

АНАТОЛИЙ ЗАРЕЦКИЙ

**ИЗ РАЗВИТОГО
В ДИКИЙ
НЕЛЕПЫЕ ШАГИ**

КНИГА ПЕРВАЯ

Анатолий Зарецкий

**Из развитого в дикий
нелепые ШАГИ**

«Издательские решения»

Зарецкий А.

Из развитого в дикий нелепые ШАГИ / А. Зарецкий —
«Издательские решения»,

«Что я мучаюсь! Я же генеральный директор бумажной фирмы! Надо лишь придумать, чем заниматься, и немедленно приступить к работе», — пришла спасительная мысль. Она и стала водоразделом, который окончательно оторвал от эпохи социализма, в которой плыл куда-то вместе со всеми, и бросил в омут капиталистических отношений... И вот перед Вами повесть «о жизни в эпоху перемен», разрушивших мою Родину — СССР — и «кинувших» всех нас, бывших граждан великой страны, «выживать» на ее обломках, кто как сможет.

Содержание

Вместо предисловия. Шаг в неизвестность	6
Глава 1. Хороший гороскоп	10
Глава 2. Сахарная лихорадка	15
Глава 3. ДуСтар	18
Глава 4. Бартерная Рапира	23
Глава 5. Тверская 10	27
Глава 6. Камень	30
Глава 7. Нефтяные пузыри	34
Глава 8. Москва-Бишкек	39
Конец ознакомительного фрагмента.	42

Из развитого в дикий нелепые ШАГИ
Книга первая
Анатолий Зарецкий

© Анатолий Зарецкий, 2016

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вместо предисловия. Шаг в неизвестность



Я лежал без сна, с открытыми глазами, и размышлял над тем, что случилось вчера на работе... Собственно, на какой теперь работе?.. Нет у меня больше работы!.. Я снова на нулевой отметке, как и двадцать лет назад.

Правда, тот первый «нуль» случился в мои двадцать восемь – в возрасте, когда кажется, что жизнь бесконечна и все еще впереди. К тому же я был счастлив, стряхнув, наконец, кандалы воинской службы, и наивно полагал, что нет больше препятствий, которых не смогу преодолеть. Ведь лишь недавно одолел главное – сопротивление военной бюрократии, возмнившей меня своим рабом.

«Наконец, я свободен, как птица. Отныне меня не затащат ни в одну общественную организацию. Я буду жить своим умом», – тихо радовался подданный тоталитарного государства, строящего Коммунизм...

А что теперь?..

Лишь вчера самозабвенно трудился в ракетно-космической корпорации «Энергия» имени С. П. Королева, возглавив сектор анализа, ведущего научные разработки, и был, можно сказать, на пике работоспособности. Автор программных систем «Экспресс-анализ» и «Проект-сервис», ставших плановыми работами коллектива, созданного и подготовленного мной из случайных, не знавших основ программирования, работников испытательного отдела...

Каждая из этих работ основана на идеях, оформив которые в научные труды, можно защитить ни одну диссертацию. Но я готовил иную, обобщавшую и развивавшую идеи обоих проектов – «Прогнозирующие экспертные системы с элементами самообучения». Предлагая оригинальную методику, я расширял горизонты научных знаний. Мой приоритет был бесспорным.

Задел по всем темам, который способны оценить лишь специалисты, огромен. Созданы и отлажены программные кирпичики, из которых, как из деталей конструктора можно складывать программные модули, а из модулей самые разнообразные программные системы...

Все направлено на то, чтобы на новом уровне управлять разработкой ракетно-космических комплексов, да и любых сложных технических объектов.

Программные системы ведь создавались как универсальные...

И вот теперь ничего этого больше не будет в моей жизни. Все обратилось в прах, в абсолютный нуль. Я «обнулился» и как руководитель коллектива, и как научный работник, ведущий свое направление. Мне больше никогда не достичь этих вершин.

Уже давно прошло время гениев-одиночек, делающих все от начала до конца. И любое научное достижение – это коллективный труд. А у меня отняли мой коллектив. Его теперь раздербанят на части, озадачат рутинной работой и завалят «текучкой». И он зачахнет, как редкий цветок, который однажды забыли полить.

А что смогу сделать я, разжалованный в ведущие инженеры, которого наверняка снова сунут в сектор Мазо. Куда же еще? Ведущий инженер фигура не самостоятельная, она должна где-то быть... А уж Мазо отыграется сполна за мое многолетнее равенство с его дутой персонею. Ведь даже в условиях паритета он непременно тянул свою властную клешню либо ко мне, либо к моему сектору, желая быть хозяином уж если ни меня лично, то хотя бы моей головы – моих знаний, которые в этом случае легко выдать за свои...

И не к кому обратиться, чтобы восстановить статус-кво... Руководитель комплекса Панарин – друг Мазо. Как часто, на словах возмущаясь его действиями, он так ни разу и не пожурил своего приятеля... Генеральный конструктор Семенов? Дважды обращался к нему, когда еще жила тема «Энергия-Буран», и однажды, когда ее уже прикрыли. И все три обращения оказались без последствий. Мне не отказали, но так ничего и не сделали... Главный конструктор Губанов? Его «съели» еще накануне закрытия темы... Филин Главный? Его давно не видно и не слышно...

Да и как дальше работать с Николаевым, который много раз клятвенно обещал не забыть, что сделал для него, и всякий раз нарушал обещания, когда вдруг возникали интересы Мазо – его неугомонного конкурента. Он ненавидел этого типа и боялся животным страхом, понимая, что при любом удобном случае Мазо легко окажется сверху и тогда расплющит своего бывшего начальника, ни потакай он капризам строптивного подчиненного. Мазо злопамятен. И бедный «Вися» не отказывал тому в его притязаниях, всякий раз ставя меня перед свершившимся фактом – очередным этапом «дружбы» со своим «заклятым другом».

Нет. Вчера я поступил так, как следовало поступить давно – хлопнул дверью, в прямом и в переносном смысле.

И что теперь?.. Теперь я безработный, вот только совсем в ином обществе, чем то, в котором жил до сих пор.

– Вы еще не раз пожалеете о том, чего вас теперь обязательно лишат демократы, – обратилась как-то к коллективу Лена Васильева, наш профорг, – А лишат они вас всего: бесплатного образования, бесплатной медицины, бесплатных путевок, бесплатного жилья и всего того, чем вы пользовались при социализме и даже не замечали. Я много лет прожила с родителями во Франции и своими глазами наблюдала прелести капитализма, за которыми вы ринулись, очертя голову... А безработица?.. Вы даже не представляете, что это такое. А я видела безработных, которые годами не могли устроиться. Особенно те, кому за сорок... И никто вам не поможет. Потеряв работу, вы потеряете все, – темпераментно заявила тогда Лена, но наша молодежь лишь дружно рассмеялась в ответ...

Она сказала это в августе девяносто первого, сразу после подавления «путча», когда страна, желавшая перемен, вдруг получила их по полной программе. А на авансцену выдвинулся новый лидер, которому я интуитивно не верил изначально, и смутно ощущая подвох, так и не смог определиться, стоит ли поддерживать эти перемены.

Но и «в социализм с человеческим лицом», который обещали коммунисты, устроившие перестройку, а затем путч, тоже верилось с трудом. А потому митинг у Белого дома стал последним общественным мероприятием, в котором участвовал добровольно. На несколько лет я выпал из активных политических баталий, решив понаблюдать со стороны. И мысленно согласившись с высказываниями Лены, поддерживать ее тогда все же не стал...

И уже очень скоро пришлось своей шкурой почувствовать, насколько она была права. В возрасте сорока шести лет, удрученный закрытием программы МКС «Энергия-Буран», решил радикально изменить свое положение. Не увольняясь с предприятия, попробовал поискать работу. Действовал, как всегда, по системе, а не наугад.

Но два-три похода «в кадры» однозначно показали, что интересовавшие меня предприятия находились в еще более плачевном положении, чем наше. Неясность перспективы и периодические сокращения штатов захватили их гораздо раньше.

Менять шило на мыло не имело смысла, и я взглянул в сторону процветавших частных предприятий, связанных с разработкой программного обеспечения. Набор в большинство из них проходил на конкурсной основе. Я чувствовал себя достаточно уверенно, и не боялся никаких конкурсов.

Увы. Разочарование поджидало еще до начала тестирования – едва заглянув в паспорт, меня просто не допускали по возрастным требованиям. Принимали исключительно молодежь до тридцати.

Лишь в одном месте, легко одолев конкурентов, даже добрался до «кадровика», оформлявшего на работу. Раскрыв мой паспорт, тот тут же брезгливо отшвырнул его, словно предмет из мусорной корзины:

– Ты что мне старичье прислал?! – раздраженно крикнул он распорядителю конкурса, – Я же тебя просил! Тра-та-та! – последовало непечатное выражение, отражавшее его отношения с матерью распорядителя.

– Да ты что, братан?! У него рожа молодая! Я и лажанулся, ксиву не глянул, тра-та-та, – не обращая внимания на окружающих, выдал распорядитель ответную «любезность», впрочем, без зла. Так, рабочие моменты повседневного общения коллег, объединенных «общаком».

Я взял паспорт и, не дожидаясь дальнейшего развития событий, покинул это то ли предприятие, то ли бластную малину...

Попробовал устроиться в центр обучения программированию. Мою конкурсную программу признали лучшей. Меня же снова не приняли по возрасту:

– Пришли бы к нам в прошлом году, когда вам было сорок пять, мы бы вас взяли, – «утешил» директор центра...

Что ж, за два года, что прошли с тех пор, я не стал моложе. А это значило лишь одно – найти достойную работу в моем возрасте нереально. Сделав такой вывод, неожиданно успокоился и, наконец, уснул...

Прямо с утра, отправив жену на работу, а дочь в институт, двинул в один из центров занятости, или, как тогда говорили, на биржу труда.

Заполнив какие-то карточки, подсел к одному из агентов.

– Увы. Мы вам ничем помочь не сможем, – просмотрев мои записи, огласил свой вердикт агент, – У вас слишком высокая квалификация. В таких специалистах сейчас никто не нуж-

дается. Требуются охранники, сторожа, экспедиторы, продавцы. Так что, извините... Мы вас, конечно, поставим на учет. Но скажу сразу, надежд мало, – «обрадовал» он.

Посетив еще пару подобных заведений, затею с биржами бросил...

