

# Олег Тиньков

Новое  
предисловие  
автора

**ТОП-100**  
самых богатых  
бизнесменов  
России

Я  
такой  
как  
все



# Олег Юрьевич Тиньков

## Я такой как все

*Текст предоставлен правообладателем  
[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=319222](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=319222)  
Я такой как все: Альпина Паблишер; Москва; 2021  
ISBN 9785961428612*

### Аннотация

Имя Олега Тинькова ассоциируется с успехом, нестандартными ходами в бизнесе и смелостью на грани безрассудства. Он раз за разом пробует себя и свою команду на прочность. В 2019 году Тинькофф Банк был признан самым безопасным в мире онлайн-банком для корпоративных клиентов, а также лучшим розничным онлайн-банком в Центральной и Восточной Европе. Каким нужно быть, чтобы достичь такого успеха в России, начав с нуля? Какие качества характера помогли Олегу Тинькову в этом? Кто поддерживал его все эти годы? Кто был настоящим другом, а кто ставил палки в колёса?

Сталкиваясь с трудностями, преодолевая их, Тиньков старается менять мир к лучшему. В октябре 2019 года, когда у него диагностировали острую форму лейкемии, он мужественно принял удар. А в 2020 году основал «Фонд семьи Тиньковых», который занимается популяризацией донорства костного мозга, чтобы необходимое лечение могли получить как можно больше больных.

В книге рассказывается о становлении неординарной личности – известного предпринимателя, уникального бизнесмена, лидера, способного достичь любой поставленной цели, и очень интересного человека.

# Содержание

Предисловие	7
Глава 1	10
Глава 2	23
Глава 3	40
Конец ознакомительного фрагмента.	54

# Олег Тиньков

## Я такой как все

*Книга подготовлена при участии Олега Анисимова*

*Главный редактор С. Турко*

*Руководитель проекта О. Равданис*

*Корректоры М. Смирнова, Е. Чудинова*

*Компьютерная верстка А. Абрамов, М. Поташкин*

*Художественное оформление Ю. Буга*

*Фотографии из личного архива автора*

© Тиньков О. Ю., 2015, 2021

© ООО «Альпина Пабlishер», 2021

*Все права защищены. Данная электронная книга предназначена исключительно для частного использования в личных (некоммерческих) целях. Электронная книга, ее части, фрагменты и элементы, включая текст, изображения и иное, не подлежат копированию и любому другому использованию без разрешения правообладателя. В частности, запрещено такое использование, в результате которого электронная книга, ее часть, фрагмент или элемент станут доступными ограниченному или неопределенному кругу лиц, в том числе посредством сети интернет, независимо от того, будет предоставляться доступ за плату или безвозмездно.*

но.

*Копирование, воспроизведение и иное использование электронной книги, ее частей, фрагментов и элементов, выходящее за пределы частного использования в личных (некоммерческих) целях, без согласия правообладателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.*



*Посвящается моему отцу  
Юрию Тимофеевичу Тинькову (1937–2002)  
и отцу Рины Восман  
Валентину Августовичу Восману (1935–2006),  
кузбасскому и эстонскому шахтёрам*

# Предисловие

Новое поколение уже и не понимает скрытого смысла, заложенного в название книги «Я такой как все». Поэтому поясню. В самом начале тысячелетия мы делали рекламу про чёрно-белые сны, и в ней звучали слова «Он такой один» и «Он не такой как все». Реклама была хорошая, поэтому фразы запомнились многим. Название книги обыгрывает тот слоган. Конечно, это некое преувеличение, ведь все люди уникальны. Но в большой степени я действительно такой, как все: рос в самой обычной семье в провинциальном городе. Поэтому мой опыт точно пригодится всем амбициозным парням и девушкам, которые мечтают изменять мир вокруг.

Так получилось, что Тинькофф Банком я занимаюсь намного больше, чем любым другим своим бизнесом, будь то магазины «Техношок», пельмени «Дарья» или пиво «Тинькофф». Страшно подумать, но 18 ноября 2020 года исполнится уже 15 лет принятому на острове Некер решению открыть банк кредитных карт без единого отделения. Конечно, я доволен этим решением. С финансовой точки зрения банк стал однозначно самым успешным моим проектом. Мерило успешности любого бизнеса – чистая прибыль. У банка в 2019 году она составила 36 миллиардов рублей. То есть каждый день банк в среднем зарабатывает почти 100 миллионов рублей. Чистыми.

После выпуска айфона я стал уверен, что будущее технологий – в смартфонах. Так и получилось. Мобильное приложение «Тинькофф» установили свыше 20 миллионов раз, количество активных пользователей в месяц превышает 5 миллионов, а более 2 миллионов человек пользуются им ежедневно. Мы построили вторую после Сбербанка экосистему. Более 7 миллионов клиентов пользуются теперь нашими некредитными продуктами, которые можно получить через, не побоюсь этого слова, лучшее в мире мобильное приложение. Мы бронируем столики в ресторанах, записываем к врачу, продаём билеты в кино, рекомендуем концерты.

На текущих счетах клиентов по состоянию на начало 2020 года находилось 212 миллиардов рублей. Ещё 60 миллиардов держат в банке представители малого и среднего бизнеса, число которых превысило 600 тысяч. В 2019 году мы привлекли 4,3 миллиона новых клиентов по кредитным продуктам, добившись прироста кредитного портфеля на 66 процентов.

Мы стали основным в стране популяризатором темы частных инвестиций. С помощью сервиса «Тинькофф Инвестиции» на Московскую биржу вышли более миллиона новых розничных инвесторов. Мы запустили первый в России биржевой инвестиционный фонд (ETF) без комиссионных.

Каждый месяц мы внедряем инновации международного уровня: будь то полностью цифровой банкомат с экраном в 32 дюйма без физической клавиатуры и печати квитан-



ций или онлайн-сервис для автомобильных дилерских центров для получения кредита на покупку автомобиля, не выходя из дома. А начиналось всё изнурительно. Мы долго вели подготовительную работу и начали обслуживать клиентов в 2007 году. Уже через год грянул кризис. У банка были огромные трудности с привлечением денег на развитие. Мы столкнулись с ростом неплатежей по кредиткам в 2009 году. Нам никто не верил.

Обо всех этих перипетиях вы прочитаете в книге «Я такой как все». Если осилите, обязательно читайте продолжение – «Революция. Как построить крупнейший онлайн-банк в мире». Если в первой книге описаны события до начала 2010 года, то «Революция» охватывает период до 2017 года. А жизнь выдаёт настолько крутые повороты – один коронавирусный кризис чего стоит, что, похоже, скоро придётся готовить новую книгу.

*Олег Тиньков*

*5 сентября 2020 года*

# Глава 1

## Между пивом и банком

Лето 2005 года я со щенячьей радостью провёл в Тоскане — катался на велосипеде и отдыхал. Я испытывал тогда довольно приятное чувство — избавления от всего, — так как только что за 260 миллионов долларов продал свой пивной бизнес «Тинькофф» бельгийской компании InBev. В 37 лет я стал настоящим мультимиллионером.

Интересно было на собственном примере наблюдать эволюцию российского сознания. Когда в 1998 году я продал сеть магазинов «Техношок», а в 2002-м — «Дарью», все меня жалели. Ведь раз продал, значит, лузер, бизнес потерял. Когда провёл сделку с «Тинькофф», уже хвалили, то есть очень быстро в деловой среде произошла эволюция: люди поняли, что продавать бизнес — это круто. К счастью, я осознал это лет на десять раньше многих. Потому что нет ничего лучше, чем продажа: только она в деньгах оценивает твой бизнес, твои затраты, твои таланты, и продажа даёт возможность сделать новый проект, ведь появляются не только деньги, но и время на него.

После отдыха на Тирренском море в Италии мы вернулись в Москву, собрали вещички и вылетели в Сан-Франциско рейсом Lufthansa, всей семьёй, с няней — в дом, находящийся-

ся в Марин-Каунти, который объединяет 10–15 небольших городков, сразу за знаменитым мостом «Золотые Ворота».

