



Виктор Александрович Сеятель

История одного миллионера

Соперничество
неравных. Основано
на реальных событиях

Виктор Сеятель

**История одного миллионера.
Соперничество неравных.
Основано на реальных событиях**

«Издательские решения»

Сеятель В. А.

История одного миллионера. Соперничество неравных. Основано на реальных событиях / В. А. Сеятель — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-509571-8

В книге описываются события, связанные с противостоянием рядовых сотрудников коммерческого отдела с мегакорпорацией мирового масштаба — компанией «Нестле» и её топ-менеджерами, в период повального сокращения и увольнения сотрудников 2014—2018 гг. Кризис в России докатился и до западных компаний. Как защитить себя в условиях финансового беспредела? С чего начать создание профсоюзной коалиции? Вся история защиты в этой книге. Воспользуйся моим опытом или просто оцени его, прочитав эту книгу. Книга содержит нецензурную брань.

ISBN 978-5-00-509571-8

© Сеятель В. А.
© Издательские решения

Содержание

Виктор Сеятель	6
История одного миллионера.	7
Соперничество неравных – это история одного миллионера.	8
Конец ознакомительного фрагмента.	16

**История одного миллионера
Соперничество неравных.
Основано на реальных событиях**

Виктор Александрович Сеятель

© Виктор Александрович Сеятель, 2019

ISBN 978-5-0050-9571-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Виктор Сеятель



"Я не червонец чтобы всем нравиться."

История одного миллионера.
Соперничество неравных.

Соперничество неравных – это история одного миллионера.

*«Нельзя ни о чем жалеть в этой жизни. Случилось – сделали вывод
и живите дальше.»*

Вспоминать те счастливые, беззаботные годы становления меня как бизнесмена только одно наслаждение. Нет чувств таких приятней чем чувство собственной успешности с переживанием прожитой, интересной молодости. Тех счастливых дней становления личности, острых и щепетильных интриг, тяжелых переживаний за серьезные ошибки – той жизни полной жизнью!

В те годы я еще совсем «зелёный», энергично амбициозный выпускник среднеобразовательной школы провинциального городка не представлял себе суровые будни жизни взрослого человека, со всеми их ежедневными недостатками, высокой моральной и финансовой ответственностью, и конечно же жёсткой и не всегда справедливой реальностью.

Передо мной стоял серьезный выбор моей будущей профессии – весьма сложное и очень важное жизненное мероприятие, за которым скрывается решение всего дальнейшего жизненного круговорота, в становлении личностного роста и конечно же самой карьеры в выбираемой профессии.

В голове, в которой была полная молодежная уличная пустота, постоянно путались юношеские мысли. В один жизненный период мне хотелось начать свою военную службу и добиваться карьерных успехов в жизни ракетно-космических войск Российской армии. В своих мыслях и мечтах, я представлял себя уже через 15 лет бравым, боевым, молодым полковником, с высоким авторитетом не только среди друзей, коллег и подчиненных, но также среди вражески настроенных конкурентов, соперников и врагов.

Через некоторое время я себя видел на политической арене среди известных политиков с телеэкрана. В своих мечтах я представлял, как легко я с ними вступал в дебаты и ожесточенную дискуссию и умело выводил диалог обсуждения в сторону моего, как мне казалось «единственно правильного» решения. В принципе я себе на плечи примерял огромное разнообразие интересных профессий, которые наблюдал вокруг себя. Но жизнь оказалась намного сложной и хитроумной штукой, чем мне виделась в моих юношеских фантазиях.

В реальной жизни оказалось, что меня никто ни где не ждет, ничего мне не покажет и не подскажет, за меня никогда не побеспокоится и не подаст руку надежной взаимопомощи. В суровой реальности бытия необходимо было всего добиваться самостоятельно и абсолютно в одиночку, прикладывая все возможные старания, уловки и усилия, неоднократно повторяя безуспешные попытки ещё и ещё раз, чтобы получить хоть какую-то малую часть «места под солнцем» экономической независимости.