Примерно через месяц прочел объявление о проводимой властями города ярмарке вакансий. В указанный час попал в плотную толпу жаждущих работы. Обойдя скромные «прилавки покупателей живого товара», понял, что выгляжу белой вороной. Требовались все те же, что и на биржах.

Решил поговорить с распорядителями ярмарки.

– Вам с вашей квалификацией надо самому создавать рабочие места, – высказал здравую мысль один из распорядителей.

– Да создать, не проблема, – поддержал его, – Вот только, где взять начальный капитал?

– К сожалению, мы предоставляем заемные средства в зависимости от количества создаваемых рабочих мест. Но это мизерные средства. Они лишь обеспечат начальный период, когда не хватает средств на оплату труда. Все остальное вы должны обеспечить вашими средствами. Думайте, где их достать, – порекомендовал представитель властей.

«Хорошая мысль. Были бы у меня эти средства, ходил бы я на ваши ярмарки», – подумал тогда, навсегда распрощавшись с мыслью найти работу через подобные заведения...

«Что я мучаюсь! Ведь я же генеральный директор бумажной фирмы! Надо лишь придумать, чем ей заниматься, и немедленно приступить к работе», – пришла вдруг спасительная мысль. Она и стала тем водоразделом, который окончательно оторвал меня от эпохи социализма, в которой с горем пополам плыл куда-то вместе со всеми, и бросил в омут зарождавшихся в стране капиталистических отношений...

И вот перед Вами захватывающая повесть «о жизни в эпоху перемен», разрушивших мою Родину – СССР – и «кинувших» всех нас, бывших граждан великой страны, «выживать» на ее обломках, кто как сможет.

Глава 1. Хороший гороскоп

– Афанасич, пойдем, прогуляемся, – предложил как-то Рабкин в один из дней, когда погода так и располагала к отдыху, а в работе наступил полный штиль.

– Пойдем, – согласился я, – Только в этот раз по моему маршруту...

– Куда это мы? – удивился он, когда дошли до крутого моста через железнодорожные пути, но не остановились, а двинулись на мост.

– Сейчас увидишь, – ответил ему, решив показать заповедные места на территории предприятия, где когда-то бывал еще с моим наставником Кузнецовым, а после его ухода из нашего отдела вот уже много лет не был ни разу.

Перейдя мост, нырнули под поручни ограждения и, круто свернув на едва заметную тропинку, попали в густой лесной массив.

– Ничего себе, – продолжил удивляться Рабкин, – Сколько работаю на предприятии, а здесь не был.

– Не ты один, – ответил ему, довольный произведенным эффектом. Много лет назад, когда впервые попал в эти джунгли, был удивлен не меньше.

– А это, что за сооружения? – спросил Виктор Семенович, показывая на небольшие приземистые здания с плоскими крышами и узкими окошками-бойницами и на вросшие в землю бетонные кубы, напоминающие доты.

– Хозяйство Грабина, – ответил ему, – Здесь его сотрудники испытывали пороха для своих снарядов, а во времена Королева тестировали пиросредства.

– Надо же, – вдруг заинтересовался Рабкин, – Пойдем, посмотрим. Может, что найдем, – свернул он, было, к одной из землянок.

– Стой! Там заминировано, – пошутил я.

– Да ты что! – удивился Виктор Семенович, не понимавший, когда я шучу, а когда говорю серьезно, – А если кто подорвется... Неужели заминировано? – с сомнением посмотрел он. Я рассмеялся. А потом рассмеялись вместе. Шутка удалась...

– Виктор Семенович, а как дела у твоего сына-предпринимателя? – спросил, когда мы, наконец, уселись в тени высоких деревьев на лавочках бывшей курилки.

– Плохо, Афанасич, – ответил он, – С трудом продали два станка, да и то со скидкой. Осталось еще девяносто восемь, а кредит вот-вот надо отдавать.

– Странно, – удивился я, – Станки хорошие. Сам бы на дачу купил, да денег нет.

– В том-то и дело. Цена у них получилась высокой. Не рассчитали, ребята. Партия слишком маленькая. Вот завод с них и слупил по полной программе. В результате, прибыли никакой. Свои бы вернуть.

– А если не вернут?

– Ничего страшного. Они свое дело застраховали. Так что в любом случае выкрутятся. Вот только получится, как у того еврея, который торговал вареными яйцами по цене сырых.

– Это еще что за бред?

– Ну, Афанасич, – укоризненно покачал головой Рабкин, – В этом-то и цимес... А навар, а кипятки? И, главное, при деле, – рассмеялся он, а вслед за ним и я...

– А вот и Шаццо идет, – вдруг обрадовался Рабкин, когда мы уже вскарабкались на гребень моста и увидели идущего навстречу мужчине средних лет, уже давно мне известного, но лишь по анекдотам, которые ходили о нем и в нашем отделе, – Чем сейчас занимаешься, Станислав? – спросил его после взаимных приветствий Виктор Семенович.

– Как и все, ничем, – бодро ответил Шаццо.

– Так уж и ничем? – недоверчиво переспросил Рабкин.

- Ну, разве что маленьким бизнесом. Только совсем уж маленьким.
- Ну-ка, ну-ка... Здесь поподробнее, – заинтересованно поощрил его Виктор Семенович.
- Да вот календарики делаю, – достал Шацило из портфеля какое-то картонное колесо с циферками и делениями, – Вечный календарь, – с гордостью заявил он.
- Ну и что? Кому нужен вечный календарь? – разочарованно махнул рукой Рабкин, – Несерьезно все это. Афанасич, тебе нужен вечный календарь?
- А как же, я уже давно собираюсь жить вечно, – ответил ему.
- Ну, вот, – обрадовался Шацило.
- Глупости это, а не бизнес, – продолжил настаивать Рабкин, – Вечный календарь. Зачем? Что там смотреть?
- Ну, ни скажи, Виктор, – возразил Шацило, – Вот, к примеру, какой день недели был, скажем, пятнадцатого марта восемьдесят первого года?
- Ну и какой?
- Смотрим, – бодро задвигал колесиками Шацило, – Воскресенье, – через минуту радостно объявил он.
- Да это можно и в компьютере посмотреть, – подключился я к диалогу.
- Можно, – согласился Шацило, – Только, где взять этот компьютер? Много ты их видел? К тому же в компьютере данные в узком диапазоне, а у меня с первого года и по десятилетиям, – пояснил он.
- Ну, раз по десятилетиям, то оно конечно да, – рассмеялся Рабкин, – И ты собираешься это барахло продавать?
- Собираюсь, – гордо ответил Шацило, – Вот мне в нашей типографии уже отпечатали сотню заготовок календаря, инструкций к нему и копий моего патента на календарь. Теперь их надо собрать, упаковать, придать товарный вид и продать.
- Ну, и много заработаешь, или как тот еврей с вареными яйцами? – рассмеялся Рабкин, а за ним и я. Лишь Шацило стоял в недоумении.
- Да какой там заработок! – махнул он рукой, – Больше суеты.
- Мы с Рабкиным снова рассмеялись, вспомнив о наваре с вареных яиц.
- А посерьезней идей, у тебя нет? – продолжил зондировать почву Рабкин.
- Идеи, конечно, есть, денег нет, – ответил Станислав, – Вот тут немного попробовал заниматься посреднической деятельностью, – сказал он и замолчал.
- Это уже поинтересней, – оживился Рабкин, – Раскальвайся, Станислав.
- Да что тут раскальваться. Находишь товар. Находишь покупателя на этот товар. Договариваешься о дельте. И все.
- О какой дельте? – не понял Рабкин.
- Ну, о разнице в цене, – пояснил Шацило.
- И большая разница? – засуетился Виктор Семенович так, что его усы, казалось, бодро заплясали отдельно от лица.
- Разница может и не очень большая, главное, чтобы партия была большая.
- Ну, и много ты наварил?
- Да как тут наваришь, – возмутился Шацило, – Как доходит до расплаты, тебя «кидают», – пояснил он, – Даже когда боковичок оформлен.
- Как это кидают? – не понял Рабкин, – И что за боковичок?
- Кидают, это когда за работу не платят, – пояснил Шацило, – А боковичок это договор об оплате за посредническую деятельность. Была бы у меня фирма, проблем не было. А как физическое лицо, пролетаю постоянно, – огорченно сообщил он...

– Афанасич, вот оно, дело, – хлопнул по плечу Рабкин, когда мы, наконец, расстались с Шацило и спустились с горбатого моста, – Моя Нина Петровна говорила, предприятие ищет

сахар для наших сотрудников. Вот и надо найти, кто продает сахар, и получить свою дельту, – сообщил он свой план.

– Виктор Семенович, да любой магазин знает, где достать сахар, – попробовал охладить его предпринимательский пыл.

– Ты много видел сахара в магазинах? Да повсюду уже давно пустые полки, – пояснил он мне, действительно редко бывающему в магазинах, потому что заготовкой продуктов у нас занималась жена, которая прямо с утра обходила все окрестные торговые точки. Да и на работе у нее гораздо чаще предлагали так называемые продуктовые заказы. «Что-то все-таки в этом предложении есть», – подумал я.

– Тогда надо сразу делать свою фирму, чтобы с боковиком не пролететь, – предложил в свою очередь Рабкину.

– Ну, вот, Афанасич, дай, пожму твою честную лапу, – протянул руку Виктор Семенович, – Задачи поставлены, цели определены, за работу, товарищи, – процитировал он известную фразу из доклада Леонида Ильича Брежнева...

В конце рабочего дня позвонил Саша Бондарь. Мы уже не виделись с полгода. Он предложил встретиться на станции «Подлипки». Я не возражал. Предупредил жену, что задержусь, и настроился на встречу. Что же теперь мне предложит бывший друг? Неужели снова соавторство в написании его мистического труда?

Так, собственно, и оказалось. Саша снова ходил вокруг, да около, но в конце все-таки предложил сотрудничество.

– Если получится хорошая книга, можно заработать кучу денег, – радостно заикаясь, сообщил он.

– Саша, а ты все посчитал? – спросил его, – А то получится навар от яиц, как у старого еврея.

– Какой навар? – не понял он, очевидно, как и я, не знавший анекдота. Пришлось рассказать.

– Может и получится, зато я стану автором и получу известность, – задумчиво ответил он.

– Неплохо бы еще и денег получить, – добавил я, – Саша, а ты не знаешь, где можно сахар купить? – спросил его наугад.

– Знаю, – заулыбался Саша, – В магазине.

– С тобой все ясно, – ответил ему, – Ладно, приноси рукопись. Посмотрю. А сахара мне надо много, очень много.