Это реально лучшее место в мире для жизни с точки зрения инфраструктуры: всего 20 минут до центра Сан-Франциско и прекрасный вид на город. При этом живёшь, по сути, в лесу – рядом олени гуляют. Там супершколы, причём не частные, а муниципальные. Мой старший сын Паша как раз пошёл в первый класс, а дочка Даша – в седьмой класс самой обычной муниципальной школы города Милл-Вэлли. Городок примечателен тем, что оттуда родом Тимоти Лири, изобретатель ЛСД, и, хотя отношение к наркотикам у меня негативное, факт остаётся фактом.

Я люблю раз в пять лет (так обычно по жизни получалось) поехать пожить годик в Америке. Дети ходят в местную школу, общаются со сверстниками, а я подсматриваю идеи, учусь и наслаждаюсь, так сказать, американскими свободами. Правда, примерно через год я устаю – в Америке очень много тупости. В ней есть что-то общее с Советским Союзом, но лучшие её черты заслуживают детального изучения и анализа – гораздо большего, чем я могу дать на страницах своей книги.

Америка – интересное собрание людей, интересный менталитет и очень правильное место для обучения жизни и бизнесу. Конечно, я не про две недели, а более длительный период – год или два. Сейчас этого меньше, но в 90-х годах многие успешные люди – из шоу-бизнеса, из предприни-

мательской среды – так или иначе были связаны со Штатами и приезжали оттуда. Например, из шоу-бизнеса – Александр Гордон, Владимир Соловьёв, Татьяна Толстая, Оксана Пушкина. Многие бизнесы, такие как «Дон-Строй», «Юнимилк», «Вимм-Билль-Данн», связаны с людьми, которые жили в Штатах и по возвращении уже понимали, как сделать успешный бизнес в России. Именно в Америке они постигли его азы.

Далее пойдут заявления, которые могут показаться безапелляционными, но они – мои. Америка – страна с самой большой конкуренцией. Это единственная страна, где бизнес возведён в ранг науки. У нас есть социология, политология, физика, математика, а у них ещё одна наука – бизнес. Есть огромные университеты, кафедры, школы, колледжи, где подходят к нему с научной точки зрения. Соответственно, очень трудно конкурировать с американскими бизнесменами. Они самые агрессивные, самые жёсткие, отчасти циничные, но очень эффективные. Достигают, чего хотят, умеют делиться, идти на компромисс, но с одной целью – заработать ещё больше.

В Америке бизнес препарируется, раскладывается на части. Отчасти это связано с ментальностью американцев, протестантством, но отчасти – и с устройством страны. Если у нас в букваре (где «мама мыла раму») дети складывают яблоки, то маленькие американцы учатся на долларах. Всё заточено на деньги, на их накопление и понимание того, что,

если у тебя их нет, ты неудачник, а если есть, то хорошо тебе и семье. Это и есть воплощение так называемой американской мечты.

При этом американцы умудрились построить такое общество, где бизнесмены не на словах, а на деле заботятся о социальной ответственности. Не откупаются по звонку из Кремля, а делают это по звонку сердца. Почувствуйте разницу!

Вообще американцы – интересные и правильные бизнесмены, не все, конечно, но в целом. В последнее время в связи с кризисом наезды на капитализм участились, и через день по радио и на телевидении вспоминают фразу Маркса (уж не знаю, говорил ли он её в реальности): мол, за 100 % прибыли любой бизнесмен совершит преступление, а за 300 % – убьёт человека. Возможно, в XIX веке нравы были более дикие, а общество не таким цивилизованным, но сейчас бизнесмены дают примеры высокой морали.

Прибыльны ли инвестиции в Россию? Да, конечно! Являются ли они более прибыльными, чем инвестиции в Индию, Китай, Бразилию, не говоря про Европу? Да, наверное, в России можно заработать раза в два больше, но часть американских бизнесменов считает, что установленные здесь правила игры не соответствуют их человеческим и религиозным убеждениям. Они воспитаны и живут иначе, им не нужна эта суперприбыль. Вот и ответ на вопрос: способен ли капиталист на преступление за 100 % прибыли? Далеко не всегда.

Один из самых богатых американских капиталистов, глубоко рациональный Уоррен Баффетт, не готов.

В Америке я предпочитаю общаться с иностранцами и русскими, потому что американцев нам трудно понять, они странные люди. Иммигранты стараются держаться вместе. Мой сосед Джон, австралиец, помог мне подключить домашний телефон. И, не выходя из дома, я за неделю открыл счёт в банке, подключил телевизор, заключил страховые контракты, подключил интернет, устроил детей в школу, купил машину в соседнем центре – всё было быстро оформлено по телефону! Ну просто телефонная страна!

Но не подумайте, что я занимался только спортом и раздолбайничал. Основной идеей было подготовить запуск нового бизнеса. Я думал о банке кредитных карт, и эта идея тоже родилась в Америке.

Ещё в 1993 году, впервые приехав в Америку и купив дом в Санта-Розе, я сразу же попал во все базы данных. Не существует privacy, секретности, после того как вы заполнили анкету при покупке чего-либо или желая получить что-то бесплатно, будь то памперс или авторучка. Вы указываете личные данные и потом удивляетесь, когда получаете разные письма? Ничего странного или незаконного в этом нет. В анкете обычно стоит галочка, согласно которой вы по умолчанию разрешаете свои данные передавать. Иногда вы её даже не замечаете. Соответственно, информация попадает в мир.

Так произошло и со мной. После покупки дома меня стали

засыпать письмами с личными обращениями по адресу: Oleg Tinkov, 21, Little River Avenue. В частности, меня бомбардировали предложениями по открытию кредитных карт. Я завёл пару штук и при этом начал думать: какая хорошая идея для России, такой же огромной страны, как США. В России плохие дороги и аэропорты, но почта-то везде существует! Посылать предложения клиентам по почте! Неплохая идея, она запала мне в голову.

Когда в 1999 году я учился маркетингу в Бёркли, то стал больше интересоваться, как работает эта система. Конечно, я понимал, что для открытия банка нужны огромные деньги, и не мыслил себя банкиром.

Но, продав свой пивной бизнес, я оказался в состоянии достаточной ликвидности для воплощения мечты – открытия банка. Я всегда с пиететом относился к банкам. Проходишь мимо банка, видишь огромное здание, представляешь, что там внутри есть сейф с кэшем, – это волнует. Когда я разговаривал с совладельцами или клерками банков, пытаюсь занять деньги на развитие бизнеса, то всегда думал: как бы оказаться по ту сторону стола? Они что – все такие умные? Да нет, такие же, как и я, но почему-то деньги ОНИ мне дают, а не я им. Впрочем, это же не их деньги, они тоже их откуда-то привлекают, размышлял я, и подумал: надо в этой конструкции что-то поменять и стать человеком, который сам будет выдавать деньги.

Всё сошлось: и желание стать банкиром, и любовь к «пла-

стику». Несведущие люди меня сегодня обвиняют в копировании банка «Русский стандарт». Я надеюсь, эту книгу (или страницу) прочтёт Рустам Тарико. Он наверняка подтвердит следующий рассказ. Мы с ним встретились в очередной раз у меня в офисе в 2004 году. Он приехал по поводу продажи своей водки в наших ресторанах, куда его не пускали наши закупщики, а он человек амбициозный: если хочет, значит, надо добиться. Рестораны «Тинькофф» и в Москве, и в регионах были передовыми, почему его там нет?

С Рустамом мы довольно быстро договорились по водке, ведь он рациональный и грамотный бизнесмен. Ходят разговоры о том, что он самодур, даётся много негативных оценок, но я-то его знаю хорошо и к бизнес-талантам отношусь с большим уважением. Его стиль жизни, любовь к роскоши и гламуру не соответствуют моим ценностям, но это его частная жизнь, не имеющая отношения к делу, а как бизнесмен он очень эффективный. Возможно, один из самых умных в России. Он, Андрей Рогачёв, Сергей Галицкий и ещё пара человек придумали и С НУЛЯ сделали бизнесы, стоящие миллиарды долларов.

Во время той встречи я сказал:

– Рустам, а почему ты не выпускаешь пластиковые карты, это же круто! Это прибыльно, просто, сексуально. Зачем эти потребительские кредиты выдавать в магазинах?

– Почему ты думаешь, что не выпускаю? У меня три миллиона пластиковых карт.



– Ты шутишь? Я ни разу не видел. Почему у меня ни одной нет?

