



Антонина Спиридончева

БИЗНЕС-ПРОВОКАЦИЯ

Это роман о топ-менеджерах и учредителях, манерах управления и принятия решений, о бизнес-процессах, а также о пиаре и журналистике. На первый взгляд, все они в романе «не от мира сего» – потому что автор над ними жестоко пошутил, но... Иногда вам будет казаться, что события происходят у вас в офисе, и с героями вы тоже знакомы.

2011

УДК 811.161.1(477)-3
ББК 84(4Укр=Рос)6-4
С72

Спиридончева Антонина

С72 Бизнес-провокация. – Киев.: ООО «Гамазин», 2011. – 232 с.
ISBN 978-966-1515-01-6

Это роман о топ-менеджерах и учредителях, манерах управления и принятия решений, о бизнес-процессах, а также о пиаре и журналистике. На первый взгляд, все они в романе «не от мира сего» – потому что автор над ними жестоко пошутил, но... Иногда вам будет казаться, что события происходят у вас в офисе, и с героями вы тоже знакомы.

Це роман про топ-менеджерів і засновників, манери управління та прийняття рішень, про бізнес-процеси, а також про піар і журналістику. На перший погляд, всі вони в романі «не від світу цього» – тому що автор над ними жорстоко пожартував, але... Іноді вам буде здаватися, що події відбуваються у вас в офісі, і з героями ви теж знайомі.

УДК 811.161.1(477)-3
ББК 84(4Укр=Рос)6-4

© А. Спіридончева, 2011
 © О. Костромін, макет, 2011
 © Б. Кобзар, художнє оформлення, 2011
 © ТОВ «Гамазин», ліцензія на видання, 2011

ISBN 978-966-1515-01-6

Вместо рецензии

По идее — на этом месте должна быть напечатана рецензия на роман «Бизнес-провокация». Мы так привыкли — кто-то (обычно знакомый литератор) обязательно должен похвалить произведение и самого автора в предисловии. Рассказать, какие острые социальные проблемы затрагиваются, насколько глубоки и яркие образы героев, какие морально-этические ценности автор взялся донести читателю, отметить чистоту и богатство языка, а если этого не хватает на достаточный для рецензии объем, можно еще вкратце пересказать сюжет. Хорошим тоном считается как бы между прочим сказать о литературной ценности произведения и его важной роли в ответственном литературном процессе.

Вам интересно читать предисловия, зная, что они заведомо необъективны?.. Как сказала бы моя героиня Виктория Гребенюк:

— Нет. Мы не все остальные. Если кому-то так нужна рецензия, пусть он сам ее и напишет. А мы не будем заниматься пустой тратой времени.

Я с ней согласилась. Она — неглупая женщина: экономист, аналитик и, кстати, генеральный директор будущего бизнес-гиганта.

Но хоть что-то сказать о романе надо. Я спокойно могу доверить это другому своему герою — Олегу Безручко. Он больше остальных смыслит в литературе и творчестве. Я уже вижу, как он почешет лоб и начнет протяжно формулировать свою мысль:

— Если вам интересно мое мнение, то я скажу, но после этого не обижайтесь. Авторша зачем-то облюбовала гротескную форму передачи накопленного материала. Куда не плюнь, везде этот гротеск! Будто нам взяли и подменили наш мир — дали другой, без цензуры и всяких ограничений. Но я бы этого не читал, слишком массовая литература, всем все понятно, всем смешно... Виктория уже листала роман, сказала, что «миленько так...» Это в ее обывательском вкусе... Странно, что к нам в офис не укомплектовали Катю Пушкиреву... Вот нет, чтобы запрятать идею в глубокий образ — для избранных так сказать...

К слову, Олег Безручко — не только генпродюсер телеканала, он еще человек с тонкой поэтической душой, глубоким патриотизмом и мастер самопроизвольных дефиниций из теории литературы. А вот Аю Вундерман, пиар-директора, от его слов бы передернуло. Она бы застыла в полушаге от Олега и запротестовала:

— Котик! Не вздумай где-то вслух вспоминать Пушкиреву! А то ты вечно выползешь на какую-то пресс-конференцию, а мне потом — заглаживай! Запомни, бусинка! Если ты решишься где-то проговориться о романе — постарайся для начала сделать так, чтобы он тебе понравился!

— Не могу! Авторша над нами поиздевалась! Как мне это может нравиться?! Я даже не знаю, положительный я герой или отрицательный!

— Пупсик! Не мучь себя! Она же тебе сказала, что в романе все герои не положительные и не отрицательные. Они — своеобразные! Как в жизни.

— Для меня фраза «такой как в жизни» звучит, как ругательство! Тем более с приставкой «своеобразный»!.. Единственное, в чем я с авторшей согласен — что роман на русском языке. Мне, конечно, это страшно не нравится, но литература должна быть честной. В крупных офисах говорят на русском, и бизнес-сленг тоже русскоязычный. Хотя я сначала грешным делом подумал, что она решила в российское издательство податься...

Тогда Ая глубоко вздохнет. На ее ладони откуда-то возьмется чашка с цветочным чаем и японским иероглифом. Она воскликнет:

— Ты что?! Я категорически против, чтобы нас — в российское издательство! Они там с их шовинизмом не поймут, почему мы тут с нашим национализмом их так не любим!

— Ая, хватит мудрствовать! Что у нас там с пиаром? — встрянет Виктория.

— С пиаром — нужно сразу всем сказать: «Если вам не интересно смеяться над повседневной жизнью офиса и придурями директорского и учредительного состава — не покупайте и не читайте эту книжку!» Нам ведь не нужны плохие отклики. Правильно я говорю?

— Не смей отсекай аудиторию! — в ужасе выкрикнет директриса.

— Викуся, бегемотик... Я не знаю, чему тебя там учили на твоём Executive MBA, но я долго изучала и практиковала восточные эзотерические учения — и у меня чутье...