И рассказал ему кое-что о посреднической деятельности и о том, что собираюсь зарегистрировать свою фирму, чтобы нас «не кинули» продавцы и покупатели...

На следующий день Саша снова предложил встретиться. Рукопись он, как всегда, не принес, забыл. Зато сказал, что кто-то из их офицеров тоже занимается посреднической деятельностью и знает, где достать сахар. С этими офицерами можно встретиться в Политехническом музее в Москве, где у них офис.

Когда рассказал Рабкину, тот пришел в восторг.

– Вот это дело, Афанасич! – с довольным видом потирал он руки, а его усы снова исполнили свой замысловатый танец.

– Надо узнать потребности предприятия, Виктор Семенович, – предложил ему, – Да еще, мне кажется, надо привлечь Шацило. У него опыт составления боковичков.

Рабкин согласился. И уже через полчаса они подсчитывали возможную прибыль:

– Тридцать тысяч у нас, тридцать пять на заводе. Допустим, сахар возьмет половина работников, или, скажем, тысяч пятьдесят. Афанасич, ты бы взял десять килограммов? – спросил меня Шацило.

– Я бы и двадцать взял.

– Ладно, сначала посчитаем по десять, – решил Шацило, – Получается полмиллиона килограммов. Если на килограмм накинуть по копейке, получим дельту в пять тысяч рублей. На троих неплохо, – заключил он.

– На четверых, – уточнил я, вспомнив о Саше, который должен еще нас познакомить с «сахарными магнатами».

– Тогда лучше накидывать по две копейки, – подключился Рабкин.

– Не жадничай, Виктор Семенович. А то не получишь ничего. Организации у нас нет. А когда сумма дельты большая, появляются завистники либо от продавца, либо от покупателя. В результате пшик, – пояснил он...

Через день мы, наконец, вчетвером встретились с «продавцами сахара». Маленькая комнатенка в здании Политехнического музея. Пять столов, десять стульев. Телефон и пишущая машинка. «Что-то не похоже на мощное предприятие оптовой торговли», – подумал я.

Приняв нашу заявку, «продавцы» задумались:

– Вам всего-то пятьсот тонн требуется, – разочарованно объявили они, – А транспорт вмещает десять тысяч. Вот если бы все сразу взять... А с такой мелочью и возиться не хочется... Мы подумаем, – заявили, судя по всему, такие же посредники. Мы ушли разочарованными...

– Папа, – обратилась ко мне вечером дочь, – А у тебя на следующую неделю хороший гороскоп. Вот, посмотри, – сунула она мне какую-то газету.

– Где смотреть, и что это за муть голубая? – спросил ее.

До сих пор гороскопы ассоциировались у меня лишь с руководителями Третьего Рейха, о чем прочел немало, не вдаваясь в суть заблуждений, связанных со слепой верой нацистской верхушки в мистические предсказания своих звездочетов.

С перестройкой и у нас появились оракулы и звездочеты, а гороскопы стали печатать в любой паршивой газетенке. Ну, а поскольку я газет не читал из принципа, откуда мне было знать о новом увлечении масс, отрекшихся от социализма.

Но полгода назад мы навестили племянницу Татьяны, когда у нее в гостях оказалась подруга – страстная поклонница и знаток гороскопов.

– Назовите лишь дату вашего рождения, и я тут же расскажу вам все о вас, – нагло заявила она. Оказалось, я Стрелец, да еще Обезьяна, – Это же замечательно, – сказала дама, и действительно выдала нечто похожее и по поводу моего характера и по всем подобным поводам.

Когда же она с такой же легкостью очень точно охарактеризовала жену и дочь, удивился. Но уже к вечеру забыл и о даме, и об ее увлечении. И вот они снова эти гороскопы. Что же они там вещают?

«Какая галиматья», – мысленно возмутился, прочтя коротенькую статейку, – «Что может в корне измениться в характере моей деятельности? Разве, с работы выгонят в связи с закрытием темы, или перебросят куда... Стану лидером нового коллектива? Я и так лидер... Есть шанс заработать много денег? Где у нас заработаешь?.. В общем, муть голубая», – решил, возвращая газету дочери...

– Афанасич, – позвонил на следующий день Шацило, – Я тут нашел крупных покупателей. Возьмут всю партию... Срочно нужна фирма... Слушай, может, кинем Рабкина и этого твоего друга Бондаря?.. Зачем они нам? Толку от них... Только дельту кушать, – вдруг предложил он.

– Станислав, договор дороже денег... Начнем с малого, захочется большего, – ответил ему. «Проверяет», – подумал я.

– Понял, – ответил Шацило и больше никогда ничего подобного не предлагал.

Позвонил Бондарю на работу и сказал, что есть покупатель. Часа через два тот перезвонил и предложил снова встретиться на станции, как обычно.

– Знаешь, а у нас есть фирма, – вдруг открылся он, – Мы ее уже давно сделали с Демой и Виталькой Овечко. Только с тех пор, как Дема уехал служить во Львов, мы ничего не делали. Правда, с Демой тоже. Но у него хоть были идеи, а у нас ни одной.

– И ты молчал? – возмутился я, – Мы тут обсуждаем, что делать и где найти фирму, а ты сидишь и помалкиваешь? Ну, Санька!

– Это же не моя тайна. Я тут с Виталькой пообщался. Он тоже готов подключиться.

– Когда деньгами запахло, вы все готовы, – укоризненно сказал ему.

– Виталька предложил и тебя включить в учредители. Ты согласен?

– А то! – решительно согласился с предложением товарищей, – А остальных?

– А они здесь причем? С ними заключим боковички и кинем, – предложил Саша.

– Вы что, сговорились, жертвы социализма, коммунисты хреновы?! Я вам кину! – возмутился я.

– Может, и не кинем, – спокойно продолжил Саша, – Решим на собрании, – закончил он деловую часть нашего разговора.

Глава 2. Сахарная лихорадка

Вскоре мы собрались на квартире у Виталия в Медведково. Сбор, правда, намечался совсем по другому поводу. Собрались те наши выпускники, которые не смогли попасть на нашу традиционную зимнюю встречу.

Летом, как правило, собиралось человек пять-шесть, а не пятнадцать-двадцать, как зимой. А потому в тот раз выбрали квартиру Виталия, а не ресторан, как обычно.

Мы с Сашей пришли чуть раньше, чтобы успеть решить наши проблемы до прихода однокашников.

– Я поговорил с Демой, – начал Виталий, – Он не против твоей доли в товариществе. Правда, оформить документы сможем, когда соберемся все вместе. Когда это будет, неизвестно... И еще... Дема рекомендовал избрать генеральным директором тебя. Мы с Сашей не возражаем, так что считай, с сегодняшнего дня ты наш генеральный... Все документы товарищества и печать у Саши. В ближайшее время он все тебе передаст. Ну, и сразу начнем сахарное дело, – закончил он короткое собрание и радостно потер руки.

Все это время Саша сидел молча и ни разу не возразил. Мы договорились о контактах и перешли к празднованию нашей встречи, тем более, начали собираться товарищи...

Так я впервые был избран генеральным директором фирмы, которая существовала лишь на бумаге. Теперь именно мне предстояло организовать ее работу и провести первую финансовую операцию.

Забросив все дела, с головой погрузился в незнакомый мир коммерческой деятельности и к очередной встрече в Политехническом музее был готов вести переговоры на равных. Начал с того, что объявил свой новый статус.

Сразу же отметил, что это внесло некое замешательство в стан «продавца». А когда попросил показать документы на товар, совсем удивили:

– Сахар это сахар. Какие там документы? – заявил «главарь».

– Как минимум, сертификат и коносамент, – ответил ему, – Если этих документов у вас нет, какие вы продавцы?

Совещание тут же перенесли на следующий день.

– Афанасич, что ты там выдумал с какими-то документами? – спросил Рабкин, – Так нам и сахара не дадут. Плакали наши денежки.

– Виктор Семенович, а ты видел тот сахар? Откуда ты узнаешь, есть он или нет, если ни увидишь документов. А если мы подведем покупателя, плакать будут не только наши денежки. Нам самим не поздоровится, – пояснил возмущенному переносом совещания Виктору Семеновичу...

На следующий день нам показали ксерокопии каких-то документов, в которых был лишь второстепенный текст, но закрашены все коммерческие сведения.

– Читайте, раз хотели, – с усмешкой сказал один из «продавцов», – Если, конечно, что поймете, – добавил он пренебрежительным тоном.

– Да тут все на иностранном, – возмутился Рабкин, – А у вас перевода нет?

– Нет, – ухмыльнулся «главарь».

– А где подлинники? – спросил я главного продавца, обнаружив в представленных бумагах лишь стандартный текст подобных документов.

– Там, где им положено, в сейфе, – ответил главный, – Что будем делать дальше, товарищ генеральный директор? – насмешливо спросил он.

– Предлагаю заключить договор комиссии, и можно работать с покупателем, – предложил ему.

– Какой договор? Приглашай покупателя, мы сами будем с ним договариваться, – выдвинул он свои требования. Я, разумеется, не согласился.

После долгих дебатов договорились, что завтра приведем покупателя с документами и печатью. Все договоры оформим одновременно. А перед подписанием документов нам покажут подлинники.

Вернувшись на работу, подготовил тексты всех договоров, в которые оставалось лишь внести реквизиты.

На следующий день у Политехнического музея было столпотворение.

– Что это? – удивились мы с Рабкиным, зайдя у нашего подъезда огромную толпу.

– Покупатели, – ответил довольный Шацко, который тут же познакомил нас с секретарем райкома партии, организовавшим этот грандиозный сбор, на который были приглашены директора всех баз и крупных торговых точек целого московского района.

– Что это? – с ужасом посмотрел на толпу и главный продавец, которого я пригласил, чтобы продемонстрировать нашу готовность к началу работы, – Где мы их разместим? Что делать, Афанасич? – запаниковал он после того, как я, в свою очередь, познакомил его с секретарем райкома.

– Подлинники на месте? – спросил его.

– Прибудут с минуты на минуту.

Я тут же организовал очередь и через полчаса у меня был готов полный список покупателей с их реквизитами.

– А печати у всех есть? – спросил главный, который по-прежнему был в состоянии прострации.

– У всех, – ответил ему, заметив, что к нам уже пробираются Саша и Виталий, которые должны были принести нашу печать, – Где подлинники? – снова спросил главного.