Жизнь суровым кирзовым сапогом выгнала меня с места лагерных сборов Высшего Военного Училища Связи города Санкт-Петербург назад в мой родной провинциальный городишко. Северная столица не приняла в свои объятия безусого юнца, возжелавшего начать свою карьеру в её учебном заведении. До призыва в армию рядовым солдатом, оставалось еще полгода и у меня оставался единственный, но реальный шанс поступить в какой-нибудь локальный институт у себя на Родине. Этим высшим учебным заведением оказался Ростовский Университет Путей Сообщения с военной кафедрой, в простонародье называемый на старый лад «РИЖТом». Чем я не применено и воспользовался.

В трудные вечно кризисные годы (1997—2002), мне и моей семье приходилось не легко обеспечивать мое право на высшее образование. Такая роскошь в то время была доступна

не для всех. Мне пришлось, и я это делал с при великим удовольствием, заняться на тот момент модным делом – коммерцией, а в простонародье, доставшимся от старого режима Советской Родины, оскорбительным словом «спекуляцией».

Мой первый опыт купи-продай, заключался в том, чтобы приобрести на оптовых рынках города Ростова товар постоянной необходимости и продать его, со своей небольшой наценкой, на территории рынка нашего провинциального городка. Не могу сказать, что всё складывалось достаточно успешно и я получал большие барыши, но сам процесс меня увлекал. Он отнимал у меня половину рабочего времени с 6.00 до 12.00, оставляя время посещать учебный процесс в родном университете и помогал мне оплачивать обучение, оставляя кое какие небольшие «копейки» на карманные расходы, которые я бессмысленно спускал на своих однокурсниц.

Время шло. Я учился достаточно добросовестно, успевая подрабатывать на городском центральном рынке, перепродажей ширпотреба – товаров широкого потребления. **FMCG** – от английского **fast moving consumer goods** (**быстро оборачиваемые потребительские товары**).

Быстро оборачиваемые потребительские товары (товары сегмента FMCG) – это товары, приобретаемые частными лицами для частного потребления, имеющие короткий жизненный цикл, то есть товары быстрого использования. Во времена СССР группа товаров FMCG имела иное имя – **ширпотреб** (**товары широкого потребления, товары народного потребления**).

В то время я не признавал и не понимал, что детские мечты остались в детстве не осуществимыми фантазиями, яркими вспышками разноцветных красок на фоне кривого зеркала реальности. Высоко задранная планка юношеского максимализма не давала возможности достижения выстроенных планов и даже короткие шажки, и шажочки не помогали приблизиться к намеченным целям, чтобы переформатировать планы детства и не сбывающуюся мечту юношества в реальность.

Это, несомненно, отразилось на мне в моём бессмысленном время проведении в текучке жизни того периода. Я потерял мечту, вымощенную в детстве в моём подсознании, не успев заменить её на новую более реалистичную, приближенную к жизненным реалиям большую цель. А человек не может быть успешным без формирования мечты, цели или смысла жизни. Это уж я сейчас отчетливо понимаю.

Если ты не имеешь в жизни своей четко обозначенной мечты – значит ты будешь работать на осуществление мечты чужой.

На тот момент я понимал, что не смогу найти работу по своей специальности и полученному мной за пять лет образованию. По образованию я экономист, а по специальности бухгалтер-аудитор на предприятии железнодорожного транспорта. Эту профессию я получил в стенах Ростовского Государственного Университета Путей Сообщения, где протирал штаны на ежедневных лекциях.

Вся информация, получаемая на занятиях и после прочтения специализированных книг, сразу же выветривалась из меня после сдачи зачета или очередного экзамена. И это меня почему-то никак не тревожило, как будто бы меня никак не касалось. Карьера на железной дороге из-за отсутствия нужных связей и знакомых в этой структуре, мне не светила, да по большому счету и не сильно то интересовала. Передо мной стоял серьезный выбор, чем я займусь и что буду делать после окончания Университета. Новая реальность взрослой жизни заполонило мое сознание, поселив тревогу за свое само обеспечение и возможную всеобщую желаемую успешность на ряду со статусностью.

Но очередной жизненный виток моей судьбы не дал мне особого выбора, подкинув большое горе в нашу семью. В 2001 году в автокатастрофе погиб мой отец и по наследству мне

от него достался его начинающийся бизнес – небольшое кафе «на два столика», располагавшееся на придорожном рынке трассы М4 под названием «Орел».

На меня как на молодого предпринимателя сразу же обрушилась волна повседневных задач по административным вопросам организации бизнес-процессов деятельности стихийного, нелегального пищеблока. Необходимо было собирать новый коллектив, так как бывшие сотрудники разбежались к другим работодателям на рынке растащив всё, что было не подконтрольным и «плохо лежало» у меня на территории кафе.