— Ая! Бизнес работает по финансовым и маркетинговым правилам!!! Нельзя аргументировать принятие серьезных решений — чутьем!..

— Извини, кошечка. Ты сама по-эмбизевски распределила обязанности и делегировала мне свободу принятия решений в моей зоне ответственности. Так что теперь терпи...

— Никогда больше мне этого не говори!..

Ая мило улыбнется:

— Да, давайте уже закругляться. А то пока мы здесь обсуждаем роман, Димка там пилит откаты!

Зато Сергей Никифоров, основатель бизнес-империи и собственник капитала, ехидно посмеиваясь и потягивая Jack Daniels, напишет из Лондона своим юристам:

— Эх, плакали мои деньги! Но... я устал от слишком правильных рыночных правил, хочется уже рискнуть... Да! Нужно дать ребятам шанс. Хоть узнаем, что это за роман...

1.

Сергей решил организовать телеканал.

Однажды утром он проснулся непривычно рано. На часах было только пять утра. Раньше семи Сергей никогда не вставал, разве что в исключительных случаях, когда нужно было ехать в аэропорт. Но это при условии, что водитель позвонит на мобильный и разбудит за пятнадцать минут до того, как подаст автомобиль. При этом ожидающий разогрева завтрак должен был непременно стоять на столе или в холодильнике. А еще сумка возле порога с растопыренным кармашком, в который должны были упасть зубные щетка и паста. И с вечера нужно было морально подготовиться, прокрутить в голове алгоритм утренних событий. Но ничего этого не было...

В комнате было уже светло, из распахнутого окна пахло летом, на улице пели птицы, порхая с дерева на дерево. Зеленая листва, весело шевелясь, вела свой, только ей понятный разговор. Домашняя пальма, величественно стоявшая возле окна, изо всех сил пыталась присоединиться к этому разговору, но издавала только легкое еле заметное шелестение. Чудная завораживающая картина! Такая способна поднять настроение на весь день.

Сергей молча хлопал глазами. Сбоку сладко сопела супруга. Весь дом, включая собаку, погрузился в крепкий утренний сон. А вот ему спать уже не хотелось. Сергей тихо встал с кровати и босиком поплелся к окну. Опершись на подоконник, он закурил. Совершенно непривычно для Сергея было курить в пять утра, глаза на разыгравшихся пернатых. Раньше он их даже не замечал. Нет, он, конечно, подозревал, что здесь живут какие-то птички, но не знал, что их так много...

Словом, утро началось очень необычно. А, как известно, нестандартные ситуации порождают нестандартные идеи. В случае же с Сергеем идеи мало чем отличаются от уже принятых решений. Точнее, превращение идеи в решение — процесс стремительный и конкретно у Сергея занимает иногда несколько секунд.

«А чем плохо выйти на рынок телевидения?» — вдруг подумал он. Похоже, спонтанная идея удивила его самого. Он от неожиданности скривил губы, простояв так несколько секунд, потом сделал затяжку.

«А почему бы и нет? — мысль никак не могла уgomониться и, как маленький моторчик, крутилась в голове, — вот Игорь забахал себе местечковый телеканал, вещает на территории своей области... А Сашка, сволочь, злобный конкурент, обзавелся парочкой радиостанций... неплохо зарабатывает... Но ТВ, наверное, все же лучше, чем радио!»

Сергей вдруг почувствовал на языке вкус подгорелого фильтра и быстро сплюнул.

Вообще-то смутное представление о телевидении он имеет. Есть у него в столице пара-тройка предприятий, работающих в околотеатральных сферах: выпускается какой-никакой журнальчик, имеется рекламное агентство, покупается и продается какое-то кино, и даже имеется собственная студия звуковидеозаписи, устроившаяся в одной из фирм, и работают на ней видеоинженеры, ранее трудившиеся на ведущем телеканале... Неплохо для старта. У Игоря, к примеру, и того не было... А деньги? Металлургических заводов у Никифорова, правда, не было, но то, что было, позволяло ему входить в список теневых миллионеров страны.

«Ну, что такое телевидение? — Сергей снова сжал губы, слегка их прикусывая, спешно достал вторую сигарету и закурил. — Да все чертовски просто! Реклама, телепередачи, рейтинги, кино, шоу, спонсоры, короче, куча бабла, в консистенции меда, стекающегося

в один карман. Ну, еще аппаратура, большой штат людей, всем нужны зарплаты... Новости, журналисты... Н-да, журналисты, конечно, вольный народец! Чуть тронешь — сразу зарядят про свободу слова, мол ущемляют, не дают работать... одна отмазка на все случаи жизни. Короче, проблемы обеспечены. Ну, ничего, всякое выдали, и с этим справимся! — решил Сергей и выбросил окурок в окно. — А еще прямой эфир... Когда Игорь начинал лет пятнадцать назад, все делалось в записи... Нынче это модно — в прямом эфире работать... Но у нас все получится!» А еще он подумал, как было бы хорошо, если бы конкуренты и знакомые его бизнес называли «Империей Никифорова». Звучит гордо!

Сергея неожиданно потянуло на сон. Словно чья-то сильная рука затягивала его обратно в постель. А еще вдруг пронзило утренним холодком. Все это заставило его вернуться в супружеское ложе, обмотаться одеялом и крепко уснуть.

2.

Дом Сергея напоминал пчелиный рой. Сквозь сон он услышал, что стена, к которой прилегает спинка кровати, трясется, а из соседней комнаты доносится звук подпрыгивающей мебели и дребезжащей посуды. Полупроснувшись, он вскочил на ноги. Уже стоя, открыл глаза и внимательно прислушался к звукам, разносившимся по дому. Это были прыжки с дивана на пол. Сергей зашел в гостиную, соседствующую со спальней. Старший сынишка Максим с двумя школьными друзьями соревновались, кто дальше прыгнет. Несмотря на свой возраст, а парням было уже по десять лет, они по очереди залазили на диван и прыгали на пол, пытаясь преодолеть наибольшее расстояние. А чтобы пометить, кто куда приземлился, ставили на пол мягкие детские кубики. Собака же, здоровое овчарище Маля (уже никто не помнил, за что ее так назвали) ловко прыгала, и на диван, и с дивана.