– Давно должны быть на месте. Сейчас позвоню, – пошел он к телефону, – Будут часа через три, – неожиданно объявил он, – Что будем делать?

– По-моему надо объяснить ситуацию людям, извиниться и распустить. Все данные у меня есть. Можно готовить договоры. Как только увидим ваши документы, будем приглашать покупателей по одиночке, – предложил ему.

– Хорошо, Афанасич, только ты выступи сам, – попросил главный.

Вскоре у Политехнического стало тихо. Остались лишь «продавцы», да я с Рабкиным и Бондарем. Через три часа стало ясно, что подлинников мы сегодня не увидим.

– Приезжайте завтра к московской мэрии. Мы покажем документы там, – предложил главный после очередного звонка, – А пока давайте список покупателей, мы начнем готовить договоры.

– Список останется у меня. Тексты договоров готовы. Внести туда реквизиты не проблема. До завтра, – распрощался я с главным...

– Ну и ну, – продолжал удивляться Рабкин, – Оказывается, не все так просто.

– А ты думал, тебе сто тысяч рублей поднесут на блюдечке с голубой каемочкой? – ответил ему, – Саша, давай печать. Тебе завтра можно не приезжать, – обратился я к Бондарю.

– Да нет. Я лучше приеду. И печать пусть останется у меня, – неожиданно заявил он. Я не ответил, чтобы избежать объяснений при Рабкине, хотя отметил, как удивленно посмотрел на него Виктор Семенович.

Мы договорились о времени завтрашней встречи и уже собирались, было, разойтись, как Саша удивил еще больше:

– Знаешь, Толик, я подумал, что лучше, если директором буду я, – вдруг выдал он.

– Так. Интересная постановка вопроса, – изумился я, – Это ты сам так решил, или посоветовался с ребятами? – спросил его.

– Пока сам. Но постараюсь их убедить. А тебе предлагаю должность главного бухгалтера, – подсластил он пилюлю.

Не ответив, повернулся и быстро пошел прочь от самопровозглашенного директора. Вскоре меня нагнал Рабкин.

– Ну, Афанасич, а ты говорил друг. Вот они, денежки, что делают. Как почувал, что близко, сразу по-другому запел... А кто это организовал? Да мы с Шацилой сегодня только поражались, как ты лихо провел это сборище. Шацило даже удивился, откуда ты все знаешь, – успокаивал меня Виктор Семенович.

А у меня на душе было темно, как в пасмурный день: «Типичная золотая лихорадка. Вот ты и снова проявился, бывший друг. Спекся на сахарной. Куда уж тебе до золотой», – неожиданно для Рабкина рассмеялся я...

На следующий день я не поехал в мэрию, как договаривались. Зачем? Интуиция подсказывала, что и там документы не покажут, разумеется, если они вообще существуют. А вот к новоявленному директору наверняка появятся вопросы. И главный из них – о списке покупателей. Я уже не сомневался в статусе «продавцов воздуха» из Политехнического музея. Интересно бы узнать статус чиновников из мэрии, хотя сомнительно, чтобы это заведение вдруг взялось торговать сахаром.

Приехавший на работу Рабкин полностью подтвердил мои сомнения. Оказалось, в этот раз не было ключей от сейфа, в котором лежали подлинники, и всем снова показали ксерокопии документов. Прогресс состоял лишь в том, что им выдали реквизиты какой-то частной организации из города Клин, на счет которой покупатели должны перечислить гигантские суммы платежей за сахар. После этого чиновник, сообщивший эту «тайну», в ультимативной форме затребовал немедленно передать ему список покупателей.

– Можешь себе представить, как выглядел твой друг, когда на него вдруг налетела стая коршунов из мэрии, узнавшая, что списка у него нет, – со смехом рассказывал Виктор Семенович.

Мне же было не до смеха. Я уже понял, что мы лишь напрасно потеряли столько времени и сил на этот мнимый сахар.

«Зато получили опыт работы с мошенниками и устояли против соблазна. Вот только Саша Бондарь не устоял. Эх, Саша, Саша», – горестно подумал я...

А недели через две в последних известиях сообщили о гигантской афере с «сахарными конвоями», которые, якобы, двигались с острова Свободы напрямик в Москву. Доверчивым оптовым покупателям тростниковый сахар продавали целыми сухогрузами, существующими лишь в воображении новоявленных Остапов бендеров. Мошенников ищут... Похоже, до сих пор.

Глава 3. ДуСтар

- Толечка, ты меня узнал? – раздался как-то в трубке знакомый голос.
- Узнал, Санька, привет, – обрадовался неожиданному явлению Дудеева.
- Я к тебе по делу, – пояснил он, – Толечка, у тебя есть на примете частная фирма, в которую можно было бы забросить деньги?
- Есть, – коротко ответил ему, хотя тут же спохватился, а есть ли она.
- Надеюсь, ты там директор? – спросил друг, – Деньги большие.
- Был, но теперь лишь главный бухгалтер, а, скорее всего, никто.
- А кто сейчас директор?
- Саша Бондарь. Ты его знаешь.
- В том-то и дело, что знаю... Ладно, Толечка, жди, скоро приеду, – обрадовал армейский друг Саша Дудеев...

Примерно через месяц получил телеграмму: «Встречай. Дудеев». Впервые Саша попросил, чтобы его встретил. До сих пор он сваливался неожиданно, как зимний снег на головы коммунальщиков. Обычно звонил из гостиницы, или с работы и сообщал, что уже в Москве.

Саша появился из вагона с небольшой сумкой-портфелем и перевязанной веревками картонной коробкой. От коробки тут же разнесся густой яблочный аромат. Скромно одетый, Саша производил впечатление провинциала, везущего в столицу на продажу нехитрую продукцию сельского труда.

– Это вам подарок, – улыбнулся друг, кивнув в сторону коробки.

Я, было, попытался ее подхватить, но Саша протянул мне портфель. Вскоре, однако, эта легонькая сумочка переключивалась к Татьяне, а мы, ухватив увесистую коробку с двух сторон, понесли ее вдвоем.

– Саша, что ты придумал? Яблоки и в Москве продают. Были бы твои, понятно. А так, одна морока, – удивился я необычному подарку.

– Таких у вас нет. Это среднеазиатские. Чувствуешь, аромат? – радостно улыбался наш гость...

Секрет коробки раскрылся дома. Аккуратно выгрузив яблоки, Саша перевернул коробку и стал энергично трясти. И словно в шпионском фильме, из тайника контейнера вдруг посыпались пачки денег. Саша тряс и тряс коробку, и необычная куча росла и росла.

– Санька, ты подпольный миллионер? – удивленно спросила Татьяна, пораженная невиданным зрелищем.

– Почему подпольный? Самый обыкновенный, – радовался тот произведенному эффекту.

– И куда девать все это богатство? – озабоченно хлопотала жена, – Такие деньги.

– Да завтра с Толиком рассуем по закромам, – бодро сообщил о своих планах Саша.

– Санька, да ты что, с такими деньгами ходить по улицам. В чем ты их носить будешь? – обеспокоилась Татьяна.

– Да какие тут деньги. Всего полмиллиона... Да не смотри ты на них так. Это же инструмент. Все равно как дубинка, или арифмометр, – успокоил ее миллионер...

Уже за столом Саша рассказал, что институт космических исследований, где он работал, вдруг стал ненужным их «независимой республике» Кыргызстан. Оставшиеся без работы люди занялись, кто чем. Часть специалистов озабочилась переездом в Россию, где могли бы пригодиться. Кто-то, как и он, попробовал организовать свое дело. Но многие из бывших работников института оказались в среде рыночных торговцев.

– Представь себе, Толечка, наш рынок. Все продают, но никто ничего не покупает. Не на что. Ни у кого нет денег... Цены постепенно падают. Наконец те, кто приехали изда- лека, начинают продавать за бесценок. Им уезжать пора. Кто-то что-то покупает и тут же, не сходя с места, становится продавцом. А вот кто у него купит, если у остальных по-преж- нему нет денег?.. Вот такой у нас удивительный рынок, – рассмеялся Саша, – Мне повезло. Попал на жилу. Обеспечил бронезилетами всю нашу национальную гвардию. Вот и зарабо- тал немножко денежек... А тут пошли слухи, что скоро введут национальную валюту. Рублей больше не будет. Вот и приходится спасать капиталы... Хотел перевести полтора миллиона тебе, но только на фирму, где ты директор. А пока временно перевел в Тверь своему однокаш- нику. Вот сделаем с тобой свою, и займемся делами, – рассказал он о происхождении сказоч- ного богатства и своих планах.

– А в Киргизии ты как работаешь? Как физическое лицо, или от какой-нибудь фирмы? – спросил его.

– Конечно, от фирмы, Толечка. Зарегистрировал общество с ограниченной ответствен- ностью «Вика» и работаю... Я и директор, и бухгалтер, и рабочий. Как говорят, един в трех лицах... Правда, бухгалтером пришлось оформить жену. А так все делаю сам. Главное, юри- дический адрес, счет в банке и печать, – ответил он...

С утра, пока съездил на работу, чтобы оформить отпуск без оплаты, Саша составил целый план нашей деятельности.

Для начала обзвонили организации, занимающиеся регистрацией частных фирм. Оказа- лось, поскольку Дудеев теперь иностранец, зарегистрировать можем только совместное пред- приятие с иностранным капиталом, а это куча проблем, за которые они не берутся.

– Надо же, Санька. Ты иностранец... Смешно... А ты случаем ни шпион? – горестно пошутил, когда наш список уже подходил к концу.

– Конечно, шпион, – поддержал шутку Санька, – Непременно схожу в ваш зоопарк, сосчитаю, сколько верблюдов и осликов в Москве... Очень важные сведения для нашей раз- ведки, – рассмеялся будущий партнер по бизнесу.

Наконец удалось найти какую-то организацию при коммерческом банке, которая, не зада- вая никаких вопросов, ответила: «Приезжайте. Мы регистрируем все».

Захватив портфель с деньгами, двинулись в сторону Ленинского проспекта.

– Бишкек это кажется где-то в Башкирии? – спросила Сашу юридическая дама, имевшая, очевидно, пятерку по географии.

– В Башкирии, в Башкирии, – с серьезным видом подтвердил Санька и, улыбнувшись, взглянул на меня, прося поддержки.

– Вы правы. Где же еще? – тут же поддержал друга, поскольку это значительно упрощало регистрацию организации.

Встал вопрос о наименовании фирмы.

– «Дудеев и Ко», – сходу предложил я.