– Олег, ты не аудитория для моих кредитных карт, там нужны люди немного победнее, – пошутил Рустам.

– Знаешь, кредитные карты – крутой бизнес. Я давно смотрю, как американцы это делают, и тоже хотел бы заняться.

– Да, это серьёзный бизнес, но требует больших вложений и в инфраструктуру, и в кредиты.

– Ну, посмотрим, сейчас дострою пивной завод, может быть, продам...

На этом тему закрыли. Сейчас я понимаю, как был смешон в тот момент и что Рустам про меня подумал, но я, по крайней мере, узнал, что Рустам не только выдаёт потребительские кредиты в магазинах, но и выпускает кредитные карты. Причем работает в нише «сабпрайм», то есть с самыми обычными людьми.

Схема у него была простая: если человек взял в «Русском стандарте» кредит на холодильник или телевизор и погасил его, банк выпускал на его имя кредитную карту и присылал её по почте. Клиент сам решал, стоит ли активировать карту. Естественно, большой процент карт оказывался невостребованным, а многие люди считали поведение банка навязчивым, ведь они сами не просили карту, но кому-то нравилось, что банк сам присылал карту и предлагал самостоятельно решить – пользоваться ею или нет. Не хочешь – просто не ак-

тивируй карту, выбор за тобой.

Естественно, я анализировал опыт и «Русского стандарта», и банка «Хоум Кредит», но понимал, что схема дистрибуции у моего банка будет другой, ближе к американским примерам.



В начале осени 2005 года я встретился со Штефаном Дертнигом, главой московского офиса Boston Consulting Group, и попросил его сделать так называемое *feasibility study* – исследование, показывающее, насколько реально воплотить бизнес-идею в жизнь. Документ стоил несколько сот тысяч долларов, но я очень тщательно подходил к анализу, потому что вложить предстояло десятки миллионов. Я попросил Штефана подготовить концепт и дать ответ: возможно ли заниматься директ-маркетингом на рынке кредитных карт в России?

В ноябре Штефан прилетел в Сан-Франциско презентовать финальную версию исследования. Мы с Алексом Корецким, американцем русского происхождения из Сан-Франциско, приехали в фешенебельную гостиницу в центре города и стали слушать Штефана. На вопрос «Делать ли?» презентация давала однозначный ответ «ДА», но мало говорила о том, КАК делать.

Некоторое понимание у меня уже было, чуть раньше в

Москве я встретился с руководителем MasterCard в России Андреем Королёвым и главой представительства Visa Лу Наумовским. Они сказали, что готовы работать с новым банком. Королёв дал контакты подразделения MasterCard Advisors – подразделения, помогающего банкам сформулировать технологию, построить IT-платформу на рынке кредитных карт.

Всё сходилось. Я понял, что организовать бизнес можно, и мы с ключевыми сотрудниками по пивному бизнесу полетели на неделю на остров Некер, принадлежащий основателю бренда Virgin Ричарду Брэнсону. Были все мои «тинькоффцы», временно работавшие после продажи пивного бизнеса в сети ресторанов. Её, к сожалению, продать бельгийцам я не смог. По сути, я просто платил людям зарплату, чтобы держать команду, и делал это полтора года, чтобы не потерять ценные кадры. Для некоторых сделал «мост», чтобы они спокойно нашли работу по профессии. У меня в пивном бизнесе работали хорошие ребята, для которых уже не было работы в банке: продавец в регионах Станислав Подольский; рекламист Михаил Горбунцов; логист Игорь Белов, который позже руководил строительством комплекса «Граф Орлов» на Московском проспекте в Петербурге; чистый производственник Андрей Мезгирёв. Все они были тогда на Некере; поездка стала ещё одним бонусом за отличную работу в пивном бизнесе. Мы всю неделю веселились и дурили, а в самый последний день я попросил проектор, поставил его на боль-

шой стол, направил луч на стену и с небольшими комментариями пролистал отчёт Boston Consulting Group.

Я спросил: «Верите ли в эту идею?» – и все сказали: «Да». В итоге мы ударили по рукам прямо за столом, выпили рому и решили: мой следующий бизнес – банк кредитных карт. Идея названия – «Т-Банк». Символично, что решение приняли именно на Некере. Мне это понравилось. Так 18 ноября 2005 года стартовал проект «Тинькофф Кредитные Системы».

О решении я честно рассказал Рустаму Тарико, прилетевшему на своём «Боинге» ко мне в Сан-Франциско. Я пригласил его в замечательный ресторан Mihael Mina в отеле The Westin St. Francis на Юнион-сквер.

– Рустам, я решил делать банк кредитных карт...

– Ты уверен? Ты ввязываешься в большую драку. Это сложный технологический бизнес.

– Ну а чем ещё заниматься? Девелопментом я боюсь – вдруг рынок недвижимости грохнется (так вскоре и случилось. – *О. Т.*). Есть ещё идея построить нефтеперерабатывающий завод рядом с границей и экспортировать бензин, но там надо много денег, и отрасль очень политизирована, а я от политики стараюсь держаться подальше. Водка? Устал от потребительского рынка после «Дарьи» и пива.

Рустам призадумался и сказал:

– Я, когда начинал заниматься банком, встретился с Михаилом Фридманом (глава «Альфа-Групп». – *О. Т.*), и он

спросил: «Куда ты лезешь? Это бизнес больших. Таким, как ты, тут не место», а теперь в потребительском кредитовании я больше «Альфа-банка» в разы, а в кредитных картах – на порядок.

– Слушай, Рустам, ты только что отговаривал меня, а теперь рассказал про Фридмана. Если у тебя вышло, то почему у меня не получится?

– Олег, это твоё решение. Давай, пробуй! Но знай, что легко не будет.

Думаю, Рустам просто до конца не верил в то, что я буду начинать проект. Может, он и сегодня до конца не верит в то, что я делаю, но, забегая вперёд, скажу, что в 2009 году его банк получил убыток, а мой – прибыль больше 18 миллионов долларов.

Самое смешное, что перед запуском банка я тоже имел случайный разговор с Михаилом Фридманом. В июне 2005 года по приглашению тогдашнего гендиректора торговой сети «Перекрёсток» Александра Косьяненко я оказался на праздновании десятилетия компании за столом со всеми руководителями «Перекрёстка» и поделился своей идеей банка кредитных карт.

– Я давно думал открыть аналог банка Capital One в России, – отреагировал председатель совета директоров «Перекрёстка» Лев Хасис.

– Идея хорошая, но требует детальной проработки, – добавил Михаил Фридман.

– Меня только один момент волнует: если у банка не будет отделений, как людям гасить кредиты? – спросил я.

– А почта на что? Будут ходить на почту, там и платить.

Я думаю, в глубине души и Михаил Фридман не верил в меня. Я же никогда не занимался финансовым бизнесом, куда мне конкурировать с тем же «Альфа-банком», основанным аж в 1990 году! Но я привык к скепсису.

«Куда ты лезешь? Ты опоздал! Рынок давно занят, на нём куча профессионалов. Это безумие». Такие слова я слышал всякий раз при старте нового бизнеса – и «Техношока», и «Дарьи», и сети ресторанов «Тинькофф», и пивзаводов «Тинькофф», и банка «Тинькофф Кредитные Системы». Но эти разговоры меня только возбуждали – я люблю добиваться того, что другие считают невозможным, при этом не считая себя более одарённым, чем остальные.

Я такой, как все. Не верите? Расскажу о своём детстве.

## **Глава 2**

# **Рассадник Тиньковых в Ленинске-Кузнецком**

Тиньковы происходят из дворянского рода, из-под Тамбова. До сих пор там есть деревня Тиньково. Мне удалось даже найти фамильный герб семьи в петербургской Публичной библиотеке. Бабушка с дедушкой спасались то ли от раскулачивания, то ли от голода, и в 1921 году сели в поезд и уехали из родных мест. Сошли на станции Кольчугино – так тогда назывался Ленинск-Кузнецкий – и осели там. Дед Тимофей стал работать на шахте, и ему предоставили жильё – половину барака в 300 метрах от шахты. 32 квадратных метра в доме № 16 на улице Кооперативной.