Будь Сергей чуть посвободнее, он бы накрутил уши всем троим. А Мале накрутил бы хвост! Потому что она самая умная из них всех, а тоже прыгает с дивана. Но Никифорову было не до этого. В его голове сидела только одна мысль: как расширить свою Империю, как наиболее оптимально вложить деньги, чтобы телеканал заработал, где набрать персонал, журналистов, топ-менеджмент, в конце концов. Было совершенно неясно, сколько все это будет стоить. Он не знал, с чего начать... Уже крутились в голове мысли, какого тематического направления должны быть некоторые телепрограммы, как рационально распределить рекламное время (это когда канал станет раскрученным и от рекламодателей не будет отбоя), он уяснил для себя, что погода должна быть после новостей и что спорить с общепринятыми стандартами нет смысла, но четкого понимания, как эта машина под названием «телеканал» будет работать, Никифоров еще не имел.

«Все постепенно», — успокаивал он себя, спускаясь по лестнице на первый этаж.

Возле лестницы по ковру ползал Андрюшка, его младший сынуля, и громко плакал, собирая кубики. На лице мальчика выражались одновременно злость и глубокая обида. Кубиков явно не хватало и ничего не удавалось из них построить. Андрей от бессилия сжимал кулачки и рыдал еще громче.

Безусловно, Сергей мог ему помочь, к примеру, дать другую игрушку или конструктор. Но он прошел мимо, не обратив внимания на сынишку. Ступая на последнюю ступеньку лестницы, Никифоров уже точно знал, что телеканал будет называться «Империя». Ему безумно нравилось название, которое он придумал. «Ну что может быть лучше «Империи»? Знакомые будут спрашивать: «А чья это «Империя»?». А другие будут отвечать: «Разве не знаешь?! Это «Империя» Никифорова!» Какая чудная игра слов!»

На Сергея накатилась волна самодовольства. То, что он придумал, ему уже казалось гениальным. Он гордо и весело зашагал на кухню. Ведь словосочетание «Империя Никифорова» указывает не только на принадлежность ему телеканала, но для знакомых так же означает, что все предприятия, основанные им, входят в эту Империю. Никифоров самодовольно заулыбался.

На кухне жена Катюша, склонившись над плитой, готовила обед. Ее нерасчесанные после сна окрашенные в вишневый цвет кудри были свернуты в клубок и проткнуты большой шпилькой. Желтый цвет худого лица и тусклые серые глаза выдавали уставшую женщину, для которой не существует просвета в домашних делах, которой никак не касалась гламурная жизнь. Сергей привык к этому образу. Запахи красного борща, картошки и жареной рыбы сбили Сергея с мысли о телевидении. Наконец он решил посмотреть на часы, стрелки показывали без чего-то двенадцать. Никифоров отметил, что проспал долго, но зато хорошо выспался. Он оглянулся по сторонам. Возле стола дочурка Таня трепала за волосы длинноногую куклу и не обращала на отца никакого внимания.

— Доброе утро! — Катя оторвалась от кастрюли, — Кофе тебе сделать? Поедешь в офис? — заулыбавшись, спросила она.

— Да. Кофе сделай, пожалуйста.

Никифоров присел за стол, выложив локти перед собой. Он с минуту помолчал, пока жена принялась за приготовление кофе.

— Катя! — Сергей вдруг прервал тишину, взволнованный и счастливый, а глаза его засверкали. — А представь себе, в эфире появляется новый канал — «Империя»!

Катя удивленно на него посмотрела, повернувшись на полкорпуса.

— Ты решил податься в телевидение? — спросила она, очевидно, прочитав по глазам мужа всю истину, словно в них крупными буквами было написано «ТЕЛЕКАНАЛ».

— Да! — отрезал Никифоров.

— И во сколько нам это обойдется?

— Пока не знаю.

Катя пожала плечами:

— Много, наверное. Телевидение — дорогое удовольствие, — задумчиво проговорила она и продолжила помешивать кофе. На ее памяти уже было несколько проектов, в которые было вложено много денежных средств и человеческих сил, а прибыли они не принесли.

Примерно два года назад к Сергею обратились две молодые барышни лет по семнадцать-двадцать с проектом газеты для молодых семей. По их замыслу в ней должны были печататься материалы для девочек, желающих побыстрее выскочить замуж, молодоженов, молодых мам. Планировались рассуждения об интимных отношениях, новости моды, какие-то практические советы по уходу за кожей, рецепты здоровой и вкусной пищи. Они обещали все делать сами: от написания статей и подбора фотографий до распространения. Все, что девушки хотели от Сережи — это денег.

«Проинвестируйте да проинвестируйте. Помогите стать на ноги молодым талантам. Вложите деньги и получите прибыль, не прилагая усилий». Такого содержания посланиями и коммерческими предложениями был завален электронный почтовый ящик Сергея. При этом девчонки прилагали бизнес-планы, сметы и экономические расчеты расходов и доходов, сверстанный в ворде проект первого номера газеты для ознакомления и уже написанные статьи для следующих номеров.

Никифоров долго игнорировал этих девиц, считая их назойливыми, но в какой-то момент решил с ними увидеться и все обсудить. Они встретились в холле гости-

ницы в городе, их разговор длился несколько часов. В результате Сергей согласился проинвестировать проект. Причем он захотел это сделать со свойственным ему размахом, чтобы вывести газету в число наиболее популярных. Чтобы это была цветная газета, с глянцевой обложкой, читать которую будет вся молодежь страны.