Пришлось применить в этом вопросе свою юношескую молодость и обаяние, благо в то время я не был связан никакими супружескими узами. Я пообщался с девушкой моего возраста, которая работала на моего отца и произвел на нее неизгладимое впечатление человека умеющего крепко дружить и великолепно ухаживать. Именно с неё началось формирование всей команды в целом. Она помогла, конечно же не без внутренних интриг, собрать три смены по две официантки и одному шашлычнику, которых было вполне достаточно для обеспечения жизни деятельности и рабочей атмосферы моего небольшого кафе.

В общем вскоре проблема команда-образования была решена и коллектив из девяти сотрудников был сформирован и подготовлен к работе, хотя и требовал к себе постоянного пристального внимания и осознанного контроля.

Я обеспечил снабжение продуктов, товарооборот, учет прихода и расхода товаров, отчетную составляющую бизнеса, официально зарегистрировав свое предприятие во всех инстанциях, что привело к огромным накладным расходам. Не имея опыта ведения бизнеса в общепите и возможности оценить его рентабельности, я за год работы привел предприятие к полному разорению.

Окончательный фиаско моему предпринимательству пришел после принятия решения администрацией об ограждении отбойщиками территории рынка от самой трассы. Клиентов стало сразу же в несколько раз меньше и мне ничего не оставалось делать как обратиться к директору рынка с целью продажи моего кафе и поиску новой карьерной лестницы. Не удача ведения бизнеса и ответственность за сотрудников, оставшихся без работы, тяжким камнем врезалось в память моей юношеской жизни. Но на тот момент я не готов был бороться с экономическими стихиями, ежемесячно заводя себя в финансовый минус. Мой первый опыт организации бизнеса с применением наемных сотрудников оказался безуспешным, но очень полезным для формирования жизненных позиций в развитии своего дела.

И вот новый всплеск моих юношеских проб вхождения в борьбу со взрослыми решениями. Директор рынка сделал мне предложение поступить к нему на работу в качестве администратора, отвечающего за работоспособность двух действующих кафетериев с общим числом 150 посадочных мест и подчиненным штатом сотрудников из 30 человек. Да такая перспективная должность в мои 22 года меня очень хорошо устраивала, и я с честью и достоинством проработал ровно год пока не понял, что эта работа засасывает меня целиком и полностью поглощая драгоценное личное время, а роста и перспектив в развитии при работе на частного предпринимателя у меня никаких не остается.

Сделав такие выводы, я принялся за поиски новой работы, которая в конечном итоге и определила всю мою дальнейшую жизнь в развитии сознания, становления личности, построения карьеры и собственного бизнеса. Такая работа ждала меня в торговой компании «Невеста Фудс», в которой на тот момент требовались сотрудники в эксклюзивную торговую команду, производителя продуктов питания: шоколадных изделий и кофе, компании «Нестле».

Пройти мимо такого шанса, объявленного в городской газете «Все для Вас», я просто не имел морального права перед собой. И вот, записавшись на собеседование, я стал готовиться к переговорам со своими будущими работодателями и к презентации себя – «хорошего», как квалифицированного сотрудника с опытом работы в команде профессионалов.

Собеседование проводил мой будущий руководитель, замечательный наставник и просто хороший человек, Константин Богданевский.

Встретив меня в проходной и оторвав от своего коллеги, который настойчивым образом предлагал мне начать карьеру в его команде мерчандайзером, мы прошли в застекленный кабинет «аквариум», в котором уселись за стол переговоров. Такого рода собеседование в моей жизни проводилось впервые, но я подготовился к нему очень основательно.

Я записал себе на листок бумаги в виде шпаргалки интересующие меня вопросы по поводу работы и моих служебных обязанностях, самой компании и о продуктах, которые мне необходимо будет представлять и реализовывать в другие организации. Вопросы по поводу команды, в которой я буду работать и о непосредственном моем руководителе, в общем как мне казалось все нюансы всего рабочего процесса.

Конечно же, для успешного прохождения собеседования, я заранее в глобальной сети интернета нашел первичную информацию о компании работодателе на вакансию на которую я претендую и очень тщательно ознакомился с её миссией и программой развития в России.