В этом доме в 1937 году родился мой папа, Юрий Тимофеевич Тиньков, седьмой по счёту из восьми братьев и сестёр. Самый первый – Василий – был на 15 лет старше моего отца. Василий Тимофеевич прошёл войну танкистом и до сих пор жив, слава богу. Старшие братья выросли и начали приводить в барак жён. Чтобы все смогли разместиться, спать приходилось на двухэтажных кроватях. Но этим дело не ограничилось: они ещё стали рожать там детей! Вот такой рассадник Тиньковых – три поколения здесь родилось! Со временем родственники разъехались, и барак достался мое-

му отцу.

Дед всю жизнь так и проработал в шахте. В 1953 году там случился пожар, дед помогал тушить, надышался газами, заболел и вскоре умер.

Родители мамы тоже из дворян. Из-под Самары они переехали на Дальний Восток, в Хабаровский край. Там, в городе Дальнереченске (до 1972 года он назывался Иман), в 1938 году и родилась моя мама, а всего в семье было три дочери. Бабушка хорошо шила, вела хозяйство. Держали корову, свиней. Дедушка Володя, мамин отец, служил комендантом Имана во время Великой Отечественной войны. Потом работал начальником лесопильного цеха на заводе. Владимира Петровича все боялись и уважали. Говорят, я внешне на него похож. Он умер недавно, в 2001 году, и до самой смерти у него над кроватью висел портрет Сталина. Это меня немного смущало, но я любил своего деда.

В 1966 году моя мама, Валентина Владимировна, приехала погостить к своей старшей сестре Нине в Ленинск-Кузнецкий и познакомилась здесь с отцом. Да так и осталась вместе со своим первым ребёнком Юрой.

Как пел один из любимых моих поэтов Владимир Высоцкий, «час зачатия я помню не точно», но родился я 25 декабря 1967 года, в 14:35. Весил четыре килограмма. Роддом находился в 15 километрах от нас, в Полысаево, там я и появился на свет, но в паспорте написано: родился в городе Ленинск-Кузнецкий Кемеровской области. Здесь и прошли



первые 18 лет моей жизни...

Ленинск-Кузнецкий – типичный советский промышленный город. В 1928 году коммунисты начали политику индустриализации, а без угля тут никак – он нужен и для выработки энергии (план ГОЭЛРО уже работал), и для металлургии, и для железной дороги. Силы бросили на Кузбасс. В Ленинске-Кузнецком в 1931 году запустили шахту имени 7 ноября, в 1933-м – «Комсомолец», в 1935-м – шахту имени Кирова, где всю жизнь работал мой отец.

Отец был очень продвинутый. Оба его старших брата, дядя Вася и дядя Ваня, имели высшее образование и жили вполне обеспеченно. Отец тоже хотел получить образование, даже проучился два года в Томском университете, но появилась семья, пришлось зарабатывать деньги, и он пошёл на шахту, работал на участке внутришахтного транспорта оператором опрокида. Это такое устройство для разгрузки вагонеток, приходящих с углём из забоя. Папа ушёл на пенсию из шахты в 50 лет после аварии и травмы головы. Два его друга погибли.

Из-за той истории Юрий Тимофеевич, к сожалению, рано покинул нас: умер от инсульта в 2002 году, не дожив одного месяца до 65 лет.

Отцу я очень благодарен за то, что он заложил основы моего характера. Он учил меня быть честным с самим собой, прямым, выносливым, любить свободу и ненавидеть тотализм во всех его проявлениях.

Для шахтёра он был очень тонким и грамотным человеком, интеллектуалом. Всё-таки выходец из дворянского рода, гены сделали своё дело! Отец с детства привил мне ненависть ко всему насаждаемому. Поэтому даже при существующем в России режиме я остаюсь нонконформистом. Мне не нравится то, что происходит вокруг, особенно наметившийся в последнее время тренд – возвращение нашей страны к СССР.

Хорошо помню 1981 год, XXVI съезд КПСС, последний для генерального секретаря Леонида Брежнева. В Сибири показывал только один канал – первый, а для второго нужно было ставить специальную огромную антенну. И с утра до вечера по единственному каналу показывали Брежнева и XXVI съезд. Мать включала телевизор, а отец подходил и выдёргивал провод: «Хватит эту болтовню слушать!» Начался закат коммунизма.



Благодаря отцу я вырос на неприятии советской власти. Когда меня принимали в комсомол в восьмом классе, причём в самых последних рядах – как раздолбая, – мне было наплевать. Я понимал, что всё это профанация. Не питал больших иллюзий и относительно коммунизма. Заявление на вступление в компартию в армии писал только для того, чтобы попасть в прапорщики. (Слава богу, передумал, но об

этом позже.) А вот в пионеры хотел. В торжественной обстановке мне повязали галстук, прикололи значок, и я очень переживал из-за того, что приняли только со второго захода.

Отец, как ни странно, любил Америку. Шахтёр из города со 130-тысячным населением, никогда не бывавший за границей, только в Москве и Ленинграде, говорил: «Америка – хорошая страна!» Эта любовь была для него своеобразным протестом. По телевизору всегда говорили, как там плохо, а он утверждал, что хорошо. В 2001 году я выполнил свою миссию – привёз 64-летнего отца в эту страну. Как оказалось, незадолго до его смерти. Он прожил месяц в Калифорнии. Папа болел и поэтому находился в подавленном состоянии. Америка, конечно, ему понравилась, но больших эмоций уже не вызвала.

Многие мои положительные качества развиты отцом. Батя – это моё всё! Конечно, спорт, учёба в Горном институте тоже кое-что добавили, но отец заложил основу того, что я представляю собой сегодня. Он меня всегда настраивал на конструктив, на уважение к людям, на то, чтобы стать приличным членом общества.

Нет, мне не прививали каких-то специальных ценностей, со мной не вели философских бесед. Мы даже не были читающей семьёй. Мать вообще не читала, отец – только периодику. Любил газеты «Труд», «Советский спорт», слушал радио «Маяк», следил за спортивными новостями, так как в прошлом увлекался баскетболом.

Непререкаемым авторитетом в нашей семье была баба Сеня, мама моего отца, Ксения Тинькова. Уникальная женщина, помимо папы и его семи братьев и сестёр, она родила ещё нескольких детей, которые умерли, ведь в 20–30-х годах медицина была развита слабо.

Называя меня нехристом, баба Сеня пыталась познакомиться меня с православием. Лишь в 20 лет, уже в Ленинграде, я всерьёз задумался об этом и покрестился.

Баба Сеня меня учила жизни:

– Ты что, дурачок, кладёшь сахар в чай?

– А что, баба Сеня?

– *Сахар надо вприкуску есть. Только так чувствуешь запах и вкус.*

Во времена её молодости сахар был единственным деликатесом, и люди старались усилить удовольствие. Сейчас все думают, как похудеть, а тогда стояла другая проблема – как выжить. Я это вспомнил в армии. Сразу после призыва мы намазывали масло на хлеб, а дембеля смеялись: «Кто же так ест?» Через пару недель мы уже отлично их понимали: макали замороженные кругляшки масла в соль и ели их без хлеба, чтобы лучше чувствовать вкус, и до самого дембеля, ещё двадцать три с половиной месяца, я никогда не намазывал масло на хлеб. Тот, кто служил в армии, меня поймёт.

Баба Сеня запасала мешочки с солью, крупой, горохом и прятала их в доме. Я удивлялся:

– Баба Сеня, зачем ты прячешь?

– Ты б тоже прятал, если б голод прошёл...

С голодом бабушка и дедушка столкнулись в начале 1920-х, когда шла Гражданская война. Баба Сеня умерла зимой 1980 года. Моё 12-летнее воображение поразило её отпевание: ладан, кадила, молитвы...

Мама, Валентина Владимировна, работала швеей в местном ателье – шила, утюжила. Вела добропорядочный образ жизни. Сейчас ей больше 70 лет, она в добром здравии, сохраняет активность и не выглядит на свой возраст. От мамы мне досталась неуёмная энергия и, наверное, зачатки предпринимательских качеств – она и в советское время пыталась подрабатывать – шила на дому.

Воспитание и режим родители ставили во главу угла. В нашей семье было заведено, чтобы в девять часов вечера, когда начиналась программа «Время», я приходил домой. Друзья посмеивались: я бросал игру и уходил даже летом, хотя в Сибири в это время ещё светло. Это у нас называлось «загонять домой». Играли в прятки, в войнушку – вырезали деревянные автоматы из фанеры и бегали с ними. В футбол – прямо на улице, в пыли, иногда и босиком. Кеды покупались одни на сезон и быстро снашивались, а то и просто рвались.