Но буквально сразу же оказалось, что возможности девушек переоценены. Чтобы издание функционировало, пришлось нанять юристов и бухгалтеров, специалистов по рекламе и дизайнеров. Затратным оказался и процесс регистрации издания. К ужасу Сергея, литературные и журналистские способности девушек и их подружек, задействованных в проекте, оказались слабенькими. Упорядоченные номера сводились к дешевым сплетням и бабушкиным рецептам, а большая часть материала перепечатывалась из конкурирующих изданий, немного переделываясь.

Несмотря на проведенную рекламную кампанию, которая тоже обошлась в копеечку, отпечатанные тиражи месяцами валялись на складе. Сергей не успевал подсчитывать убытки. А через полгода, когда Никифорову начали звонить конкуренты и указывать на многочисленные плагиаты, отчего его бросало в стыд и шок, проект был закрыт его волевым решением. Чтобы как-то минимизировать потери и сохранить лицо, Никифоров перепрофилировал издание и начал выпускать журнал, только уже без этих девчушек и их подружек. Набрал новую команду писателей и редакторов. Журнал, конечно, не входит в десятку лучших, сверхприбылей не приносит, но номера выходят стабильно, а тиражи не залеживаются на прилавках...

«Пусть поступает, как знает, — подумала Катя, — Сергей учится на своих ошибках и не боится делать новые...» Она знала, что им руководит не столько желание улучшить финансовое положение, сколько простой интерес заняться чем-то новым и амбициозным, и тем самым повысить свой авторитет среди друзей, знакомых и вообще людей, которые когда-либо о нем что-то слышали. «Ну вот, к сорока годам захотелось ему телевидения...»

Тяжело вздохнув, она поставила перед Сережей чашку кофе и сахарницу. Сергей насыпал сахара в кофе и размешал.

— Я думаю, в первую очередь нужно подобрать топ-менеджмент, — начал было озвучивать свои мысли он, сглатывая кофе. Но Катя не поддержала разговор, помешивание борща оказалось для нее более важным. Сергея это ничуть не расстроило. Он допил кофе, встал из-за стола.

В свои сорок лет бизнесмен неплохо сохранился. Он не располнел, не отпустил живот. Регулярное посещение спортзала обеспечивало ему прекрасную фигуру. Мягкие черты лица и пшеничного цвета шевелюра его слегка молодили. Он одевался стильно, но не гнался за дороговизной. Со стороны Никифоров выглядел уверенным в себе с твердым характером деловым человеком и одновременно добрым семьянином.

— Я в офис, — сухо сказал он и вышел из дома. Далее донеслись звуки авто, выезжающего из гаража. А потом оно укатилось со двора и исчезло за воротами.

3.

В офисе кипела работа. Кто-то бегал с компакт-дисками, кто-то носил пакки отпечатанной полиграфической продукции, кто-то крутил в руках креативы с изображениями звезд шоу-бизнеса, кто-то стоял возле ксерокса и ожидал своей очереди, но основная часть сотрудников разговаривала по телефону. И хотя все старались закрывать двери в свои кабинеты, в офисе стоял гул. Парень в шортах с запрокинутым на спину шлемом перекрикивал

остальных, оглашая номера транспортных деклараций в телефонную трубку. Девушка возле входа в кабинет директора, очевидно секретарь Сергея Никифорова, ежеминутно хватала трубку и тут же переводила звонок, клацая тонкими длинными пальцами по клавишам телефонного аппарата. В этом гуле можно было уловить разговоры о ценах, о дизайнах. Кто-то выяснял отношения с партнерами, уговаривая их погасить задолженность. Иногда складывалось впечатление, что все эти люди разговаривают между собой. И на самом деле многие сотрудники именно так и делали, пользуясь преимуществами внутренней связи.

В комнате, где сидела Вика, царила относительная тишина, несмотря на то, что, кроме нее, еще шесть человек пилились в свои компьютеры, не спеша щелкая по клавиатуре. А еще в ней не было запаха полиграфической краски, какой стоял по всему второму этажу. Год назад финансово-аналитический отдел объявил бессрочную забастовку с требованием отдельного помещения, ссылаясь на важность результатов своей работы и роль в этом тишины. Никифоров почти не упирался — через месяц финансисты праздновали новоселье.

— Вика, солнышко! — во внезапно распахнувшуюся дверь влетела сотрудница отдела сбыта. — Шеф скоро нагрянет, он уже звонил. — Она помчалась к столу, за которым сидела Вика. — Вот. Я принесла тебе наши данные по продажам. Но только здесь что-то напутано. Эти данные не совпадают с теми, которые дает бухгалтерия. И остатки на складе совсем другие. Я уже сто раз все пересмотрела, не могу найти ошибку! А как ты думаешь, бухгалтерия могла что-то напутать?

— Конечно, могла, — немедленно ответила Вика. — Танюша, оставь это мне... — она принялась пересматривать листы, принесенные девушкой. — Это сведенная информация по поставкам? Хорошо. А остатки на складе соответствуют тому, что числится по бухгалтерии?

— Неа.

— Вообще прекрасно! — Виктория отбросила бумаги на край стола. — Не сейчас, чуть позже. Я сейчас делаю отчет шефу по проведенной рекламной кампании и о том, как она вложилась в рекламный бюджет. Тут тоже черт ногу сломит. Во Львов зачем-то уехали русские ситилайты, тогда как украинские остались на складе. Теперь пытаюсь определить, что же уехало в Харьков.

— Да все очень просто! — почти подпрыгивая, воскликнула Таня. — Если русская полиграфия уехала во Львов, значит украинская — в Харьков!

Вика подняла голову и пристально посмотрела на Таню, от чего у той радость от осознания собственной гениальности сразу же прошла.

— Таня, я же говорю: украинская осталась на складе.

Это привело Татьяну в замешательство.

— Ну, значит, в Харьков ничего не отправили.

— В том-то и дело, что отправили. У меня есть транспортная декларация, что какая-то рекламная продукция в Харьков уехала. Теперь вот нужно выяснить, какая... Рекламщики наши — люди очень творческие. Они натворят, а у меня потом мозги плавятся, не знаю, как это вести. А с рекламой на телевидении и радио вообще полный трюндец!