Мне было интересно, какие продукты производит эта компания, когда и кем она была образованна, какая её годовая валовая прибыль, основные брэнды и проекты, различные отзывы и прочая побочная информация, была мною поглощена в преддверие встречи с её представителем и моим будущим наставником и руководителем.

О, это была поистине удача всей моей жизни. Я вступал на ступень интересного карьерного роста в компанию входящую в десятку самых успешных по валовому объему продаж и чистой прибыли на конец 2003 года. Я проникся всем своим существом в принципы и идеологию её существования. Я возжелал быть её частичкой и добиться вакантной должности во чтобы это мне не обошлось.

Главной задачей передо мной стояло расположить моего собеседника к своей персоне и к своему подготовленному резюме, кропотливо составленному по рекомендуемым рекрутинговыми агентствами шаблонам. Необходимо было понравиться человеку от решения которого зависело получу ли я долгожданную, хорошо оплачиваемую работу и должность или нет. Мне необходимо было с первых же минут разговора выявить его потребность в нужном кандидате. Главным вопросом для меня на тот момент стоял – какого сотрудника он хочет видеть в своей команде? Какими компетенциями и личностными качествами должен обладать его будущий подчиненный, успешный торговый представитель или менеджер по продажам.

С первых же минут нашего разговора было достаточно понятно, что моё резюме и тот малый опыт работы, который я получил на предыдущем месте, ему очень понравились.

Посыпались конкретные дополнительные вопросы, открывающие мои способности реагировать в той или иной рабочей ситуации. Моделирование рабочих моментов доходило до абсурда и мне, казалось, что такого в жизни произойти никогда бы не могло, но я четко осознавал, что любое даже самое невероятное решение я должен был ему предложить. Здесь в данную минуту и секунду ответ от меня должен был обязательно прозвучать. Именно сейчас в этом кабинете «аквариуме» должно было родиться решение, подкупающее своей новизной, удовлетворяющее условиям заданного вопроса.

Понимая задачу, поставленную передо мной, я не на шутку разыгрался в своих фантазиях и стал превращать наше собеседование в некий фарс, в ток шоу «Кто еще может это купить!» Разговор был легким, но внутри себя я сильно переживал и чувствовал, как мое тело меня предательски подставляет, генерируя из подмышек мои тревожные благовония. По истине это был великий поединок двух незнакомых, но расположенных друг к другу людей. Как позже я узнал, ребята буквально на днях, прошли тренинг по подбору персонала, который я в будущем блестяще отрабатывал, применяя при формировании своей команды. Но тогда мне нужна была моя личная Победа и я её получил.

Я прошел все этапы собеседования и был принят в эксклюзивную команду продаж компании «Нестле Россия». В то время шла реорганизация отдела продаж с разделением общего прайса на две команды и борьбой за руководящие места в бизнесе.

Мой новый руководитель отвечал за продажу кондитерских изделий и в его команде я занял первоначальную позицию торгового представителя на территории Кировского района города Ростова-на-Дону. Огромный опыт в продажах я приобрел под его управлением и смог развить вверенную мне территорию до максимально возможной рентабельности, за что был оценен поощрительной премией в конце года с признанием лидерских качеств в достижении результата, командой по продажам.

Но от этого результата я удовольствия не получил, так как открылись подводные камни моего успеха, которые отчетливо прослеживаются в «Гимне торгового представителя».

«Гимн торгового представителя»:

*Утро.
Будильник.
Горячий чай на ходу.
Встал, не проснулся, хожу, торможу.
Двор.
Машина.
Стартёр барахлит.
На своих двоих иди- говорит.
Опоздаю, штраф – внутренний голос гласит!
Хватаюсь.
Автобус.
Масса народа.
Ужасная давка, нехватка кислорода.
Здание.
Офис.
Стол у окна.
Начальник отдела как сатана.
Планы.
Наброски.
Корректировки маршрута.
На этой неделе продажи шли круто.
Что?
У меня?
Сломалась машина моя.
Пешком сегодня ринусь в «поля».
Я?
Конечно?
Бывал без машины
Но не разу продажи не выпали в минус.
Рвусь.
«Поле».
Сегодня нужно сделать в двойне
Иначе не видеть премии мне.
«Точка».
«Вторая»*