– Мама, зачем ты за мной приходишь, других детей родители не ищут, перед ребятами стыдно!

– Мне так спокойнее. Мало ли что...

Я шёл домой, а другие оставались играть в футбол до 12 ночи и потом неизвестно, чем занимались. Я же никогда не

болтался. Совершенным табу для меня было не прийти ночевать. Впервые я позволил себе это уже перед самой армией, лет в 18, а встретить Новый год в гостях родители разрешили только в девятом классе, в 16 лет.

Я очень благодарен родителям за то, что они в меня вложили. Ведь вырос я в депрессивном регионе, многие соседи сидели, да и сейчас сидят в тюрьме. Я жил среди этих людей – шахтёров, бывших зэков, нередко пьяных и обкурённых. После них ленинградские бандиты в спортивных костюмах показались мне карикатурными персонажами, они были просто смешны.

Среда в Сибири жёсткая, всё «по понятиям», лишнего сказать нельзя – побьют. Почти зэковские законы. Вокруг Ленинска-Кузнецкого три зоны – две взрослых и одна «малолетка». Это наложило на город отпечаток, и сейчас в Ленинске зазорно обращаться в милицию – ты должен сам уметь решать вопросы, иначе тебя не станут уважать. Ты должен быть пацаном, за базар отвечать. У меня до сих пор сохранилась привычка лишний раз ничего не обещать.

**Валентина Владимировна,**

*мама Олега Тинькова*

Олег родился 25 декабря 1967 года, весом 4 килограмма, в 14:35 дня. Всегда был здоровый, активный, хороший мальчик. В 9,5 месяца начал ходить. В 2,5 года отдали его в детский сад. Там он песни пел, играл на деревянных ложках.

Старший брат Юра учил Олега буквам. В пять лет он

уже читал и считал, даже некоторые английские слова знал. В городе выходила газета «Ленинский шахтёр», он читал строчки из газеты.

Старший сын иногда увиливал от работы, а Олег был не такой, всегда маме с папой помогал. У нас как-то шёл ремонт, он ещё совсем маленький был. Мы делали завалинку, приходилось таскать песок вёдрами. Олег взял свой детский самосвал и тоже стал возить песок.

Я воспитывала детей в строгости, иначе не знаю, что бы с ними было. Может, они меня даже побаивались.

Старший Юра пришёл однажды с другом, принёс орехи и немного денег. «Мама, чучмеки на базаре отлучились, а мы по их просьбе орехи караулили. Мы потихоньку взяли по 30 копеек, а они вернулись и ещё дали денег и орехов». Я взяла деньги и орехи и отнесла всё обратно – нам чужого не нужно. Сразу сына прищучила. Как-то шли с Олегом, лежит на земле ремень солдатский, подписан именем «Слава». Олег говорит: «Мама, это же не наше, не будем брать».

Многие помнят знаменитый скандал с мэром Ленинска-Кузнецкого Геннадием Коняхиным. Много вышло материалов в прессе и сюжетов на телевидении – мол, бандиты захватили власть в городе. «Время "быков"» – так называли «Известия» свою публикацию. Сам президент Борис Ельцин лично снимал мэра Ленинска-Кузнецкого с должности! А Коняхин учился в моей школе № 33...

В 80-х в Ленинске, как и в других городах СССР, был бум уличных драк – район на район. Много писали про массовые

драки в Казани, но в Ленинске они были не менее жестоки – десятки человек с каждой стороны, в ход шли палки, ножи, арматура. Подростки калечили, а иногда убивали друг друга. Моему однокласснику в восьмом классе, например, прострелили дробью ногу. Бывало, утром просыпаешься, а забора нет – все колы разобрали ночью на драку. В «Комсомольской правде» даже была статья про эти жуткие драки в Ленинске-Кузнецком. Называлась она «Фуфаечники».

Парк, в котором проходила городская дискотека, относился к четвёртому участку, и, если человек приходил из другого района, его «четвёртовские» били, потому что тусовались большой шоблой. «Центровским» нельзя, «базаровским» – тоже нельзя (мой район называли Базаром). Я пару раз сходил на дискотеку, но один раз пришлось убегать, а в другой раз «накренделяли». В общем, я старался там не появляться. Кстати, я никогда не лезу на рожон – ни тогда на улице, ни сейчас в бизнесе. Школа Ленинска научила чувствовать, когда и куда идти не нужно.

Однажды я приехал на стадион покататься на коньках. Подошли лбы здоровые:

– Ты откуда?

– С Базара.

– Ах, ты с Базара... – И один из них как ёбнет...

Кровь из носа, падаю на лёд. В общем, избили меня, а на коньках не убежишь и сдачи не дашь нескольким здоровым уродам. Что делать? Повесил конёчки на клюшку и домой.



Больше я туда не ходил, только на свой местный стадион при шахте имени Кирова.

После восьмого класса я перешёл в школу № 2 в другом районе. Но проблемы там были такие, что и эту школу пришлось менять. Учиться невозможно, морально и физически угнетают – зачем это нужно? Зато теперь инстинкт самосохранения у меня развит сильно. С одной стороны, после тех людей я никого не боюсь. С другой – я научился лавировать, и сейчас, когда вижу на своём горизонте бандитов или силовиков, то очень грамотно от них ухожу.

Когда мне говорят, что Советский Союз – это хорошо, я только ухмыляюсь, потому что всё это говно хорошо помню. Чего там хорошего было? Может, в Москве или Ленинграде... а у нас – район на район, фуфайки, зэки, воры в законе, драки и убийства.

Массовые драки прекратились в конце 1980-х, когда стали распространяться наркотики. Под кайфом люди объединились, стали друзьями и братьями! Сначала в ходу была анаша, а потом появился героин. В начале 90-х многие мои ровесники и ребята помоложе умерли. Говорят, насмотревшись на всё это, нынешняя молодёжь стала бояться наркотиков, но, думаю, проблема наркомании остаётся серьёзной.

В Ленинске постоянно случались странные события. Регулярно пропадали (и до сих пор пропадают) люди. Когда родители жили в Полысаево, а я служил в армии, у соседки потерялся муж Слава. Работал на шахте «Кузнецкая» и од-

нажды не вернулся домой. Две недели его не было. Потом выяснилось: три мужика после работы в шахте стояли вечером на остановке и ждали автобуса, он долго не приходил. Подъехала машина, выскочили амбалы в чёрном, затолкали их внутрь и увезли куда-то. Как оказалось, в рабство в тайгу – таскать цемент, делать водку, наркотики из конопли. Слава как-то умудрился убежать; ему пришлось идти домой по ночам, а днём прятаться. Пришёл домой через две недели после исчезновения, весь изодранный, в одежде, найденной на помойке. Не дойдя до квартиры, упал перед лифтом от истощения.

В 80-х стали пропадать полные женщины. Народ поговаривал, что из них делали мясо для пельменей. Был и свой серийный маньяк: днём работал в шахте, а вечером убивал девушек в парке.

Соседи наши по бараку постоянно выпивали, по ночам раздавались крики и брань. Однажды я засыпал и слышал, что за стенкой идут разборки. Обычное дело. Утром оказалось, что сосед убил жену, тётю Валю. Приехала милиция, я заглянул в комнату – она так и лежала на кровати, торчал нож. Соседа посадили, а сын остался без родителей.

Страшно подумать, но значительной части моих одноклассников уже нет в живых: кто-то погиб в тюрьме, кого-то убили, кто-то спился. Меня спасли строгое воспитание, режим и спорт. Сейчас я пытаюсь так же воспитывать своих детей, чтобы они, не дай бог, не почувствовали свободу! До-

чери Дарье 16 лет, я никогда не разрешаю ей оставаться ночевать у подружек, хотя она просится.