— То есть?

— То есть, если верить предоставленным медиапланам, эта рекламная кампания должна была обойтись куда дешевле. Это значит, что либо мы переплатили, либо мне дали не все медиапланы, либо в этих медиапланах отображены не все споты. Вот какая головоломка...

Вика еще раз взяла Танины бумажки с данными о продажах и пробежалась по ним взглядом.

— Так это данные за какой период? — строго спросила она.
 — За неделю.
 — А бухгалтерия дала за текущий месяц!
 — Упс, — Таня виновато забегала глазами.
 — Ладно, оставь мне это и пришли, пожалуйста, таблицу заказов по электронке. Хочу посмотреть. Должны ж мы понимать, кто у нас лучшие клиенты...

— А зачем?
 — Ну, как?! Например, чтобы разработать систему скидок... Давно уже надо было это сделать. Ну, ладно, не стой, иди уже. У меня еще куча работы, а времени совсем мало. Таня кивнула головой и молчаливо скрылась в коридоре.

Виктория откинулась на спинку кресла, бросив небрежный взгляд на свой стол, покрытый толстым слоем различных документов. Этот слой был действительно толстым и словосочетание «гора бумаг» в данном случае нужно было употреблять не в переносном, а в прямом значении.

Кто-то мог подумать, что на ее столе царствует жуткий бардак, что документы сброшены друг на друга, как попало. Но это было не так. На самом деле все они были сгруппированы согласно единой системе хранения документов, которую Вика держала в своей голове, сложенные в строгой логической последовательности и в отдельных стопках отсортированы по дате или важности. К примеру, документы, которые нужно раздать контрагентам, Вика всегда складывала в правом дальнем углу стола. Те, которые еще не успела посмотреть или видела мельком, — в правом ближнем. Проекты фирмы, находящиеся в стадии разработки, ожидали своего усовершенствования в левой части стола и сложены «елочкой». Еще одна «елочка» уложена ближе к Вике — это проекты, решения директора, планы кампаний, поставок, которые уже исполняются и требуют постоянного контроля. Все бумажки, имеющие отношение к рекламе, расположились в центральной дальней части, причем разбиты по группам: «телевидение», «радио», «пресса», «наружная реклама», «спонсоры», «акции»... То, с чем Вика работает в данный момент, лежит непосредственно перед ней, но поскольку информация для анализа и обобщения приходится брать из целого ряда отчетов, бухгалтерских сводок, писем партнеров и личных наблюдений, этих бумажек тоже оказывается много. Еще у нее на столе валяются четыре шариковые ручки, да, именно четыре, потому что они постоянно теряются под бумагами, и Виктория пишет той, которую быстрее находит. Разбросаны различные канцелярские принадлежности, а из-под огромной папки выглядывает большой калькулятор. Множественные «елочки», к тому же наложенные друг на друга, создают видимость безнадежного тотального хаоса на рабочем столе, не говоря уж о подоконнике, примыкающему к столу.

Виктория была даже рада, что стол выглядит именно так. Ведь раскрой она секрет, по какому принципу эта библиотека работает, желающих порыться и почерпнуть в ней знания нашлось бы немало. А самая точная и важная информация находилась именно здесь. А еще был большой шкаф, который Виктория тоже завалила бумагами. Она устроила там своеобразный архив.

Вика окинула взглядом комнату. Все были чем-то заняты. Стрелка на больших настенных часах громко оттикнувала секунды. Приближалось время обеденного перерыва. Вдруг Вика вспомнила, что с самого утра она не взяла в рот ни одной сигаретки, и ей до безумия захотелось курить. Она даже достала пачку сигарет из сумочки и мысленно вышла на улицу, когда в комнату заглянула секретарь.

— Вика, тебя зовет Сергей Анатольевич, — сказала она и скрылась в коридоре.

4.

Олег проснулся от того, что полуденное солнце поджаривало его лицо через открытое окно. Неохотно поморщившись, он пошарил рукой возле себя и никого не обнаружил. Но это неудивительно, его друзья давно подсчитали, что у Олега вероятность обнаружить девушку в своей постели равняется примерно сорока процентам из ста. Видимо, этот раз относился к тем шестидесяти, когда он ночевал один. Правда, это не означало, что вечером тоже не было секса.

Он приподнял голову и вдруг почувствовал, что похмелье не дает ему оторваться от постели. Вечерних событий Олег не помнил. А нужно ли? Он не сомневался, что это был обычный вечер с хорошо и плохо знакомыми друзьями и подружками, после которого случается похмелье.

Олег перевернулся на живот и закопался лицом в подушку. А на работу он не пойдет! Пусть даже не ждут! Потому что он никогда не ходит на работу с похмелья, все равно ведь вытолкают домой, чтоб не дышал перегаром.

Он взглянул на телефон, на нем не было ни одного неотвеченного вызова, и тональность его мыслей сменилась. «Уже никто и не спрашивает: «Почему не пришел? Что случилось?» — даже ни одна собака на мобильный не позвонит! А вдруг я сдох!!!» — с обидой размышлял он. Но, вспомнив о работе, Олег вдруг также вспомнил и причину своего похмелья. Ему больше не нужно ходить на работу. Его там никто не ждет. И вообще его уволили.

Приложив усилия, он добрался до сигарет и зажигалки, потом отыскал запущенную в одеяле пепельницу и закурил. С первой же злостью его мыслительный процесс значительно оживился.