*Заявка.
Остатки.
Мерчендайзинг в hot зоне.
Мотаюсь по точке, как макака в неволе.
Ноги.
Мозоли.
Последние «точки».
Мозги опухают.
– Все в нал. Ни какой вам отсрочки!
Вечер.
Отчеты.
Итогов подводка.
Усталость. Домой.
В холодильнике водка.
Дом.
Кровать.
Полужинав ложусь спать.
Чтобы завтра по новой все это начать.*

Ежемесячно перевыполняя планы и улучшая результаты своей работы, я был вынужден из месяца в месяц поднимать планку своей работоспособности с трудозатратностью, обделяя себя и свою семью во внимании и во времени совместного проведения, из-за полной ежедневной своей занятости. К концу года выставляемые мне планы выросли в 3,5 раза. То есть, за тоже рабочее время и за ту же финансовую благодарность от компании в виде заработной платы и премий, я должен был выполнять работы в 3,5 раза больше и дольше.

И это осознание было моим фиаско. Я оказался той загнанной лошадкой, которую необходимо было срочно пристрелить. В дальнейшем это чувство я испытывал не однократно, но с достоинством находил другой более выгодный выход из положения.

Но на данный момент грамотного решения у меня не было. Я прекрасно понимал, что пришло время кардинально поменять свой взгляд на свою работу, да и на жизнь в целом, иначе я на всю жизнь останусь на позиции «загнанной лошади», лакомой фигуркой в руках эффективных, но не всегда эффективных управленцев.

Такая позиция может быть выгодна только работодателю, собственнику или твоему руководителю, который заинтересован в достижении своего результата, а не в развитии команды и карьеры каждого из членов коллектива. В дальнейшем перевыполнять цели команды я был не заинтересован.

У «лошадки» убрали из под носа сладкую морковку. Мне нужен был новый виток развития, как личности, так и карьеры. И, в связи с этим я начал делать глупые, необдуманные поступки шаг за шагом.

Одним из таких не обдуманных поступков был поиск нового работодателя. Под влиянием коллег совсем недавно ушедших из компании «Нестле» в другие малоизвестные предприятия и фирмы, я подал заявление на увольнение и начал сотрудничество с дистрибьюторской компанией «Из рук в руки».

Вот уж поистине название, ярко говорящее само за себя. В эту компанию меня приняли на должность супервайзер по продажам с зоной ответственности местные локальные сети плюс управление продажами в гипермаркете «Рамстор».

Но не проработав и одного месяца я приобрел неоценимый опыт работы в «сов. деповских» компаниях Российского пошива, где действительно действие «КЗОТа» – Кодекса Зако-

нов о Труде, так сказать действует «за забором» этой компании. А зарплаты выдаются в скрытых серых конвертах и не всегда всем и не всегда в полном заработанном объеме.

Сразу вспоминается социальная реклама с телевизора, громко говорящая из-за всех углов, что хороший директор без пенсии тебя не оставит. Я по достоинству оценил и прислушался к этому лозунгу и тем более сразу понял всю суть самой рабочей атмосферы этой «фирмочки», которая веников не вяжет, а только штопает носки.

Хаос переключивания без ответственности друг на друга, перекидывания горячих проблем «из рук в руки» давал мне понять куда я попал, но опыта работы с такой беспредельной организацией у меня на тот момент еще не было.

Ужас охватил меня, что я останусь в этой структуре навсегда. Тогда я не понимал и не догадывался, что безалаберное отношение к работе и своим обязанностям прослеживается практически во всех структурах бизнеса этой компании от логистики до бухгалтерии, от маркетинга до грузчика, от директора до продавца. Что впоследствии и проявилось банкротством данного предприятия.

Я искал свое место в трудовой среде и поэтому предпринимал всякие возможности меняя коллективы, меняя работодателей, но не меняя себя и окружение вокруг меня. Казалось, это невозможным и не нужным процессом. Юношеский максимализм кричал, что я уже давно созревшая личность и менять себя мне нет необходимости. А не дозревший, но уже заявляющий о себе «менеджер» вопил, что невозможно влиять, а тем более поменять отношение к работе своих уже сформировавшихся коллег.

О, как же ошибался я тогда в моих юных амбициях и убеждениях. Позже я это полностью определил в концепцию заблуждения молодых специалистов.

Осознание я получил с помощью полученного опыта в работе и почерпнутыми знаниями из книг и примеров более опытных управленцев, посещая всевозможные тренинги и мастер классы.