**Вячеслав Ситников,**

*сосед Олега Тинькова:*

Ярко запомнился один эпизод с качелями. Мне было, наверное, лет пять, ему, соответственно, четыре. Мой отец построил у нас во дворе качели. Это был, конечно, праздник! Качались до тошноты, а мы с Олегом постоянно спорили, кто первый будет. Дело дошло до того, что однажды подрались. Получился большой скандал. В итоге мой отец срезал с качелей лямки. Представляете, каково было смотреть на оставшиеся столбики качели, от которой захватывало дух! Олег с детства упрямый был, всегда добивался своего. Видимо, это и помогло ему стать тем, кем он стал. Что говорить, он всё-таки сибиряк – характер закалился с детства. Морозы у нас страшные, а мы бегали на улице и не болели.

Конечно, я пытался делать то, что не разрешали родители. Алкоголь попробовал в восьмом классе, на вечеринке в честь 8 Марта. Мы с друзьями Славой Зуевым (умер от воспаления лёгких в 2009 году) и Мишей Артамоновым (его застрелили пять лет назад при глупых обстоятельствах из охотничьего ружья) выпили бутылку кагора и пошли на дискотеку танцевать с девочками. Потом я блевал всю ночь. За то, что выпил, батя отхлестал меня ремнём, а мои одноклассники приходили домой пьяными, и родители закрывали на это глаза.

**Эдуард Созинов,**

*школьный друг Олега Тинькова:*

Олег перешёл в нашу школу после окончания своей восьмилетки, так что мы учились вместе только девятый и десятый классы. Знакомство началось с драки. Из-за чего? Провинция, потасовки район на район происходили постоянно. Жёсткие времена. На чужой территории появляться не стоило, обязательно изобьют. Олег был не наш, поэтому его травили, хотели показать свою силу новенькому. Драка без причины, как это у молодых бывает. Соперники оказались достойными друг друга, и с этого момента началось наше плотное общение.

Уже тогда чувствовалось, что Олег — индивидуальность, не штамп, человек не из общей массы. Всегда выделялся. Начитанный, с правильно поставленной речью, всегда интересный в общении, при этом занимался профессиональным спортом. Хотя обычно спортсмены не слишком заботятся о своём интеллектуальном развитии.

Уровень образования в таких районах, как наш десятый, был низкий. Поэтому занимались самообразованием. Кто любил читать, черпали знания из книг, газет и журналов, а кто этим не увлекался, да и в школе толком не учился, вряд ли мог чего-то добиться. Почему-то я всегда знал, что Олег что-нибудь замутит, пойдёт вверх, у него будет всё в порядке с деньгами.

Позже, в девятом и десятом классах, я, конечно, выпивал,

но делал это редко и втайне от родителей. К тому же занимался велосипедом, а спорт и алкоголь – вещи несовместимые. Если в последнюю зиму перед армией и баловался выпивкой, то больше от нехватки развлечений. Мы скидывались и покупали за 3 рубля 42 копейки бутылку вина, иногда и водку, сидели, выпивали на территории детского сада, в маленьком домике.

Отец почти никогда не пил, его гены и мне передались. Я люблю посидеть, выпить, но по-серьёзному – не чаще раза-двух в месяц. Меня тошнит от большого количества алкоголя, это передалось от отца.

Летом мы с ребятами ходили купаться на речку Иня, приток Оби. Родители мне запрещали, поэтому я сушил голову, делал всё, чтобы не заметили, но иногда всё-таки они узнавали и наказывали. По правде говоря, было из-за чего волноваться: мы сходили с ума, прыгали на спор с обрывов, крутых берегов, с высоты трёх-четырёх метров. Речка же мелкая, при заходе в воду нужно сразу выныривать, чтоб не сломать позвоночник. Там действительно много людей тонуло, недаром родители боялись. Зато сейчас я могу нырнуть с яхты головой вниз с пяти метров!

Однажды я немного покурил, пришёл домой – пахнет куревом. Папа снова меня проучил ремнём – такое наказание у нас в семье было в ходу.

Ремень – хорошая штука. У отца он был коричневого цвета и висел в шкафу. Попадало мне часто, особенно я не лю-

бил пряжку, и только в 16–17 лет, когда я сам, уже здоровый, хватал ремень рукой и не давал бить, батя эту практику прекратил.

Я несколько не обижен и благодарен отцу за то, что мне поддавал. Иначе я бы пропал, учитывая условия, в которых рос. Всё идёт от семьи, от воспитания. Наша семья Тиньковых стояла особняком, родители честно зарабатывали на жизнь, не пили, и это дало мне базу. До самой армии я находился в ежовых рукавицах, под жёстким контролем. Мне не оставалось ничего, кроме как вести себя хорошо.

**Лидия Иринчеевна Батунова,**

*классный руководитель Олега Тинькова:*

Олег жил в маленьком шахтёрском городке, его деревянный дом находился рядом с шахтой имени Кирова. Алгоритм жизни здесь такой: родился в семье шахтёров, вырос рядом с шахтами, всю жизнь видел только шахтёров, значит, и тебе дорога в шахтёры, и большинство жителей города – или шахтёры, или рабочие смежных специальностей – слесари, электрики. В то время школа была с продлённым днём. Почему Олег помнит школу с первого по восьмой класс? Потому что мы принимали детей в 7:30 утра и отпускали только в 17 часов вечера. Они росли в коллективе. Домой уходили только переодеться, повидать родителей и поспать, школа была действительно вторым домом. Первая половина дня – уроки, вторая – самоподготовка, выполнение домашнего задания, а также спортивная часть. Тут

уже начиналась самостоятельность, формировался характер. В классе Олега было 36 человек, 20 мальчиков и 16 девочек. Этот выпуск был очень интересный, много «хорошистов», каждый старался себя проявить, самоопределиться, что-то доказать другим. Сейчас как учатся? Один сделал, остальные списали. Тогда же каждый искал свой путь решения задачи, даже в таком трудном предмете, как физика. На уроках Олег непоседливый был, шkodливый, хотя нельзя сказать, что сильно безобразничал. Не успеешь оглянуться – уже под парту залез. Но что удивительно: будет под партой возиться, вылезет взлохмаченный, но спросишь – всё знает. Очень быстро схватывал, на лету, но не зубрил. Если просили принять участие в каких-то мероприятиях – не отказывался. Учителя к нему относились нормально. Правда, иногда сравнивали со старшим братом, и сравнение оказывалось не в пользу Олега. Я была классной руководительницей и у старшего брата. По характеру они абсолютно не похожи. Олег взрывной, но отходчивый. Никто из ребят не вспомнит, чтобы он зло посмеялся, обидел кого-то или какую-то пакость сделал.

# **Глава 3**

## **«Бедный родственник» – это про меня**

Наша простая шахтёрская семья жила скромно, но вполне прилично по меркам Ленинска. Обычные бараки были на восемь семей, а у нас – на две, да ещё и с огородом, где мы растили огурцы, помидоры, редиску, зелень и самую вкусную клубнику, которую я ел в своей жизни!

Условия считались вполне нормальными, хотя об удобствах речи не шло. Водопровода нет, канализации нет, деревянный туалет на улице в 20 метрах от дома. При входе в барак – предбанник, с коридором и небольшим чуланом. Потом гардеробчик, в углу – раковина. В него вручную заливали воду, а внизу стояло помойное грязное ведро. По мере наполнения ведро выносили и выливали в туалет. Туалет – деревянное сооружение на два очка – наше и соседское. В глубокой дыре погибало всё – и мои секретные записки, и говно, которое не помню чтобы когда-то выкачивали. До сих пор не понимаю – куда это уходило? По ночам, особенно зимой, когда за минус 30, ходили в туалет в то же помойное ведро у раковины, накрывая всё это половницей (то есть ковриком с пола), а утром перед школой я нёс это добро в туалет.



Один раз в неделю мама нагревала на печке воду, наливала в таз, и я мылся по пояс, а где-то лет до 12, пока помещался, купался в цинковой ванне. Полностью помыться удавалось раз в месяц у соседей в бане.

За водой ходили на колонку в 100 метрах от дома с двумя ведрами и коромыслом. Возможно, новое поколение уже не знает – это перекладина, на которую с двух сторон вешают по ведру, – для равновесия и распределения нагрузки. Сначала брат Юра воду носил, а потом и я, когда постарше стал. Обычно ленился, но меня заставляли. Эту воду после кипячения мы и пили.

Барак состоял из 20-метрового «зала» и 12-метровой кухни. Мы с братом спали на кухне у печки, на железной кровати с сеткой-рабицей, а родители – в зале. На кухне ещё стояли стол и холодильник «Бирюса». По ночам он трясся и шумел.