«Эта мимра еще пожалеет! Когда наблюдательный совет узнает о ее необдуманном решении, ее саму выставят за двери. Да какое выставят?! Ее вытолкают пинками... и сделают это так, что ни один телеканал не возьмет ее на работу! Если бы у нее было хоть немного мозгов, она бы подумала, что творческого человека нельзя загонять ни в какие рамки. Ха, ей не нравится, что я опаздываю!.. А разве я не могу дома творить? Дома у меня это получается лучше, чем в офисе, мне так больше идей в голову приходит. А то, что я развлекаюсь по вечерам... Развлечения — это, кстати, неотъемлемая часть моей профессии! Откуда же будет брать вдохновение?! Неужели она этого не понимает?! Вот дура! Ничего. Таких креативно мыслящих специалистов, как я, Олег Безручко, в нашей сфере — раз, два и обчелся... Попросят... Еще как попросят вернуться... Вот тогда можно будет поговорить и о повышении зарплаты...»

Олег заулыбался, затушил сигарету и поплелся на кухню в желании наполнить чем-то желудок. К сожалению, его кухня не была приспособлена к тому, чтобы в ней кушать, а уж тем более готовить еду. Там не было ни кастрюль, ни сковородок, отсутствовал запас продуктов. Олег сел за стол, мрачно подпер голову руками и, уже по привычке, подумал, что не такой уж он и голодный.

Теоретически он знал, как пожарить яйцо. Но яиц в его холодильнике отродясь не было. Да и холодильника — тоже. А самое главное — нежелание готовить было сильнее желания поесть.

Олег жил один. Ни жены, ни постоянной девушки, ни ребенка, которого бы он воспитывал, у него не было. Он сознательно отказывался обзаводиться близкими людьми, потому что решил целиком посвятить себя творчеству и пропаганде общественно-важных идей. Как нельзя лучше для этой цели подходила работа

на телевидении, где, усыпив бдительность продюсеров, можно было смело вести свою линию. Олег Безручко жертвовал своей личной жизнью, во-первых, потому, что боялся, что его смелые идеи и решительные действия, направленные на пробуждение общественной сознательности граждан, могут подвергнуть опасности жизнь его родных. Во-вторых, творческие люди способны подолгу витать в облаках на пару со своим воображением. Олег боялся, что в такие периоды он может попросту забыть, что у него есть семья. А в-третьих, он отдавал себе отчет, что в поисках вдохновения судьба может завести его и на гоночную трассу, и в далекий космос, и в чью-то постель.

Олег снова вспомнил об увольнении и снова расстроился. Не потому, что остался без средств к существованию (для слагания стихов деньги не нужны), и не потому, что лишился возможности представлять свое творчество, хоть и не стихотворное, телезрителям (все равно гениев чаще признают посмертно). Он расстроился, потому что собирался посредством телевидения пробудить в каждом человеке — гражданине и патриота, а его взяли и уволили.

5.

Дмитрий расплатился с таксистом и пулей выскочил из автомобиля. Его собственный форд остался возле ресторана, где он только что обедал с клиентом. Они дернули слегка — небольшой графинчик изысканной водочки, вот и пришлось до офиса добираться на такси. Но Дима ничуть не переживал, что оставил машину на парковке с почасовой оплатой. Вечером он собирался ужинать в том же ресторане с другим клиентом, кажется, производителем вино-водочных изделий.

Он поспешно запрыгнул на порог, весело размахивая портфельчиком, забежал в холл высотного здания — бизнес-центра. Именно здесь расположился офис рекламного агентства «100 идей».

Дмитрий заскочил в комнату, где находилось его рабочее место, забросил портфельчик на стол, плюхнулся в свое кресло и включил компьютер. Он радовался, потому что только что все обсудил с клиентом, готовым провести обширную дорогостоящую рекламную кампанию парфюмерной продукции, и ему уже было нестерпимо включить этот заказ в свой отчет.

— Дима, тебя шеф искал. Сказал, чтобы ты к нему зашел, когда появишься, — не отрываясь от работы, обратилась к нему соседка, сидевшая напротив.

— А он не сказал, что хочет повысить мне зарплату втрое?

— Нет. Он только сказал, что было бы неплохо надрать тебе зад.

— Спасибо за дословный пересказ, Светочка. Прямо как в американском блок-бастере! Именно за это я тебя так люблю!

— Я тебя тоже обожаю, хоть ты и аморальный тип.

— А твоей прямолинейности, Светочка, нет предела. Представь, если меня повысят и мне придется руководить всеми вами? — Дмитрий ехидно ухмыльнулся.

— А тебе с выкошенной губой удобно разговаривать? — с наигранной заботливостью попробовала уточнить сотрудница.

— А тебе с раздвоением языка? Но в этом есть свой плюс. Мне было бы скучно без твоего ядовитого сарказма...

Дима поспешил выскочить из комнаты, пока Света не успела еще что-то связать, и направился в приемную директора.

— Наташенька, зайинька, мне сказали, что шеф меня разыскивал по всему офису. Это правда?

— Да. Секундочку. Андрей Юрьевич, к Вам Павленко. Приглашать?.. Хорошо... Заходи, — секретарь обратилась к Дмитрию, потом поморщилась и сквозь зубы процедила: — Пупсик.

Павленко с важным видом прошел в кабинет.

— Андрей Юрьевич! Вы хотели меня видеть?

— Да. Присаживайся. Как дела? Как твои успехи?

— У меня все прекрасно! — отчеканил Павленко, плавно опускаясь в кресло. — Я только что беседовал с клиентом, хочет расписать какую-то линию парфюмов. Он хочет все: радио, ТВ, билборды, развороты в женских журналах... — Дима самодовольно потер руки. — Но Вы же понимаете... — он многозначительно посмотрел на директора и замолчал, выдерживая длинную паузу.

— Что я должен понимать?

— Ну... клиент богатый, общение с ним требует высокого профессионализма и немалого актерского мастерства. Вы же понимаете?..

— Нет. Не понимаю. Объясни, пожалуйста.

— Ну... Договор с этим парфюмером еще не подписан... Я почти не сомневаюсь, что он одновременно ведет переговоры с представителями других агентств... Ну... прощупывает, где дешевле, кто лучше может все организовать и так далее...

— Дима, ты можешь по-человечески объяснить, к чему клонишь?