– Нескромно, – подумав, тут же решил Саша, – Надо кратко, Толик... Одним словом...

И лучше, когда непонятно.

– «ДУСТАР», – мгновенно выскочило у меня.

– А это что такое? – удивился партнер.

– По-башкирски «Звезда Дудеева», или «Дудеев звезда», а главное непонятно, – пояс- нил ему.

– Что-то слегка дустом пахнет, – забавно сморщившись, принохался к названию Дудеев.

– Ну, тогда «ДУДСТАР», – предложил ему очередной вариант, и Саша вынужденно согласился с первым:

– Нет. Это не по-башкирски, Толик... Ладно, пусть будет «ДУСТАР», – решил он.

Разумеется, мы тут же утвердили и оплатили уставный капитал фирмы, а также избрали меня генеральным директором. В этот раз официально, без дураков...

Нас заверили, что дня через три документы предприятия будут готовы. Ободренные хорошей новостью, мы с Ленинского проспекта переместились на Профсоюзную улицу. Там Сашу интересовала организация с манящим названием «Московская недвижимость».

– А это еще зачем? – удивился я.

– Замечательное вложение капитала, – пояснил Саша, – Покупаешь вексель за сто тысяч, а через год они у тебя его выкупают за сто тридцать. Чистая прибыль тридцать процентов. Где ты такое видел?

Я действительно ничего такого нигде не видел, впрочем, как и никакого другого, поскольку, как и мои родители, всегда жил от получки до получки, не имея сбережений, которые хранил бы на сберкнижке под скромные три процента годовых. А здесь предлагают, ничего не делая, за год получить прибыль в размере моего годового оклада!.. Настораживает... Впрочем, где взять эти заветные сто тысяч – мой оклад за три года работы?..

Каково было удивление, когда Саша оформил вексель на мое имя.

– Саша, зачем? Деньги же твои. Оформляй на себя. Я здесь причем? – обалдело пытался вразумить друга, заполнявшего бланк.

– Толечка, эти деньги не мои и не твои, а нашего предприятия, директором которого тебя сегодня избрали. А как его на меня оформлять, если я из Башкирии? – пошутил он, – Кстати, тебе надо факс купить.

– А это еще что такое? – удивленно спросил его.

– Ты не знаешь, что такое факс? – рассмеялся Саша, – А как у вас на предприятии пересылают документы?

– Ты же знаешь. Фельдсвязью.

– Отстали вы, Толечка. А еще ракеты делаете... В общем, факс это телефон, по которому можно передавать документы с подписями и печатями. Ничего сложного. Так что поехали покупать, – предложил он...

– Толечка, тут у вас есть фирма, которая нефтью занимается. Ты что-нибудь о ней слышал? – спросил Саша вечером.

– Мало ли их занимается... Чем именно эта тебя заинтересовала?

– Она продает свои бумаги всем желающим. А через год можно получить назад свои деньги с процентами, а можно нефтью. Слышал?

– Что-то слышал. Рекламировали по радио. Фирма «Гермес» продает ценные бумаги «Черное золото».

– Точно.

– Санька, зачем они тебе? Не верю я этому Неверову.

– Какому Неверову?

– Да который все это придумал... Такие ему панегирики пели. Настолько он вроде бескорыстный, что даже не знает, сколько у него денег. А потому годами ходил в засаленном костюмчике, пока его подчиненные ни догадались скинуться и купить ему пару новых. Не верю я в такие сказочки.

– Толечка, недвижимость и нефть это то, во что можно надежно вкладываться. Давай, все же съездим, посмотрим, – попросил Саша...

Что ж, район, где расположился офис «Гермеса», мне известен давным-давно. Там жила моя тетушка до своего переезда в Харьков. Там жили мои двоюродные братья, пока их ни разбросали по окраинам Москвы. Все они по многу лет проработали на заводе «Каучук», а жена брата Нина – в НИИ резиновой промышленности, здание которого и купила шарашка Неверова.

У входа нас встретила гигантская очередь жаждущих «Черного золота».

– Ну, вот, Толечка! – обрадовался Саша, – За мусором стоять не будут. Значит, действительно надежное дело.

– Еще как будут, Санька. Главное, хорошая реклама. А тут «Черное золото» и бескорыстный Неверов.

Покрутившись в толпе с полчаса, поняли, что попасть внутрь здания сможем не ранее, чем часов через пять.

– Ладно, Толечка, на сегодня с нас хватит. Но ты все же выдели время и купи тысяч на сто. Возьмем не деньгами, а нефтью. Это намного выгодней, – распорядился новоиспеченный миллионер.

Да-а-а... Размах... Глядишь, и мне что-то перепадет. Впрочем, непременно перепадет – доли в фирме одинаковые, так что прибыль пополам. «Посчитаем, состоятельные кроты», – вспомнилась фраза из мультфильма «Дюймовочка». От бессмысленных подсчетов закружилась голова – неужели это мой шанс? Похоже, отнюдь ни сахарная лихорадка. Впрочем, как знать. «Можно ли верить гарантиям Неверова?» – размышлял, стоя у парадного подъезда его резиденции в толпе просителей завораживающего воображение «Черного золота»...

Через три дня документы «ДУСТАР» все же оказались неготовыми, как нам обещали юристы, принимавшие заказ на регистрацию фирмы. Но проблем вроде бы не было, а потому Саша уехал домой с чувством исполненного долга.

Перед отъездом наметили перспективы. Саша отдал все оставшиеся у него деньги, и мы договорились, что для начала попробую закупить партию бритвенных лезвий и переправить их в Бишкек.

– Представляешь, Толик, у нас в Киргизии простому человеку стало нечем бриться. Электробритвы сельские жители не любят, да и электричество не везде. Кто-то завез импортные лезвия, а они нашим киргизам не по карману. Да и привыкли уже к «Неве» и «Балтике». А «Нева», сам знаешь, годится только карандаши точить. «Балтика» получше, но и ее не достать... Говорят, есть еще «Рапира». Производят ее у вас, в Москве. Лезвия неплохие, но тоже дефицитные... Так что можно заработать... Главное, товар очень компактный. С оказией можно перепродать довольно большую партию, – инструктировал меня опытный бизнесмен.

– Санька, если они дефицитные, как я достану большую партию?

– Иди к директору и договаривайся.

– Да разве к нему пробьешься?

– Толечка, ты такой же директор, как он... Закажи себе визитки. Смело заходи в приемную, давай визитку секретарю и требуй встречи с директором. Примет моментально. Проверено, – смеялся Саша, многоопытный директор фирмы «Вика».

– А как договариваться?

– Как получится. Наверняка ему или его людям что-то требуется. Пообещай достать.

– Только пообещать? – рассмеялся я.

– Придется достать... Крутись, Толик, – завершил инструктаж Саша...

Лишь через две недели, наконец, получил документы нашей фирмы. Тут же проинформировал партнера, отослав ему по факсу свидетельство о регистрации и реквизиты компании «ДуСтар». Можно было приступать к работе...

– Толик, что будем делать дальше? Какие у тебя есть идеи? – как ни в чем ни бывало, спросил Саша Бондарь, захавший, как обычно, по пути из Москвы в Болшево.

– Ты директор. Идеи должны быть у тебя, – ответил ему.

– Ты что, обиделся? Напрасно... Мы тут с Виталькой посоветовались и решили все-таки тебя оставить директором, – принес он «радостную» весть.

– Спасибо, конечно, но мне это уже не надо. Я генеральный директор другой фирмы, причем, официально, а не как у вас – то директор, то не директор, то снова директор.

Узнав о визите Дудеева и наших планах, бывший друг, похоже, обиделся и исчез почти на год.

Глава 4. Бартерная Рапира

Меж тем Саша бомбардировал факсами. «Толечка, узнай, можно ли у вас купить партию винтовых крышек для упаковки водочных бутылок... далее следовала подробная инструкция, где их можно отыскать, и по какой цене лучше купить».

Не успевал оформить очередной отпуск без оплаты, как от партнера приходил следующий факс: «Толечка, срочно поищи, где можно купить партию медицинской марли, из которой делают бинты... далее, как обычно, следовал план розыскных мероприятий и план нашего коммерческого успеха».

Плюнув на марлю, выполнял свой план, на который уже настроился. С трудом договорившись о покупке дефицитных винтовых крышек, которые никто не хотел продавать, усталый, но радостный возвращался домой, где ждал факс об отмене этого заказа.

Через день все повторялось, но уже с заказом на медицинскую марлю. В конце концов, научился распознавать случайные заказы и просто перестал обращать на них внимание, и, как ни странно, они рассасывались сами собой...

А я, наконец, сосредоточился на главном заказе – бритвенных лезвиях «Рапира». Вскоре удалось узнать, что их производит завод игольчато-платиновых изделий. Завод располагался в труднодоступном месте промзоны на северо-западе Москвы. На визит к директору ушел полный рабочий день.

Встретили неласково, но, действуя по схеме Дудеева, легко добился невозможного – директор принял, несмотря на неприемный день недели. Выслушав мои сентенции о небритых киргизах, впадающих в депрессию от безысходности своего положения, тот разрешил отпустить дефицитную коробочку лезвий, но лишь одну. Небольшая коробочка потянула килограмма на четыре, но, чтобы сформировать партию, надо было раз в двадцать больше.

– А может, мы сможем быть взаимно полезными? – решился я на чуждый моему характеру «коммерческий» разговор.

– Чем, например? – холодно спросил директор, смерив оценивающим взглядом.

– Можем, например, обмениваться дефицитом. Мы вам наш, а вы нам ваш, – предложил ему, едва ни запутавшись в «ваш-наш».

– Бартер? – произнес он нечто, очевидно, из области высшей коммерции.

– Возможно, – неопределенно ответил ему.

– А что у вас есть? – слегка оживился руководитель.

– Есть отечественные скороварки нескольких модификаций и кухонные комбайны по японской технологии, – вспомнил я о продукции, изготавливаемой нашим заводом в рамках конверсии. Ее еще надо было достать, но пока отбросил все сомнения, сочтя их мешающими делу.

– Так уж и по японской? – недоверчиво спросил директор.

– Еще по какой!.. На отладку линии приезжали миниатюрные японочки из самой Японии.

– Из самой Японии?.. И где же эта ваша линия работает?

– В НПО «Энергия», в Подлипках.

– Так вы из Подлипок? – неожиданно обрадовался директор, – Серьезная фирма... Что ж, привозите образцы. Если сотрудникам понравятся, будем «взаимно полезными», – протягивая руку для прощания, улыбнулся, наконец, он...