В самые холодные зимние ночи, когда температура падала до минус 30–40 градусов, мы с братом по очереди вставали и подкидывали в печь уголь, который приносили в дом ещё с вечера из деревянной углярки на улице. Делали это примерно раз в час – чтобы огонь не затух. Спали ногами к печке: и тепло, и подкидывать близко. Отцу, как и другим шахтёрам, полагалось две машины угля в год для отопления бесплатно. Когда однажды я привёз своих детей в Ленинск (а приехали мы летом), сын Паша увидел углярку и очень удивился – зачем она? Так и не понял.

В гостиной стоял чёрно-белый полированный телевизор, в центре – стол, и шифоньер, тоже полированный, местной Ленинск-Кузнецкой мебельной фабрики, где я после шестого класса заработал немного первых денег. Справа – диван и слева – двуспальная кровать родителей. Когда отец наказывал меня ремнём, я под неё залезал. Между комнатами не было дверей, так что мы слышали всё, что происходило у родителей.

Как я уже упоминал, телевизор наш показывал только первый канал. Чтобы настроить второй, требовалась огромная антенна. У соседей, например, она стояла, но батя был не очень мастеровой – работал в шахте, приходил домой, отдыхал, а шуруп не мог прикрутить. И я в него пошёл. У меня руки, что называется, из жопы растут – не умею я шурупы крутить, а без этого антенну не поставишь. Поэтому приходилось смотреть то, что по первому каналу крутили. Случались и здесь яркие воспоминания. Например, мне очень понравился фильм «Белый Бим Чёрное Ухо». Посмотрев его, я всю ночь плакал в подушку. Наверное, все мы, советские дети, плакали. Отлично Тихонов сыграл. После этого фильма я стал дико любить собак.

Возле нашего дома рос огромный тополь, его ещё дед Тимофей посадил. Все Тиньковы любили это дерево, – жаль, что его спилили, когда сносили барак в 1986 году. На улице между огородом и домом оставался небольшой участок земли, где мы с братом поставили турник и занимались спортом.

Мне это потом в армии очень помогло – там сильно нас дрючили по поводу подъёмов-переворотов и подтягиваний.

Летом и осенью Ленинск-Кузнецкий – вполне симпатичное место, но зимой и весной – суший ад. Центрального отопления во многих районах нет, люди топят углём. Пелена серая стоит, ничего перед собой не видишь, и снег серый, слоями. По прожилкам сажи в сугробе, как по кольцам в дереве, можно определять, когда шёл снег. Однажды перед Новым годом (я тогда учился в десятом классе) решили мы с другом Эдиком Созиновым в баньке попариться. Выбежали из бани и в сугроб нырнули. А снег-то только сверху белый, а внутри – с чёрными прослойками. Возвращаемся в баню – все грязные. Хорошо помылись!

А весной всё это начинало таять. Кругом чёрные грязные лужи, в туфлях невозможно пройти. Если утром наденешь белую рубашку, то вечером от сажи воротник уже тёмный – сразу в стирку.

Дом приходилось белить два раза в год. Это был пиздец! Сначала все вещи передвигались в зал и белилась кухня, потом – всё в кухню, белился зал, а в конце – мытьё полов от побелки. Кошмар!



Уже в детстве я начал понимать, что деньги – это хорошо. Карманных денег мать давала мало, а искушений вокруг бы-

ло полно.

– Мама, ты Юрку больше любишь – только его за молоком всё время посылаешь!

– Хорошо, Олежка, в следующий раз пойдёшь ты!

Мы с братом спорили: кому идти за молоком. Трёхлитровый бидон стоил 86 копеек, а сдачу с рубля можно оставить себе и, например, купить маленькую шоколадку, но я экономил, копил сдачу, чтобы потом сделать более существенную покупку.

Первые 50 рублей я заработал после шестого класса. У моего друга Славы Косолапова мама работала директором мебельной фабрики. Там на станках клеили плиты, сильно воняло. Нас со Славой взяли на фабрику помощниками, и работали мы по принципу «принеси-унеси». Ещё нам довелось поработать на макаронной фабрике, где почему-то производили минералку. Ящики, рассчитанные на 12 бутылок воды, всё время рассыпались, а мы их ремонтировали, сколачивали. За это тоже получил 50 рублей.

На заработанные деньги можно было купить рыбок или голубей, но большую часть я сразу тратил на еду. Каждое утро ходил на базар и покупал у узбеков (в Сибири их называли «чуреками») грецкие орехи, арахис, чебуреки, фрукты. Гранаты продавались по рублю штука, беяши с мясом – по 16 копеек. Мать таких деликатесов не покупала, да и не было всего этого в магазинах, только на базаре, а я себе позволял, любил и люблю вкусно поесть.

Ленинские магазины по части еды выглядели очень грустно за редкими исключениями. Молодые ребята, читающие эту книгу, и не знают, что такое дефицит. Товары можно было купить, если имеешь знакомых в магазине. «Сделай мне красной рыбы», «достань сапоги» означало «помоги купить». Такой сленг породила советская система распределения.

В СССР не хватало колбасы, но этого дефицита не было на Кузбассе! Спускаясь под землю, шахтёр брал с собой термос, хлеб, колбасу, чесночок – вот тебе и обед. Советские руководители это понимали и угольные регионы колбасой снабжали. Нельзя сказать, что вкусной, но в магазинах она лежала. Кузбасс считался взрывоопасным. Недаром в победе Ельцина шахтёры сыграли важную роль. Потом, правда, они выступали уже против Ельцина, стучали касками на Горбатовом мосту в Москве и при Путине не раз протестовали против низких зарплат и их задержек.

В общем, за колбасой и маслом в Ленинск люди ехали даже из Новосибирска, за 200 километров. Мы же, наоборот, гоняли в Новосибирск за вкусностями: сладкими кукурузными палочками, конфетами, крем-содой и пепси-колой. Её любили больше всего. В 1971 году американцы уговорили наших коммунистов допустить на рынок пепси, сначала её импортировали, а в 1974 году первая линия по розливу пепси заработала в Новороссийске. Цеха открыли в Москве, Ленинграде, Киеве, Ташкенте, Алма-Ате, Таллине, Сухуми,

а потом и на Новосибирском пиввинкомбинате начали разливать пепси. На бутылках писали «Напиток "Пепси-кола" сильногазированный, изготовлен в СССР из концентрата и по технологии компании "Пепсико"» и продавали по 45 копеек за бутылку 0,33 литра. Советский лимонад стоил 30 копеек за 0,5 литра, но все хотели пить колу. Кто-то умный решил, что шахтёрам в Ленинске-Кузнецком она не нужна, и в магазины из Новосибирска она не завозилась. Спекулянты пытались торговать ею по рублю за бутылку, но их прижимал ОБХСС (Отдел по борьбе с хищениями социалистической собственности). Считалось, что торговать импортной одеждой вроде как можно, но спекулировать едой и напитками из магазинов уже не комильфо.

Мне и сейчас пепси нравится больше, чем кока-кола. Пепси-кола символизировала хоть какую-то свободу и пробуждала интерес к западной жизни: если в Америке такой вкусный лимонад, то, может, и сама страна неплохая...

Хорошим бизнесом в советские времена был сбор бутылок. В 1983–1985 годах я им активно занимался. Шахтёры получали премию и, по умолчанию (или по понятиям), скидывали эти деньги в общую кубышку. На них они ЯЩИКАМИ покупали водку, хлеб и колбасу. Вся бригада садилась в сквере и пила до упаду. Блевали там же, процентов 30 так никуда и не уходило – валялись у лавочек, а я собирал за ними бутылки и сдавал их потом в пункты приёма стеклотары по 12 копеек. Правда, приходилось отстоять очередь – даже

здесь они были, так как все ждали, когда привезут ящики.

Летом родители уходили на работу, и я оставался дома один. Тренировка начиналась в пять вечера, а есть хотелось. Открывал холодильник, а там сало топлёное, масло – и больше ничего. Я привязывал к своему спортивному велосипеду удочки, ехал на реку и ловил пескарей. Дома почищу рыбу, пожарю, нарву в огороде помидоров и огурцов – вот и обед. Не могу сказать, что голодал, но разносолов мы не ели, и часто приходилось самому добывать себе еду.