— Андрей Юрьевич, Вы понимаете, я жертвую своей личной жизнью, встречаюсь с клиентами в свое свободное время. А у меня, между прочим, жена дома и ребенок маленький... Им мое внимание нужно... А я... Андрей Юрьевич...

— Ну, кажется, я понял. Я рассмотрел твоё коммерческое предложение. Если, конечно, его можно назвать коммерческим...

— То есть?

— Дима, давай начистоту. Никаких рациональных решений ты не предлагаешь. Все, что ты описываешь, уже существует и успешно работает. Ты просто расписал это красивыми словами, рассказал, как все прекрасно и какой ты молодец. Единственное новшество, которое я здесь обнаружил, — директор потряс бумагами, — это завуалированная просьба увеличить тебе зарплату втрое. Дима, ты считаешь такую просьбу обоснованной?

Дмитрий поник, но в какой-то момент все же решил собраться с силами и отстоять свои позиции.

— Андрей Юрьевич! Разрешите с Вами не согласиться. — Он вскочил с кресла и, кружась по комнате, принялся вдохновенно рассказывать: — Здесь высказаны предложения, как можно оптимально распределить время и силы при организации больших рекламных кампаний.

— Дима, времена, когда ты водил меня вокруг пальца, уже прошли. Ничего нового в этом предложении ты не сочинил. И точка.

— А рестораны? — Павленко уже заметно нервничал.

— Да, я посмотрел твой отчет. Я верю, что ты ведешь переговоры с клиентами в дорогих ресторанах, но я не верю, что сумма, которую ты потратил на эти обеды, соответствует той, которую ты указал в отчете.

— Что Вы имеете ввиду?

— Я хочу сказать, что если эту сумму поделить на два, мы получим приблизительно ну цифру твоих реальных расходов.

— Но Андрей Юрьевич! Я же трачу свои деньги, стараюсь, чтобы наше агентство выглядело солидным игроком на рынке рекламных услуг и надеюсь, что фирма мне это возместит...

— Дима! Я слишком хорошо тебя знаю. Фирма выплатит тебе половину того, что ты здесь нарисовал. И давай закончим с этой историей.

— Андрей Юрьевич, Вы же знаете, что я лучший в Вашем агентстве...

— Знаю. И зарплата у тебя самая высокая. Знаешь?

— Я привлек самых богатых клиентов и разработал самые дорогие кампании.

— Только заметь, большинство этих клиентов навсегда исчезли в цепких клешнях конкурентов. Не находишь это странным?

— Но мы на них хорошо заработали...

— Послушай, это уже отразилось на твоей зарплате. А увеличивать ее еще вдвое я не вижу ни оснований, ни финансовых возможностей.

— Вы знаете, Андрей Юрьевич? — Дмитрий уже заметно злился. — Я стою втрое дороже, и сумму жалования, которую я указал, я взял не из потолка. Это рыночная стоимость таких специалистов, как я. И Вы это знаете. Так что, сами понимаете, если все останется, как есть, в один прекрасный момент я могу перейти на работу к конкурентам.

— Вот когда надумаешься, тогда мы об этом и поговорим. Дима, извини, мне нужно работать.

6.

Вика заглянула в кабинет Никифорова посмотреть, не занят ли он.

— О, Виктория! Заходи, — увидев ее в дверной щели, радостно закричал тот. — Проходи, присаживайся. — Дождавшись, пока Вика устроилась в кресле поудобней, он продолжил: — Что у нас с рекламой в этом месяце?

— К сожалению, Сергей Анатольевич, я не готова дать Вам полную информацию по этому вопросу.

— Почему?

— Сергей Анатольевич, я не успела. Большой объем работы, много данных нужно обработать, а я только вчера начала этим заниматься.

— Но что-то ты можешь уже сказать?

— Могу сказать, что оплаты рекламных услуг, произведенные нашей бухгалтерией, за рамки рекламного бюджета не вышли. Но пока не ясно, все ли услуги оплачены, ведь вполне возможно, что какие-то договора затерялись в юридическом или экономическом отделе или просто еще не все рекламисты выставили нам счета.

— А что, никто не знает, все счета нам выставлены или не все? Никто не знает, какие услуги мы заказывали?

— Почему? Знают рекламщики. Поэтому в данной ситуации единственным более-менее достоверным источником информации является их отчет.

— И что? Это так долго сравнить и выяснить? — Никифоров начал злиться.

— Да. Это отнимает немало времени. Потому что с этим отчетом есть как минимум три проблемы.

— Какие?

— Во-первых, нужно определить, кто есть кто...

— В каком смысле?

— Я же Вам уже рассказывала...

— Да, я помню, что рассказывала, но я тогда не очень понял и уже забыл. — Никифоров виновато пожал плечами.

— Ну, смотрите. Вот есть, например, радиостанция «Радиобум», но фирма, которая держит эту станцию, которая выставляет нам счет и которой мы перечисляем денежки, называется, скажем, ООО «Веселые хвосты». И так по многим контрагентам. Поэтому в первую очередь мне нужно определить, что «Радиобум» — это «Веселые хвосты», а «Радиобум» — это ООО «Мышка-Хохотушка»... Название торговой марки не совпадает с юридическим названием. Понимаете?

— Нет. Не понимаю. Но я тебе верю. А вторая причина?

— Во-вторых, в отчете рекламщиков все суммы денежных обязательств указаны в уях.

— В чем?!

— В условных единицах. Ну, это так принято...

— Я понял. То есть в долларах?

— Э-э-э... Да, но не совсем.

Никифоров подпер локтем лоб и нервно вздохнул.

— Это как? Все таки в долларах или нет?

Виктория тоже вздохнула и подкатилась на своем кресле ближе к столу Никифорова.

— Скажем так. Считается, что речь идет о долларах.

— Виктория! Ты можешь говорить яснее?!

— Да, конечно, могу. Дело в том, что каждый рекламист живет по своему курсу.

— По какому еще курсу?

— Простите. По курсу доллара к нашей гривне.

— Это как?