Вечером отослал партнеру отчет о своем успехе. И уже минут через пятнадцать получил ответ: «Коробочку с лезвиями вышлай немедленно через проводников. Ускорь формирование партии. Через неделю к нам через Москву едет Костя, мой двоюродный брат. P.S. Если удастся, отправь сразу две партии».

«Ну, нахал! Мед, да еще бочками», – мысленно возмущался я...

Делать нечего, для ускорения процесса пришлось подключить Рабкина и Шацило.

– Ну, Афанасич, нехорошо скрывать от друзей свои успехи, – деланно расстроился Виктор Семенович, – Получил должность, а ресторан зажал... Как ваша фирма называется?.. «Дубстар»?.. Оригинально, – смеялся он.

К концу рабочего дня Шацило доложил, что образцы продукции упакованы, и после оплаты их можно получить.

На следующий день на работу поехал на своем «Москвиче» и уже через час был готов к поездке на завод.

– Афанасич, возьми меня с собой, – попросил Рабкин, – А то скучно целыми днями сидеть на рабочем месте. Хоть на машине покатаюсь и на Москву посмотрю. Давно уже не был в столице.

Минут через сорок мы были на заводе.

– Действительно японский, – с интересом осмотрел кухонный комбайн директор, – Пожалуй, буду вашим первым покупателем, – заявил он.

Образцы поместили в одну из комнат приемной и уже через час мы набрали столько заказов, что их с избытком хватило на приобретение двух партий лезвий, а люди все шли и шли. И наш список потенциальных покупателей быстро пополнялся.

Когда показал его директору, тот неожиданно пошел навстречу.

– Анатолий Афанасьевич, я готов сразу отпустить вам лезвий, сколько потребуется, но за деньги, а с людьми договаривайтесь сами, – предложил он. Как хорошо, что я захватил с собой все деньги, которые оставил Дудеев. Так, на всякий случай. Вот и пригодились.

Мы тут же продали наши образцы сотрудникам завода, готовым расплатиться сразу. Оказалось, вырученных от продажи и захваченных с собой денег хватило, чтобы купить около пятидесяти пачек лезвий.

– Ну, Афанасич, ты такие деньги с собой возишь? – удивился Рабкин, когда я начал выгаскивать из скромной полиэтиленовой сумки пачки ассигнаций, – Хорошо тебя Дудеев снабдил. Неплохой «Дубстар» у вас получился.

Загрузив более двухсот килограммов ценного груза, тронулись в обратный путь.

– Афанасич, а как я теперь домой попаду? У меня же нет денег на электричку, – вдруг сообразил Рабкин, – Придется тебе ехать через Подлипки. И лучше не мимо предприятия, а прямо к моему дому, – посоветовал нахальный подчиненный.

– Вот, Виктор Семенович, взял тебя на свою голову. Зачем, спрашивается. Список ты писать не смог, очки забыл. Тяжелые коробки тебе таскать почему-то нельзя. Теперь вот еще вези тебя в Подлипки, – для вида поворчал я, в душе довольный удачной поездкой...

Груз хоть и компактный, но в таком количестве ставший заметным, недели на три загромождал нашу прихожую.

Теща все это время активно демонстрировала недовольство, поскольку считала, что из-за моей «поклажи» воздуха в помещении стало гораздо меньше, дышать нечем, да и такое количество металла может запросто притянуть молнию. А она панически боялась грозы, и прихожая была тем единственным местом, где, ей казалось, можно было спрятаться во время разгула стихии. Зато тещиному коту упаковки очень понравились, и вскоре на всех коробках стали видны следы его мощных когтистых лап...

Наконец объявился Костя. Мы встретились с ним на вокзале. Когда Костя узнал, что отправляю с ним двести килограммов груза, пришел в ужас.

– Костя, груз компактный, в купе поместится. Зато никому в голову не придет перемещать сорокакилограммовые упаковки. А в Бишкеке тебя Саша встретит, – успокаивал его.

Поезд отправлялся почти в полночь, и это облегчало наши погрузочные операции. Все же в эти часы людей на вокзале гораздо меньше, чем днем.

Постепенно я приспособился к отправке любых грузов. Но та первая отправка доставила столько волнений Татьяне, неизменно участвовавшей во всех подобных операциях.

Первый бросок был совершен от стоянки машины до камеры хранения. Пока Татьяна сторожила упаковки, я постепенно перенес сюда все остальные. Вскоре подошел Костя. Он взял свои вещи из камеры хранения, и мы с ним вышли на перрон, захватив часть груза. Циркулируя между ним и Татьяной, переправил весь груз на очередную промежуточную точку.

Минут через десять состав подали на платформу, и началась последняя, самая сложная стадия, когда приходилось что-то доказывать проводникам и каким-то людям с повязками, перекрывшим выход к поезду и выборочно досматривавшим багаж пассажиров, спешащих на посадку. То была своеобразная полулегальная таможня.

Мы с Таней облегченно вздохнули, когда, наконец, последняя упаковка заняла свое место в купе. Распрощавшись с Костей, налегке поспешили на стоянку.

Через день получил слова благодарности от моего партнера. Первая фаза операции «Рапира» благополучно завершилась. На два месяца деятельность фирмы «ДуСтар» была прекращена из-за полного отсутствия денежных средств. Все деньги были обращены в товар. Оставалось лишь ждать, когда завершится первый оборот экономического цикла по Марксу – ДЕНЬГИ-ТОВАР-ДЕНЬГИ.

– Афанасич, что там твой Дудеев думает? – чуть ли ни ежедневно донимал меж тем Рабкин, – Он собирается с нами расплачиваться, или как? – строго допрашивал он.

– Виктор Семенович, за что расплачиваться? – удивился, когда тот обратился впервые.

– Как за что? – возмутился Рабкин, – Мы тратим свое драгоценное рабочее время, ездим по заводам, выбиваем дефицитные лезвия, отправляем ему, а он даже не хочет за это заплатить. Как это понимать? – горячился он.

– И на какую сумму вы рассчитываете, Виктор Семенович? – мысленно покатываясь со смеху, спросил его.

– Ну, как минимум тыщонки на три, а там уж как его совесть подскажет. Я же не знаю, сколько он там на нас заработает, – объявил свои претензии Рабкин.

– И я не знаю. Да и сам Дудеев пока не знает. Товар еще надо реализовать... А три тысячи, между прочим, это мой месячный оклад, Виктор Семенович... Думаю, совесть Дудеева не подскажет ему заплатить вам такую сумму. За что? За то, что вы добровольно прокатились со мной на завод? – искренне возмутился я, – Вот Шацило может на что-то рассчитывать. Он договорился с заводом не только насчет покупки образцов, но и о большом заказе. А вы? Что сделали лично вы, Виктор Семенович?

– Ты меня не понял, Афанасич. Я лишь в принципе говорю... Сколько дадите, столько дадите. Но главное, чтоб оплатили. Я бесплатно на Дудеева работать не буду... К тому же я принципиально за равную оплату всем участникам, независимо от вклада. Все надо разделить по-честному, то есть поровну на всех четверых, включая Дудеева, – изложил он свое кредо.

– Я вас прекрасно понял, Виктор Семенович. Вы чудесно изложили коммунистический принцип распределения – поровну на всех, независимо от вклада каждого. А заодно и капиталистический – бесплатно работать не буду. Чудесно... Полагаю, капиталист Дудеев скажет – и не надо, не работайте, Виктор Семенович. Я вас даже не знаю.

– Надеюсь, ты так не скажешь, Афанасич? – неожиданно испугался Рабкин.

– Надейтесь, Виктор Семенович. «Надежды юношей питают, надеждою они живут», – не удержался я.

– Не понял, Афанасич, – совсем сник он.

– Это стихи, Виктор Семенович. Их не все понимают... А по делу скажу одно. В маленьком коллективе вклад каждого виден. И оплата в нашем деле будет по вкладу, а не по окладу, – завершил тот первый разговор работодателя с наемным работником...

В дальнейшем Виктор Семенович был не столь агрессивен, и лишь мягко намекал, что пора бы уж хоть что-то заплатить. У меня же все еще не было ни копейки.

Всю свою неудовлетворенность Рабкин сорвал на моей жене, случайно встретив ее в булочной у мытищинского хлебозавода.

– Слушай, что это с Рабкиным? – озабоченно спросила как-то вечером Татьяна, – Налетел на меня, как коршун. Что там, спрашивает, ваш Дудеев думает? Он собирается нам деньги отдавать?.. Какие, спрашиваю, деньги? Он что, вам должен? Должен, говорит. Мы на него работаем, как проклятые, целыми днями, а денег не видим... Что, правда, он ему должен?

– Да слушай ты его, – ответил жене и рассказал ей о ценном вкладе Рабкина в операцию «Рапира», – Прокатился разок со мной на завод. Теперь требует компенсации.

– Да-а-а?.. А я-то думала... Он меня так напугал. Нет, говорю, у нас денег. А как будут, мы лучше вам отдадим, сами как-нибудь перебьемся. Только этим его и успокоила... Не-е-ет... Больше постараюсь с ним не встречаться. А то забодает, – решила Татьяна и с тех пор старательно избегала встреч со странным человеком по фамилии Рабкин...

Глава 5. Тверская 10

После долгого перерыва получил, наконец, странный факс от Дудеева: «Толечка, если есть возможность, шли «Рапиру». И не забывай про «Гермес».

«Какая там возможность? Собрали заказы и два месяца молчим, как партизаны. Кто поверит в долг?.. Пока ни выполним своих обязательств, никто ничего не даст», – прикинул я и ответил партнеру предельно кратко:

«Возможности нет. Помню».

Через неделю позвонил некто Олег Филиппов, сказал, что он от Дудеева, и предложил встретиться в гостинице «Центральная» на Тверской 10.

К вечеру уже был в гостинице. Постучал в закрытую дверь номера и, не услышав ответа, собрался, было, уходить, как дверь неожиданно отворилась. На пороге стоял молодой кавказец:

– Вам кого?

– Олега Филиппова, – на всякий случай сказал ему, решив, что, скорее всего, перепутал номер.

– Проходите, – вежливо пропустил он в комнату. Я вошел и обомлел – на всех стульях и прямо на койках сидели десятка полтора кавказцев и все, как один, смотрели на меня.

– Здравствуйте, – растеряно поприветствовал их.