Но на тот момент мне необходимо было бросать «болото» загнивающей компании и бежать, бежать, бежать... И я даже знал куда мне следовало бежать.

С повинной головой я пришел к своему руководителю из компании «Нестле» и слезно попросил вернуть меня назад в свою «родную гавань» – команду продаж.

Такое мероприятие по «возвращениям» никогда не приветствовалось в западных компаниях. Сотрудников, покинувших свою команду, за редким исключением, а на практике никогда не принимали назад, но мои прежние достижения, результаты в работе и приобретенный опыт помогли мне вернуться назад в лучшую компанию мира. Но теперь уже не на лакомый кусочек проработанной мной же территории, а на новое не паханное поле продаж в городе спутнике под названием Азов. Это был для меня испытательный трамплин, которым я и воспользовался.

В общем хочу я Вам сказать, что жизнь – это своеобразная большая лестница, которая подкидывает нам испытания на каждой своей ступени, вместе с шансами для её преодоления. Просто необходимо очень тщательно поискать эти шансы вместе с возможностями и двигаться дальше потихонечку от ступеньки к ступеньке.

А в конце лестницы что???

А вот в конце лестницы... у каждого в конце своей лестницы свои сюрпризы с непредсказуемыми приключениями.

«Дело не сдвинется с места, если ничего не предпринимать.»

Принявшись за работу, я засучив рукава, перелопатив всю клиентскую базу партнера ООО «Фактория Фудс» по территории города Азов, наладив партнерские, взаимовыгодные отношения с каждым клиентом на своей новой территории, проделав дополнительные мерчандайзинг решения в точках, я уже к концу второго месяца присутствия в Азове добился значительных экономических результатов, которые не оставили без внимания моих руководителей.

Дивизиональный менеджер компании Зятыковский Владимир принял решение навестить мою зону ответственности с целью проверки и подведению итогов моей текущей работы. Весь рабочий день мы провели с ним на территории в городе Азове. Я показывал ему своих ключевых клиентов, рассказывал как мне приходилось бороться с их возражениями, показывал расставленные дополнительные полки и рекламные материалы, отвечал на его каверзные вопросы, чтобы я хотел еще улучшить в рамках моей ответственности.

Это был дикий, особой ответственности рабочий день, с составлением «фотографии» моего рабочего дня, который высосав все мои эмоциональные соки дал мне возможность начала движения по карьерной лестнице вверх.

В тот день я получил предложение от Владимира Зятыковского принять на себя ответственность за развитие продаж в оптовом канале сбыта на территории города Ростова и Ростовской области.

Да, я вновь добился положительной оценки, при помощи характера, упорства и стратегии демонстрации своей работы. Я получил уважение и доверие, за результат в глазах руководителя и возможность проявить себя в новой зоне ответственности, с новыми целями и новыми задачами более высокого уровня сложности и уровня проявления компетенций.

В тот период компания международного уровня плавно переводила свой основной контракт в регионе ЮФО с одного дистрибьютора ООО «Невеста Фудс» она же «Фактория Фудс», на нового партнера ООО «Нью Трейд», входящего в группу компаний «Новый Век».

За небольшое шестизначное вознаграждение региональному менеджеру Чехлатову Андрею, контракт переходил под управление новым организаторам бизнес логистики и дистрибуции, что негативно сказывалось на объемах личных продаж торговых представителей и взаимодействиях сотрудничества с экс-партнером.

Единоличным решением регионального менеджера, за особое вознаграждение, контракт все мирно известной компании «Нестле Россия» был расторгнут с компанией «Невеста Фудс» и качественно перепродан новому дистрибьютору, группе компаний «Новый Век» в которую входило общество с ограниченной ответственностью «Нью Трейд».

Контракт был перепродан вместе со всеми сотрудниками эксклюзивной команды торговых представителей, в которой я был лучшим продавцом тех лет. По большому счету мы, рядовые сотрудники отдела продаж, ничего в данном случае не теряли. Зарплата, постановка целей, задачи и мотивация в целом оставалась на прежнем уровне – амбициозной, реалистичной, конкретной, измеримой, определённой во времени. Но волнения с недовольством в кругу коллег постоянно возникали и политическими вспышками обсуждались в «курилках» на коротких перерывах.

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.