Виктория хотела было сказать: «Очень просто», но, увидев, что шеф нервничает из-за непонимания ситуации, решила это словосочетание не употреблять.

— Понимаете, Сергей Анатольевич, каждое предприятие устанавливает для себя свой условный курс доллара. У кого-то он банковский, у кого-то коммерческий, а кто-то не менял его последние шесть лет. Ну, так уже повелось в этом бизнесе. Мы с Вами не в силах этому противостоять. Вот и выходит, что для долларовых сумм разных контрагентов существуют разные гривневые эквиваленты.

— Все! Хватит! Я уже боюсь слушать, какая там третья причина.

— Не рассказывать?

— Не надо. Ты лучше скажи, до каких пор будет продолжаться этот бардак?! Почему юристы, экономисты, бухгалтера и рекламисты живут в разных денежных измерениях и не имеют точек соприкосновения?! На кой черт ты заканчивала программу MBA?! Ты что, не можешь разработать единую понятную для всех процедуру?!

— Такие вещи быстро не делаются. Процедура уже разработана и будет реализована в виде CRM-системы. Сейчас над ней работают программисты. В процедуре учтены все тонкости бизнес-процессов нашей компании, чтобы снять существующие сейчас проблемы. В ручной обработке данных не будет необходимости, как только все участники бизнес-процессов начнут вводить в систему первичные данные...

— Хорошо. Сейчас ты можешь сказать что-то конкретное по рекламной кампании?

— Сейчас нет. Я разобралась с большей частью информации, но пока не будут обработаны все данные, невозможно ответить, как использован бюджет и насколько эффективно проведена кампания. Но, поскольку большинство рекламистов предпочитают работать по предоплате, если и выплывут какие-то неоплаченные счета, это будет небольшая сумма, которая, скорее всего, вложится в бюджет... Вот. Я так думаю.

— Мне все ясно. Виктория... — Сергей замялся. Потом прикусил свой большой палец и пробежался взглядом по периметру кабинета. Потом вновь перевел взгляд на Викторию и продолжил: — Мне нужно, чтобы ты как можно быстрее с этим закончила. — Он снова замялся. — Потому что тебя ждет другая очень объемная работа. У меня есть предложение, от которого ты не сможешь отказаться... Давай выйдем на балкон.

Они вышли на маленький балкончик. Заботливо расставленные руками секретарши вазоны сливались в общей зелени с ветвями деревьев, протянутыми к самым перилам, и радостно пестрели красивыми соцветиями. Все это было похоже на райский уголок, и трудно было предположить, что Никифоров использует его как курилку.

— Вика, я создаю телеканал, — начал Сергей, вглядываясь в даль сквозь густую листву. Его голубые глаза, и без того энергичные, прищурились и засверкали. — Будет называться «Империя». Заниматься ты будешь примерно тем же, чем и сейчас, но уже на позиции исполнительного или финансового директора. Со своей стороны я обещаю тебе зарплату на порядок выше, чем сейчас, но конкретную сумму давай согласуем позже.

Наконец он заметил, что Вика выглядит совершенно обалдевшей.

— Что ты об этом думаешь? — спросил он.

Вика в недоумении забегала глазами.

— Мне тяжело сейчас что-либо ответить... Сергей Анатольевич, а Вы это серьезно? Никифоров утвердительно кивнул. Виктория набрала полную грудь воздуха, задержав его в грудной клетке, потом быстро выдохнула.

— Но я ведь никогда не работала на телевидении! Я ничего о нем не знаю!

— Представь себе, я тоже, — обнадеживающе сообщил Сергей и рассмеялся.

Вика нервно вцепилась в перила и оперлась на них.

— Мне нужно подумать.

— Да, подумай, конечно. Подумай, как лучше организовать управление телеканалом, на какие направления необходимо поставить ключевых менеджеров. Может, тебе удастся выяснить, как работают другие каналы... Короче, ты барышня умная... Подумай... И я подумаю. А завтра или послезавтра мы об этом поговорим. Времени у нас мало. Надеюсь, к концу недели приступим к бумажной волоките... Окей?

Он замолчал, задумавшись о чем-то своем.

— Ну, я пойду? — спросила Виктория, прервав тишину.

— Да. Конечно.

Вика вернулась в кабинет шефа и направилась к выходу в приемную. Никифоров забежал вперед и, как настоящий джентльмен, открыл ей дверь. Сам тоже вышел за ней в приемную и, проводив взглядом, обратился к секретарю:

— Наташа, соедини меня с Игорем Савченко.

— Это который...

— Да. Который телевизионщик, — поспешно бросил Сергей, вернулся в кабинет и захлопнул дверь.

Антонина Спирidonчева

Продовження читайте

- у повній електронній версії в бібліотеці

«Касіопея»

- у паперовій версії, яку можна придбати в

- магазині «Книги» м. Київ, вул. Пушкінська, 8-а

- книжкових магазинах «Читай»

- інтернет-магазині «Всі книги»

- або у своєму поштовому відділенні

з післяплатою (і з автографом автора),

надіславши запит на vesna-poetesa@ukr.net

Вартість складає 27 грн. (включно з поштовими витратами).

Таким же чином доступні інші книжки А.Спирidonчевої

«Весна-поетеса» — перша книга автора, збірка поезій. Книга відзначена дипломом конкурсу «Книжковий дивосвіт України» XII Київської міжнародної книжкової виставки-ярмарку «Книжковий світ — 2009» у номінації «Дебют молодого автора».



«Малолітка» — це збірка оповідань про дівчат, які стають дорослими. Твори, що увійшли до неї, є досить конфліктними, в них піднімається великий спектр проблем, з якими зіштовхується молода дівчина: починаючи від зіпсованих стосунків з батьками, непорозуміння з друзями, відчуття несправедливості, викривленого бачення благополуччя і закінчуючи такими, що стосуються здоров'я, кохання і перших стосунків, небезпечних розваг, майбутньої професії, творчості.