– Ассаламу алейкум, – вежливо ответил один из кавказцев, сидевших за столом, судя по одежде и сверкнувшим золотым зубам, старший, – Проходите, пожалуйста, сюда, – показал он на стул рядом с собой, с которого тут же вскочил сидевший рядом с ним молодой джигит, – Магомед, – встав со стула, протянул он мне обе руки для приветствия.

– Анатолий, – обменялись мы рукопожатиями. Я сел на предложенный стул.

– Олег, подойди, твой гость, – сказал кому-то невидимому Магомед.

Подошел, судя по виду, действительно Олег, молодой человек приятной наружности. Мы познакомились, и он сел рядом.

– Мы с вами говорили по телефону, – обратился я к Олегу, – Вы представились, что от Дудеева.

– А-а-а! – неожиданно обрадовался Магомед, – Значит, ты друг Дудеева? Очень рад, очень рад, – проговорил он и тут же что-то сказал на незнакомом языке. Произошло какое-то движение, и комната мгновенно опустела. Кроме Магомеда и Олега остались еще двое, которые засуетились, накрывая стол, – Все разговоры потом. Чай будем пить, – объявил хозяин.

Я огляделся. Если бы ни койки, подумал, что попал в офис. На столе Магомеда кроме телефона стоял факс, а в углу на небольшом столике разместился компьютер. Под столиком виднелся огромный ксерокс. Как впоследствии узнал, это было рабочим местом Олега, а рядом размещалась его койка. Поработал, поспал, снова поработал. Удобно.

Разговор не клеился. Я вообще не понимал, зачем попал сюда, в этот странный коллектив, а Олег все молчал. Говорили лишь мы с Магомедом. Мало-помалу выяснилось, что все присутствующие вовсе не с Кавказа, а из Бишкека, хотя и дагестанцы. В Москве они торгуют бельгийскими коврами. Странная связь, тем более, ковры искусственные. Наконец чаепитие завершилось, и я засобирался домой, так и не поняв, зачем меня все-таки пригласил Олег.

И лишь когда распрощался с Магомедом и его земляками, Олег, наконец, сказал:

– Минуточку, Анатолий. Тут тебе Дудеев кое-что передал, – открыв сейф, он достал три пачки денег и две из них тут же протянул мне, – Они в банковской упаковке, но если хочешь, пересчитай.

Он распечатал третью пачку и загрузил часть денег в какую-то машинку, которая тут же, насколько понял, лихо их пересчитала. Олег подобрал еще несколько купюр:

– Пять тысяч, – показал он мне на цифровой индикатор, взял из машинки пересчитанные деньги и протянул мне. «Доллары», – с изумлением узнал купюры, которые до сих пор видел лишь на картинках, но никогда не держал в руках.

Рассеянно поблагодарив Олега и гостеприимных хозяев, в состоянии полной прострации вышел из гостиницы. «Пять тысяч в такой маленькой пачке. Сколько же в тех двух банковских упаковках?» – мучительно пытался что-то прикинуть в уме, но разум внезапно отказался подчиняться, – «Бог с ними. Донести бы до дому. Там посчитаю», – решил, наконец, непосильную задачу и мгновенно успокоился.

«Инструмент, вроде дубинки или арифмометра», – припомнились вдруг слова Дудеева, и я пришел в себя окончательно, – «Что ж, теперь можно браться за „Рапиру“ и „Гермес“». Возможности, наконец, появились. Оборот завершен. Колесо завертелось», – радостно запела душа...

Вплоть до полуночи Татьяна считала доллары, разложив их ковер прямо на кровати. Похоже, ей доставлял удовольствие сам процесс раскладывания этого своеобразного пасьянса. Она группировала купюры по банковским номерам, искала «счастливые» номера, – словом, развлекалась.

И хотя давным-давно было ясно, что в наличии двадцать пять тысяч долларов, и их количество теперь вряд ли изменится, жена пересчитывала их вновь и вновь.

Уже через неделю все они были обращены в упаковки «Рапиры» и в бумаги «Черного золота». «Поклажа», к неудовольствию тещи и радости кота, вновь надолго заняла место в прихожей, ценные бумаги затерялись в одной из папок на книжной полке, а я, как директор, вновь остался без денежных средств. Хорошо, успел рассчитаться с Рабкиным и Шацило, согласовав сумму «премии» с Дудеевым. Как же был удивлен Виктор Семенович, получив на руки доллары. Оказалось, и в его жизни то была первая валюта...

На несколько месяцев я забыл о существовании фирмы «ДуСтар». Не беспокоил партнер, понимая, что коммерческая деятельность без оборотного капитала невозможна. Да и на основной работе дел хватало. Но прошло время, и однажды Олег вновь пригласил на Тверскую 10.

Правда, то уже была иная Тверская 10. Как оказалось, фирма Магомед сняла первый этаж древнего строения, размещавшегося во дворе-колодце гостиницы «Центральная». Главный вход здания вел в полноценные офисные помещения фирмы. Отсюда, через дверь с надписью «Служебные помещения», можно было пройти в спальные комнаты и в столовую с кухней, но туда обычно ходили через черный ход. Словом, Магомед с земляками благополучно обжились в Москве. По всему было видно, что их ковровое дело процветало.

У Олега ждал сюрприз. Мне снова передали деньги. Правда, в этот раз они пришли из Твери. Однокашник Саши начал, наконец, постепенно возвращать долг. Через неделю он собирался в Бишкек, а потому кроме денег ждали поручения партнера. Я должен был купить два принтера, а на оставшиеся деньги все ту же неизменную «Рапиру». Приобретая ее, даже не догадывался, что это была последняя партия. Как оказалось, мы удовлетворили потребности всех среднеазиатских республик на несколько лет вперед.

А вскоре Тверская 10 стала и моим «штабом». Сперва я приезжал сюда лишь по приглашению Олега, когда мне передавали деньги из Твери или из Бишкека. Но постепенно моими услугами по отправке грузов в Бишкек стали пользоваться приятели Дудеева, наезжавшие в Москву за товарами, которыми зачастую были все те же бельгийские ковры Магомед. Словом, со временем в его офисе я стал своим человеком, а мой «Москвич» маршрутным такси «офис-вокзал».

Незаметно для себя стал выполнять поручения не только Дудеева, но и его друзей-бизнесменов. Я разыскивал предприятия, выпускавшие оборудование для разлива и упаковки спиртосодержащих жидкостей, заказывал и приобретал это оборудование, доставлял его

в «закрома» офиса Магомеда, а затем отправлял малой скоростью в Бишкек, преодолевая внезапно возникшие таможенные барьеры. Именно в то время впервые столкнулся с таможенными «хитростями» и с нечистыми на руку таможенниками. И слово «таможенник» стало для меня таким же ругательным, как до того слово «полковник».

В деле Магомеда Олег был мозгом предприятия, а Магомед – его гигантским кошельком, в котором концентрировались не только деньги фирмы, но и целого дагестанского аула, откуда происходили бишкекские кавказцы. Но всему приходит конец, и однажды, навестив после месячного перерыва мой штаб, был поражен необычной обстановкой, царившей в офисе.

Было непривычно тихо. Магомед и Олег, развалившись в креслах, похоже, дремали. Не работал компьютер, молчали телефоны. В коридоре на стуле откровенно спал охранник.

– Что случилось? – спросил Олега.

– Кризис перепроизводства. Рынок насытился бельгийскими коврами. Теперь проедаем заработанное. Еще месяца три, и мы лишимся оборотного капитала. Аренда и содержание всей этой оравы сожрут все. Надо диверсифицироваться, – ввернул он умное словечко.

– Что будете делать?

– Не знаю. Ребята хотят открыть бутик. Но мне это не интересно... Предлагают работу в бельгийском торговом представительстве. Попробую перебраться туда.

Месяца через два побывал на новой работе Олега в районе Новокузнецкой улицы. Он представлял интересы бельгийских предприятий и выглядел как дипломат. Олег рассказал, что его как предпринимателя заинтересовало производство ювелирных изделий, которое он намерился создать в Киргизии, где прорва дешевой рабочей силы. Увы, тем планам не суждено было сбыться, а через год Олег получил вид на жительство и уехал в Бельгию.

Раза два-три заходил к Магомеду, но мне показалось, что без Олега они тихо умирали, и заглянув однажды на Тверскую 10, обнаружил там уже других людей. Года через три позвонил Магомед, и мы встретились с ним в районе Белорусского вокзала как старые друзья. Похоже, он так и не поднялся на былые вершины бизнеса и теперь скромно проживал в родном Бишкеке.

Глава 6. Камень

– Что-то ты там, Афанасич, химичишь потихоньку, а про друзей забыл, – с упреком сказал как-то Рабкин.

– С чего ты взял? – спросил его.

– Да слышу, как вы там шушукаетесь с Прозоровым... Сальдо. Бульдо, – ответил Виктор Семенович.

– Это не химия, а бухгалтерия, – рассмеялся я, – Хотя, если вдуматься, такая же химия... Отчет надо сдавать в налоговую инспекцию о финансовой деятельности фирмы.

– А ты что-нибудь в этом понимаешь? – спросил Рабкин.

– Учусь, – ответил ему.

Я действительно учился. Хорошо, под рукой оказался компьютер, бухгалтерская программа и учебники Прозорова, да и сам Прозоров, мой лучший компьютерщик, а по совместительству главбух фирмы, рекламирующей собачий корм.

Нулевые отчеты сдавал без проблем. Но как только на счет фирмы поступили деньги, а потом пришлось их расходовать, появились финансовые операции. Бухгалтером числилась дочь, но пока лишь числилась.

Как же быстро растут дочери, впрочем, сыновья, очевидно, тоже. Вроде совсем недавно пошла в первый класс. Кажется, вчера мы с женой водили ее в музыкальную школу и на концерты. И вот уже восемь лет хореографического отделения позади. Что дальше?

Дочь привыкла, что у нее заняты все дни и вечера напролет, а тут вдруг свобода. Ничего хорошего. Дети всегда должны быть чем-то заняты. Им свободное время противопоказано, особенно в переходном возрасте. И дочь вдруг сама нашла себе занятие.

– Папа, можно пойду учиться на международные курсы юных менеджеров при Плехановском институте? – спросила она однажды.

Конечно же, разрешил, хотя курсы были платными, а занятия проходили по выходным целых учебных два года. Но результатом стал международный диплом, который дочь получила одновременно с аттестатом зрелости.

– Куда будешь поступать? – спросил как-то Светланку.

– Конечно, в Плешку, – ответила она.

