

## БИТВА ЗА МОСКВУ

Однажды, в очередной раз отправляясь на рынок, Турсуновы заметили первые признаки очередного новогоднего безумия. Россия потихоньку приходила в себя после дефолта 1998 года, маховик потребления раскручивался, начиналось десятилетие большой жратвы. Люди тащили на себе огромные пакеты с едой, самозабвенно катали тележки в первых настоящих супермаркетах и готовились отчаянно праздновать Новый год две недели подряд, подаренные народу только что избранным президентом Путиным. Для Барно и Шерзода это был культурный шок. В Ташкенте единственным выходным было первое января, остальные дни оставались вполне обычными и рабочими.

— Смотри, как много они покупают еды, сколько пакетов с продуктами! Мы просто обязаны открыть продуктовый магазин, — говорил удивленный Шерзод. — Никогда не видел, чтобы люди столько тратили на еду!

Вскоре он в очередной раз пришел к другу своего отца, у которого на Белорусской хранились остатки пятнадцати тысяч долларов. Тот поинтересовался, определился ли сын его друга с нишей для бизнеса.

— Наверное, продуктовый магазин? — Шерзод еще сам толком не понимал, что делать, и рассматривал разные варианты, но первое впечатление было очень заманчивым. Мудрый друг Шухрата Маруфовича сказал, что один знакомый как раз держит большой продуктовый на Садовом кольце, и настоятельно рекомендовал

с ним посоветоваться прежде, чем предпринимать конкретные действия.

[ 52 ] Они отправились к знакомому. Тот без лишних объяснений спросил:

— Сколько у тебя денег?

— Пятнадцать тысяч, — робко ответил Шерзод, уже понимая, что говорит что-то не то.

Приятель улыбнулся и сказал:

— Не смейся меня, пожалуйста. Ты на эти деньги можешь точку на рынке где-нибудь снять и открыть мясной отдел. Знаешь, сколько сюда вложить нужно?

Шерзод и сам постоянно присматривался к рынкам, узнавал, что сколько стоит и как открыть там свой бизнес. Попутно он пытался устроиться хоть на какую-нибудь работу, чтобы наконец перестать видеть этот унижительный ноль в графе доходов. Его приглашали на собеседования, обещали перезвонить и благополучно забывали. Тогда Турсуновы решили, что если у мужа не получается устроиться на работу, значит, пойдет жена.

Когда Барно пришла на собеседование в отдел спиртных напитков продуктового магазина, ей задали всего один вопрос.

— Вы пьете?

— Нет, — честно ответила Барно. Ей поверили, но, видимо, у будущих работодателей был большой печальный опыт с ее предшественниками, поэтому новую сотрудницу все-таки попросили написать официальную расписку о том, что на рабочем месте она употреблять алкоголь не будет, и только после этого приняли и назначили зарплату в сто долларов.

Барно ничего не понимала в алкоголе, путалась в марках сигарет и российской валюте. Периодически ей приходилось таскать тяжелые ящики с бутылками. Шерзод попросил хозяев магазина разрешить ему бесплатно помогать жене. Так они вдвоем нашли первую работу в Москве.

В отделе алкогольной продукции дела шли с переменным успехом. У него был мощный пул лояльных клиентов, которые приходили завернутыми в халаты, со следами бессонных ночей и героических сражений с собственным здоровьем. Лояльные клиенты почему-то видели в трезвой Барно личного врага.

Грозные тетki кричали, что выселят ее из страны. Красноносые носители вытянутых маек хамили и ругали за нерасторопность. Хмурые представители люмпен-интеллигенции просто напряженно молчали. Но особенности воздействия этилового спирта на человеческий мозг интересовали Турсуновых меньше всего. Их даже не очень волновала собственная зарплата. Они устроились сюда не для заработка, а для обучения. Они наблюдали, как устроен типичный московский торговый бизнес. И вечерами, за семейным столом приходили к выводу, что устроен он крайне примитивно. Кроме постоянной аудитории, лояльной не столько магазину, сколько крепким напиткам, похвастаться этому бизнесу было решительно нечем. Хозяева попросту не знали, чего и сколько у них лежит, когда нужно привезти новый товар, сколько они заработали за день. Это был странный дрейф в море больших возможностей, которые эти люди упорно не желали замечать. Чем-то они были похожи на собственных покупателей в растянутых майках и обвисших трениках. И те и другие и не думали поддаваться эволюции. Впрочем, нет. Алкаши — они хоть как-то совершенствовались, постоянно развивая норму потребления алкоголя на единицу своего веса. Хозяева же этой скорбной алкашки намертво застыли в своем развитии. Они были вполне удовлетворены тем, что имели ежемесячный фиксированный доход, который благополучно проедали.

Раз в два-три дня в магазине проходила глобальная инвентаризация. Поздно вечером после закрытия продавцы садились считать товар. Это занимало около шести часов. У них не было никаких дополнительных приспособлений, кроме листочка и ручки. Шел XXI век.

Первые два раза Барно и Шерзод делали все ровно так, как просили хозяева — с ручкой и листочком шесть часов подряд. Но на третий раз Шерзод сказал, что сделает все по-своему. Компьютер, Excel, немного магии, и инвентаризация закончилась, не успев начаться, — за два часа. Хозяева магазина недоуменно смотрели на происходящее и пытались найти подвох. Но когда им на стол лег внятный, адекватный и читабельный отчет, они предложили Шерзоду должность управляющего и зарплату 500 долларов в месяц.

Следующим шоком для хозяев алкогольного магазина стал отказ Шерзода от этого заманчивого предложения. Несмотря на то что они с Барно жили в режиме чрезвычайного финансового положения, магазин был нужен прежде всего для разведки, а все, что они хотели разведать, уже было разведано: алкогольный бизнес им тоже не подходит, денег на первоначальные вложения попросту не хватит, надо искать что-то другое. Над этим вопросом супруги ломали голову целыми днями, как бригада охранников над кроссвордом. Они обсуждали и даже пробовали разные варианты. Хотели открыть ресторан, цветочный магазин, отдел канцтоваров. Но едва что-то наклеывалось, как сделка магическим образом срывалась.

Как известно, последний оплот независимости любого мужчины — это домашний туалет. Здесь, за надежной завесой грубой человеческой физиологии, он надежно спрятан от постоянных семейных треволнений и забот. Здесь он огражден от чрезмерного женского внимания, потому что даже женская логика бессильна перед очевидным фактом: отсюда не сбежишь. Чем старше становится семейный мужчина, тем больше в этом помещении скапливается журналов, книг и прочих предметов первой необходимости для решения важнейших экзистенциальных вопросов. Не удивительно, что именно здесь, в домашнем туалете, истерзанный мужской рассудок посещают самые важные мысли и удачные идеи. Так случилось и с Шерзодом. Однажды он выскок из уборной с горящими глазами и изрек:

— Я вспомнил! Когда я продавал в Ташкенте машины, ко мне приезжал один русский парень. Он хотел купить микровэн Damas. Через месяц он приехал и снова купил машину, на этот раз легковую — для жены. Еще через два месяца он уже хотел Daewoo Nexia — для себя. Я однажды не удержался и спросил его, чем он таким занимается, раз может позволить себе три автомобиля за полгода купить. Он ответил, что торгует обоями на рынке.

— И что? — не сразу поняла Барно, которая уже изрядно запуталась в бизнес-идеях.

— А то! Раз он так быстро поднялся на обоях, значит, и мы сможем!



[Почитать описание, рецензии  
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