Любовь к рыбалке привил мне отец, мы часто вдвоём на целый день уходили на реку. Он поднимал меня в пять утра – и это был единственный случай, когда я с радостью вставал. (Сейчас в пять утра я могу встать, только если у меня в семь самолет на Мальдивы. Только ради отдыха, а не для работы.) Мы с отцом садились на утренний шестичасовой автобус № 10, ехали до посёлка Дачное, потом шли пять километров пешком. Ловили карасей в промышленных масштабах – иногда по 8–10 килограммов. Отец учил насаживать червей, закидывать крючок, сидеть тихо, сосредоточившись, чтобы не пугать рыбу. Я был неплохой рыбак, но сейчас забросил это дело. Надеюсь, когда выйду на пенсию, займусь рыбалкой.



Мы всегда держали какую-нибудь живность. Кого только у

нас не было: ёжик, белые крысы, голуби, рыбки, собаки, коты. Один кот – сиамский – увязался за нами после рыбалки, да так и остался у нас. Другой – серенький Мурзик – пропал, когда мы ездили отдыхать на юг.

В разное время у нас жили три собаки. С одной из них, белой, я ходил встречать маму после работы в тёмное время. Две собаки в итоге пропали совсем – возможно, их украли и съели пьяницы – такое тоже бывало в Ленинске. Но мы не заявляли в милицию, боялись, что дом подожгут, а третью собаку – овчарку – у нас украли, но мы нашли и вернули её.

Но больше всего мы с отцом любили голубей. В Сибири их традиционно держали уголовники – блатные, как мы их называли. (Кстати, в Москве и Питере у слова «блатные» совсем другое значение – папенькины сынки, пользующиеся блатом.) Ценились хорошие голуби. Чем выше поднимается, тем дороже. Если поднимается «в точку» (чтобы в небе осталась видна только точка), значит, самый дорогой. Ещё голубь должен уметь «бить» – переворачиваться через хвост в полёте, причем вперёд «бьёт» дорогой голубь, а назад – более дешёвый.

В советские времена голуби стоили от трёх до 30 рублей. Уголовники на этом зарабатывали, разводили голубей, а голубятников во всём городе было человек 20–30. Мой отец блатным не был, но голубей очень любил. И, заведя их, мы зашли на достаточно закрытую «территорию».

Блатные продавали голубей, и, «по понятиям», считалось,



что, если голубь улетел обратно к продавцу, его не возвращают: мол, сам виноват, раз отпустил. Были случаи, когда продавали голубей в Кемерово, но они возвращались в Ленинск, пролетая 80 километров. Чтобы голубь не улетел, надо приручить. Сначала ему подрезают крылья, а пока они отрастают, голубь уже привыкает к твоему дому и не хочет улетать. Несколько раз голуби от нас улетали обратно к блатным, я приходил просить, но они не отдавали. «Слышь, всё, ты попал» – таково было моё первое знакомство с уголовниками, их методами и понятиями. Потом я стал сам растить голубей и пытался их продавать на базаре, но местная мафия меня туда не пускала, покупали у меня голубей по три рубля и говорили: «Мальчик, иди отсюда».

Все гоняли голубей вечером перед ужином, чья стая выше, тот круче – вот такие развлечения. Однажды знакомые отца привезли из Полтавы голубей, считавшихся очень породистыми. И наши полтавские голуби летали очень высоко, уходили «в точку». Кому-то это не понравилось.

Голуби жили на чердаке, куда можно было залезть через нашу кладовую с улицы. Ночью мать услышала шорох и заорала, что нас грабят. Оказалось, что воры подпёрли нашу дверь и полезли за этими полтавскими голубями. Отец взял топор и стал открывать дверь. Когда подпорка упала, он вышел, но уголовник схватил кайло (в углярке лежала такая кирка, чтобы откалывать лёд и уголь зимой) и метнул в отца. Кайло пролетело около его лица и вонзилось в пол.

Конечно, был переполох, но милицию мы не вызвали. Мама у меня боевая и активная – на следующий день я ушёл в школу, отец – на работу, а она посадила голубей в корзину и продала. Причём кому продала – непонятно, ни один голубь к нам так и не вернулся. В итоге с голубями мы закончили, но я мечтаю, когда будет время, в память об отце снова сделать голубятню.



Телефона у нас, конечно, не было, и когда я, к примеру, хотел пообщаться со своим другом Эдиком Созиновым, то шёл к нему пешком пять километров, в основном по железнодорожной насыпи, приходил к дому, стучался.

Открывала бабушка:

– Эдика дома нет.

– А когда будет?

– Наверное, вечером.

– Спасибо.

И что делать? Идти назад ещё пять километров, а дома мама говорит: «Олег, к тебе Эдик заходил». Вот такая «мобильная связь».

Ближайший телефон был на шахте. Когда у отца начались первые проблемы со здоровьем, я бегал туда и вызывал скорую помощь. В городе с населением 130 тысяч человек только у пары тысяч были городские телефоны. Например, у мо-

его дяди Вани, начальника участка на шахте. Ещё можно было звонить из автоматов за две копейки, но автоматы обычно были разбиты, трубки оборваны.

Так что понятие «бедный родственник» очень хорошо ко мне подходило. Помню свою детскую зависть, когда я бывал в гостях у двоюродного брата Володи Тинькова. Его отец дядя Ваня работал начальником участка на шахте Кирова и получал рублей 700 – бешеные деньги по тем временам. Мой отец зарабатывал 250 рублей. У Вовы была заветная игра «За рулём» за 10 рублей. Я просил его поиграть, но он обычно не давал, и я, конечно, внутренне ощущал какую-то несправедливость – почему он играет, а я нет?

Позже, когда через 20 лет он просился ко мне на работу, я устроил его таки в свой ресторан в Новосибирске и вспомнил эту историю. Он сказал:

- Олег, плати мне больше, я же твой брат двоюродный.
- Володя, ты же мне не давал игру «За рулём»!

Так что мой совет: ВСЕГДА давайте родственникам поиграть в ваши игрушки!

Я часто ездил в Тюмень. Сначала с родителями, а потом, в 10–15 лет – один. Мать меня сажала в Ленинске-Кузнецком, проводник присматривал, а бабушка встречала в Тюмени. Я проводил там всё лето и знаю город очень хорошо, меня можно назвать «тюменским парнем». Там живёт мой двоюродный брат Сергей Абакумов, он на полгода младше меня. Его родители были очень зажиточные, имели «шестёрку», гараж,

кооперативную квартиру, дачу. Высшая часть среднего класса. Раньше советские люди уезжали на север калымить, вот и родители Сергея заработали в якутском поселке Чекурдах большие деньги. Я думал – как же так? Почему у него есть всё – отдельная комната, стереосистема, синяя «шестёрка»? Папа сажал его на колени и давал порулить, а в 13 лет Серёга уже сам был за рулём, а я сидел сзади. Для меня эти автомобильные запахи казались удивительными – я никогда в Ленинске на машине не ездил. Бедный родственник! Нет, никто надо мной не издевался, не дай бог, но, когда Серёга сам парковал машину, я завидовал.

А в первый раз мы сидели у бабушки и ждали, когда придет дядя Витя, отец Серёги. Когда он сказал: «Садитесь, поехали», – меня аж затрясло. Я сяду в эту машину? Мы поехали, и именно тогда мне захотелось лучшего – на заднем сиденье этой синей «шестёрки» с тюменскими номерами. Меня часто спрашивают: «С чего ты начинал?» С воли к жизни. Жить я хотел, а не прозябать.

Я не мечтал о многом. Подростком я хотел купить куртку-аляску – чтобы красиво выглядеть, парфюм – чтобы вкусно пахнуть. Всё проистекало из моих сексуальных желаний. Хотелось нравиться девочкам. Даже пару раз отца в школу вызывали за то, что я девочек донимал – например, одной юбку задрал и полкласса увидело её трусики. До сих пор не могу остановиться, люблю посмотреть на женские прелести. Чтобы добиться женского внимания, я даже надевал папины

красные остроносые ботинки, на два размера больше, чем надо, и шёл на танцплощадку в парк имени Горького. Ботинки были с каблуками, и ходить в них было ПОЧТИ невозможно.

# 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.