителя высшего звена – глупость не позволяла ей подсидеть начальника или сделать что-то, чего он бы не понимал, а агрессивность позволяла добиваться результата от подчиненных даже в том случае, когда разработанная руководством схема была абсолютно не оптимальна. Если бы о ее талантах прослышали нормальные диктаторы, то она бы получила предложение о сотрудничестве уже через день, ибо человек, который может заставить людей вскопать стаканами поле и при этом будет свято уверенным в своей правоте, всегда ценится на вес золота. Иногда – в буквальном смысле.

Следующим в кабинет просочился Лев. Он аккуратно пробирался между горами сувениров, совокупная стоимость которых приближалась к стоимости неплохой машины и которые без всякой системы были разбросаны по кабинету. Дело было в том, что каждый человек считал недопустимым приходить к большому руководителю с пустыми руками. Может быть, дело было в том, что почти все они приходили что-то просить, и такие предварительные ласки облегчали коитус с карманом их собеседника. Но так как значительная часть из них была подарена Уважаемыми Людями, то выбросить их не было никакой возможности, и, несмотря на вероятность самопроизвольного заведения в кабинете Минотавра, Моржович продолжал копить хлам.

Лицо Льва выражало щенячью преданность и склонность к неспортивному образу жизни. Он работал на данном предприятии уже более 20 лет и был уверен в том, что никто лучше него не знает, что и как надо делать. Он же знал точно – все нужно делать, как всегда. Поистине его можно было бы назвать идеологическим сторонником древнеиндийского или древнеяпонского общества, если бы, конечно, он знал об их существовании.

Так же Лев был очень честным. Несмотря на то, что его известный тезка, детально изучавший применение ледорубов в тропических странах, был уважаемым специалистом по части выборочной правды, даже войдя с этим в народную культуру, Лев не унаследовал через имя ни грамма таланта этого великого деятеля. С такими навыками он никогда не смог бы изменить жене. И, самое странное, он ей и не изменял. Чего нельзя сказать о ней.

Итак, все основные члены команды заняли свои места. Лев приготовился демонстрировать покорность и поддержку любым начинаниям руководства. Елена приготовилась демонстрировать ехидной улыбкой то, что она знает нечто большее.

Примерно в этот момент в комнату вошел Антон. Воспитанное в нем уважение к старшим людям вообще еще не было превзойдено неуважением к данным людям в частности, поэтому он крайне вежливо нанес несколько ударов в дверь костяшками пальцев, после чего протиснул свою страдаю-

щую от галстука шею в дверную щель. Визуально зафиксировав нейтрально-вежливый кивок Моржовича, Антон вслед за шеей внес остальные части своего тела в помещение.

Антон был зол и пьян. Внезапный вызов на совещание застал его на утро после сведения счетов с бутылкой, из которой бутылка вышла победителем, потеряв при этом, правда, около половины содержимого. Но Антон, недавно выйдя со студенческой скамьи, обладал крепким здоровьем, закаленной психикой и знал все 73 способа, как скрыть похмелье. Используя 7 из них, он был в достаточной мере готов к встрече.

Его же злобность объяснялась не алкоголем (*который был как раз следствием оной*), а внезапным пониманием того, что вся его команда занималась рисованием графиков вместо реальной работы. Это было всего лишь первое серьезное его разочарование в деловом мире. После 1-го, как известно, человек становится специалистом, после 3-го – начальником, после 10-го – топ-менеджером, после 15-го – алкоголиком. Грань безумно тонка.

Но в настоящий момент у Антона не было девушки, не было машины, а его работа, которую он почитал высшей формой делового состояния, внезапно стала плохим шоу. Точнее – на самом деле шоу было хорошим, просто Антон ошибочно искал в нем работу.

Он не знал, зачем его вызвали на столь представительное совещание, даже учитывая, что он остался единствен-

ным консультантом на объекте (*остальные уехали обратно в центр на project meeting, но он еще не был в курсе, что никто из них добровольно уже не вернется, а сам проект будет предан забвению и на его упоминание будет введено табу*), но понимал, что будет что-то интересное. В этот момент желание цепляться за работу любой ценой нивелировалось в нем желанием делать так, как хочется, и будь что будет, что было именно тем, на что рассчитывал Моржович.

– Заходите, Антон, заходите! – неумело подражая Паворотти, с которым его роднили только 2 факта – вес и то, что Моржович знал о Паворотти ровно столько же, сколько тенор о нем, пропел Моржович, выражая не меньше дружелюбия, чем мороженщик в холодную погоду. – Присаживайтесь, и начнем.

При этих словах Елена поспешила надеть на себя несколько более дружелюбную улыбку, а Лев просто повернул голову в его сторону. Улыбаться он не умел. У Антона же начало создаваться впечатление, что он заходит в некий капкан, которое особенно усиливалось от того, что ему предлагали сесть в центр треугольника, который образовывали остальные корпоративные персонажи. Но он был молод, полон сил и уверенности в себе, поэтому смело шагнул в логово интриг.

# 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.