**Совершенство достигается только к моменту краха (Паркинсон)**

Приходилось ли вам терять работу, снова и снова собираться с силами и снова ее терять? Не просто работу, а дело, которое любил, которому отдавал силы, умения, знания. Не у каждого получится в такой ситуации не впасть в депрессию и не усомниться в собственных силах и возможностях. И хотя на помощь приходят такие человеческие качества, как общительность, доброжелательность, умение налаживать контакты с людьми, после каждого нового краха на сердце и душе оставался рубец от раны. Сегодня мы беседуем с Ерыгиным Александром Ивановичем, человеком от науки и производства, опыт работы которого для многих может быть поучителен.

**Александр Иванович, расскажите, как сложились отношения ВЫ И БИЗНЕС?**

«Я три раза в своей жизни терял дело. Вы подумаете, что я снова и снова наступал на одни и те же грабли? Что я неудачник? Непрофессионал? Просто было время, которое превращало нас в лишних людей? Или рядом оказывались люди, нечистые на руку.

Когда я окончил Краснодарский политехнический институт. Как химика-технолога меня с распростертыми объятиями принял известный в 70-е годы прошлого века во всей стране завод Пластформ. Его продукция нужна была всему Советскому Союзу. Карьера шла в гору. Чуть позже я окончил дневную аспирантуру при Ленинградском пединституте. Кандидату наук поручили ответственное дело: быть старшим научным сотрудником в НИС – научно-исследовательском секторе на базе Армавирского пединститута. Мы вели разработки материалов со спецсвойствами для авиационной промышленности.

Я и сейчас с трепетом отношусь к пробиркам и белым халатам. Атмосфера науки и творчества царила в лаборатории. Мы были волшебниками, и наш труд был востребован Родиной. Но … в один из моментов НИИ закрыли росчерком чьего-то пера. Преподавательская работа в институте, которую я вел параллельно, не приносила особого дохода, так как вуз был непрофильным, и мои услуги не были широко востребованы.

Когда начались 90-годы, у группы моих товарищей возникла мысль основать свое дело, более прибыльное, как нам показалось. Кандидаты наук, доценты суммировали свой небольшой капитал и открыли ООО «Новые технологии», задачей которого стало оснащение школ компьютерами, создание пилотных классов, где было организовано обучение нового уровня с обратной связью учитель-ученик за счет компьютера и мониторов с бегущей строкой. Учитель в любую минуту мог быстро получить информацию о выполнении каждым учащимся очередного вида работы. В то время это было новое перспективное направление. Несколько школ с мыслящими директорами заинтересовалось. Мы проводили мониторинг работы учителей, помогали им наладить образовательный процесс. Опять же но… Не каждая школа, директор были заинтересованы в освоении нового, трате денег, которые нужно было найти, ведь централизованное финансирование школ не предусматривало оплату инноваций в каждой школе. И дело было настолько новым (в 1993 году компьютер в современном понимании был редкостью, в школах стояли российские «Агаты»), что со стороны родителей и ряда учителей новшество было встречено враждебно. В общем, это дело не принесло прибыли. Вместо прибыли - финансовая пустота.

Следующей пробой явилось открытие магазина мебели командой из сотрудников того же пединститута. На этот раз мы замахнулись на поставку и создание мебели. Свой мебельный цех, поставки готовой мебели – мы осваивали сразу два направления, применив свой талант ученых, призвав на службу делу знание компьютера. Мы создали программы учета и контроля товара, обучались маркетингу на практике, наняли профессиональных продавцов, продумали дизайн помещения, политику магазина, концепцию предприятия. Параллельно было открыто кадровое агентство, исследовались и другие рыночные ниши.

Но, поскольку от ума всегда бывает горе, а в нашей компании сплошь были «умы» - кандидаты, доценты и прочие кадры от науки, мы назвали свое ООО «Сизифов труд», заранее думая о том, что из нашей идеи может ничего не получиться. Что и случилось, причем по самой банальной причине. (как известно, Чичикова разоблачила Коробочка, которая поехала в город узнать, почем мертвые души и не продешевила ли она). У нас же один из компаньонов, которому были доверен дипломат с живыми деньгами, просто украл их и вместо товара купил в Москве себе квартиру. Рычагов вернуть деньги у нас не было, криминальные истории были не для нас.

К финансовым трудностям добавилось значительное повышение аренды, падение покупательского спроса в 90-е годы. Беда не приходит одна: на фоне стресса у меня открылась язва желудка, я попал в больницу. Продавец быстро сориентировалась: в ее руках была клиентская база и площади. Те редкие заказы, которые случались, продавец не оформляла и небольшая прибыль уходила в ее карман.

К этому моменту уже все компаньоны разошлись и занялись кто чем, я вышел из больницы и один закрывал магазин, платил сформировавшиеся долги…

Два последующих года были тяжелыми и безработными. Потому я с радостью кинулся в работу по своей прямой специальности инженер-технолог на кабельном заводе. Небольшой, но постоянный доход стал спасением. Я наладил технологию выпуска кабеля, пропадал на работе, не гнушался подработками и ночными сменами, полюбил коллектив, нашел многих друзей. К моему мнению прислушивались, меня уважали. Предприятие, как и многие, имело массу проблем, особых перспектив у него не было.

И тут поступило более заманчивое предложение – открывался новый завод под эгидой немецкого «Сименс» – АО НПО «РоСАТ» -российские системы автоматизации и телемеханики. Когда туда пришел, нас было 2 человека. Директор и я – технолог пластмасс. Требовались авторские разработки, расчеты, создание технологий литья форм для создания светодиодных светофоров и других систем для нужд железной дороги. Моя разработка получила признание, оказалась более качественной по сравнению с разработками московских ученых. Мне посчастливилось побывать в Германии, я летал в командировки и налаживал связи с питерскими и московскими предприятиями. Все шло в гору. Нанимались сотрудники, росла заработная плата. Все было автоматизировано. Но, «совершенство достигается только к моменту краха». Современнейшее предприятие не выжило. С одной стороны, руководство все время менялось, меня политику и не всегда обоснованно решало экономические вопросы, и на одном из витков жизни завод потерял рынок сбыта.

Вторая беда – на заводе случился пожар, сгорел один из цехов, а также мой отдел, компьютеры и вместе с ними все разработки, документы. Сначала провели сокращение штатов, потом и вовсе завод закрылся. К этому времени подошел и пенсионный возраст. Хотя я планировал еще поработать. Силы позволяли.

К своему новому состоянию пенсионера я привыкал очень тяжело: страх неизвестности, тревога из-за отрыва от привычного места, комплекс из-за возраста. Несколько попыток устроиться по специальности были провальными из-за возраста. И я перестал предлагать себя на рынке труда. В нашем городе работу найти очень сложно. Немного отойдя психологически, попробовал себя в совершенно новом деле: стал помощником в налаженном ИТ бизнесе своей дочери. Может быть, мой опыт пригодится?

Хотя бы мое понимание того, что под вывеской «Сизифов труд» работать нельзя 😊)))).»