– Светик, по-моему, ты переоцениваешь свои и наши возможности, – сказал дочери, насыщенный о нечистоплотности приемной комиссии этого учебного заведения. И еще знал анекдот все о том же:

– Гиви, какой проходной балл в твой Плэшка?

– Дэсят тысяч, кацо.

– Вах!.. Целий «Волга»... Нэт... Пойду МГИМО. Там двадцать пять всего... Сколько человек можно поступит за твой дэсят тысяч.

Но дочь сдала документы и начала готовиться к вступительным экзаменам. Письменной математики она не боялась. Из десяти задач на пять баллов надо было решить восемь. Дочь решила правильно все десять. Лишь одну из них не до конца, получив правильный, но не полный ответ. Экзаменационные работы проверял компьютер.

Накануне второго экзамена – сочинение по русской литературе – Светланка заболела. На экзамен привезли с температурой. Каково было удивление, когда ее не допустили к экзамену из-за двойки по математике.

– Не может быть, – возмутился я и пошел в приемную комиссию.

Там мне, как и другим родителям, предъявили ее работу. Как и ожидал, объективный компьютер поставил девять плюсов, один плюс-минус и итоговую оценку «отлично».

Но, вопреки правилам, у каждого ответа авторучкой кем-то были вписаны «замечания», типа «Не вполне точно», «Недостаточно подробно», – и все плюсы компьютера исправлены на минусы. Соответственно, итоговая оценка из объективной «отлично» обращена в субъективную «неудовлетворительно».

– Как это понимать? – обратился к самому важному из преподавателей-фальсификаторов, – Да я от вашей пачкотни камня на камне не оставлю! Я, дипломированный математик, такого безобразия еще не видел, – несколько погрешив истиной, обрушил на него свой праведный гнев.

– Да. Вы вправе обратиться в суд. И я уверен, вы его выиграете, – посмотрев работу дочери, ответил он, – Но, увы, к следующему экзамену она не допущена. Какой вам толк от выигранного суда? – привычно убеждал ученый мерзавец.

– Забирай документы, – сказал дочери, – У этих законченных негодяев ты ничему хорошему не научишься.

Чтобы не терять год, дочь окончила десятимесячные бухгалтерские курсы, и в девяносто первом году без проблем поступила на экономический факультет МИСИ...

Конечно же, Светлана посмотрела и подписала баланс фирмы, который мы сделали с Прозоровым, но честно призналась, что сама бы такого не сделала.

Как ни странно, но мой первый не нулевой баланс был принят в налоговой инспекции без замечаний.

Меж тем мы с Дудеевым вплотную подошли к тому направлению деятельности, которым в дальнейшем пришлось заниматься многие годы, и которым оба занимаемся до сих пор. Все началось с факса: «Толечка, узнай, кому у вас нужен камень? Очень красивый гранит красного цвета. Можно поставлять вагонами прямо с карьера».

Какой гранит? По какой цене? Никакой информации. Что ж, раз с карьера, значит полуфабрикат. Какой полуфабрикат? В общем, вопросов больше, чем ответов. Ну и задание подбросил партнер.

В библиотеке предприятия поискал литературу по камнеобработке.

Ничего. Отправился по книжным магазинам Москвы. Такая же картина.

Лишь в телефонном справочнике обнаружил одно подходящее заведение – Московский камнеобрабатывающий завод. Оказалось, он размещен не в Москве, а в Долгопрудном.

Не откладывая в долгий ящик, отпросился с работы и отправился в подмосковный городок. Коридоры здания администрации были забиты народом. Во все кабинеты многолюдные очереди. А кабинет директора штурмовала огромная агрессивная толпа.

Часа через три попал к заместителю директора Михайлову. Оглядываясь назад, думаю, мне тогда очень повезло. Спокойный уравновешенный Михайлов не выгнал с порога, что непременно сделал бы директор завода Ткач.

Михайлов, геолог по образованию, тут же определил, что красным гранитом из Киргизии может быть только каиндинский гранит.

– Другого красного гранита в Киргизии я не знаю. Вряд ли там что-то открыли, – уверенно заявил Михайлов, – Что ж, если блоки большие, мы готовы покупать. Кстати, какой они группы? – спросил он.

Я, разумеется, не знал. Собственно, я ничего не знал.

– Зайдите к Фурниченко, – порекомендовал Михайлов, – Это начальник отдела снабжения. Он вас просветит по всем вопросам.

Фурниченко тоже оказался неплохим человеком. Сославшись на Михайлова, сообщил ему все, что знал о возможных поставках.

– Очень вовремя вы к нам попали. Мы уже истощили все свои запасы сырья. Последние блоки выкапываем из-под снега... Каиндинский гранит знаем. Так себе, но пойдет. Но больше двухсот долларов за куб не дадим. У нас пока госпредприятие. Больше мы просто не имеем права, – рассказал Фурниченко.

Но, когда случайно выяснилось, что мы с ним земляки, начальник отдела снабжения преобразился.

– Слушай, Анатолий, – тут же перешел он на «ты», – Процентом десять я тебе прибавлю, как земляку. Но ты поторопись. К лету это не пройдет... Хочешь, покажу тебе наши склады сырья. Сам увидишь, – предложил он.

Конечно же, я хотел все увидеть своими глазами и вскоре впервые попал на камнеобрабатывающее предприятие. Огромная территория была отведена под склад сырья, заполненный каменными глыбами приличных размеров.

– А вы говорили, сырья нет, – показал я на глыбы.

– Это непригодные блоки, с трещинами. Они развалятся в станке, если пилить, – разъяснил Фурниченко.

– А для чего их держать, да еще в таком количестве?

– Иногда покупают на памятники. А скоро у нас свой цех памятников будет. Правда, поговаривают, не наш, а какое-то частное предприятие. Но на нашей территории. Странно все это, – с грустью прокомментировал он.

От Фурниченко узнал, что бесформенные каменные глыбы называются блоками.

– Хочешь посмотреть, как пилят блоки? – спросил он, – А заодно помотришь на наши сырьевые проблемы.

Мы подошли к большому цеху, около которого рабочие действительно лопатами выкапывали из огромного сугроба один из блоков, который собирались установить на стоявшую рядом тележку.

Зашли в цех. Он поразил страшным грохотом, из-за которого приходилось не говорить, а кричать. Работали десятки распиловочных станков. Сумасшедшее производство.

Увидел и продукцию этого цеха – ржавые от влажной железной пыли бесформенные каменные плиты неопределенного цвета, с грубыми следами распила.

– Из этого добра делают красивую плитку? – удивленно спросил я Фурниченко.

– Из этого, – усмехнулся он, – Станки у нас старые. Видишь, какой клин вместо параллельного распила, – показал он на одну из плит, – Вот отшлифуют, отполируют, любо дорого посмотреть. А сейчас и смотреть не на что, грязь и ржавчина. Грязное производство, – заключил он, завершая экскурсию...

Вскоре Дудеев подтвердил, что гранит действительно каиндинский, да и блоки оказались приличных размеров. Сказал, что иногда бывают блоки с трещинами, но такие обычно не отправляют. Камень на карьере стоит около сорока долларов за куб, так что цена, предложенная Фурниченко, нас вполне устраивала.

Уже на следующий день мы заключили договор на поставку опытной партии сырья, и недели через две Саша, наконец, сообщил, что вагоны с нашими блоками двинулись из карьера в сторону России. Еще через неделю позвонил Фурниченко и обрадовал новостью, что наши пять вагонов пересекли российскую границу и дня через два-три будут в Долгопрудном.

Эти первые блоки я увидел уже на складе сырья.

– Хорошие блоки, – одобрил Фурниченко, показывая мне несколько больших бесформенных камней, одиноко лежавших на одной из пустых платформ.

– И это все? – удивленно спросил его.

– Что ты, – рассмеялся Фурниченко, – Остальные уже в работе. Очень вовремя пришел ваш гранит. Приезжай завтра. Будет готовая продукция. Думаю, будем с вами работать. Михайлову я уже доложил, – сообщил он приятную новость.

На следующий день вместе с Фурниченко зашел к Михайлову. Глянув на красивую плитку, которую мы принесли с собой, тот сказал:

– Что ж, полируется неплохо. В качестве ширпотреба пойдет. Давайте, чтоб ускориться, пролонгируем старый договор, увеличив объем опытной партии втрое, – предложил он. Я не возражал, и мы тут же внесли необходимые дополнения.

Неожиданно в кабинет заглянул решительного вида мужчина, увидев которого Михайлов и Фурниченко заулыбались.

– Проходите, Юрий Иванович, – пригласил незнакомца Михайлов, жестом показав мне, чтобы пересел на другой стул, – Вот посмотрите, каиндинский гранит, – показал он нашу плитку.

– Нормальная полировка, – одобрил, судя по всему, специалист, – А где сырье взяли? – спросил он Фурниченко.

– Да вот Анатолий Афанасьевич очень вовремя подбросил, – показал он на меня.

Так я познакомился с Сычевым, большим знатоком камня в стране. Вряд ли Юрий Иванович запомнил ту нашу встречу, но я тогда смотрел на него во все глаза и внимательно выслушивал все, что он рассказывал.

– Там у вас еще мрамор неплохой есть. Вы же знаете, где достать, – обратился ко мне Сычев. Я, разумеется, ничего не знал, но на всякий случай кивнул.

– Да вы что! – обрадовался Михайлов, – Было бы очень кстати, Анатолий Афанасьевич. Выручайте.

– Я постараюсь, – неопределенно пообещал ему...

Так мы с Дудеевым вошли в число поставщиков камня Московского камнеобрабатывающего завода, как тогда шутили, имени ЦК КПСС. И меньше, чем через месяц, снова выручили знаменитое предприятие, поставив десять вагонов гранита и пять мрамора. Но, к сожалению, то были наши последние поставки – обстоятельства вынудили нас расторгнуть договор с заводом.

Глава 7. Нефтяные пузыри

Прошло уже больше года с начала нашей с Дудеевым совместной деятельности, и я вдруг вспомнил о векселе «Московской недвижимости». Деньги были бы очень кстати, поскольку вся выручка от продажи первой партии гранита ушла на оплату наших расходов, в том числе и на закупку очередной партии гранита и мрамора.

– Могу я получить деньги по этому векселю? – обратился в окошечко фирмы на Профсоюзной улице.

– Мы деньгами не оплачиваем, – удивила оконная девушка, – Обратитесь к любому менеджеру в зале, и он оформит вам новый вексель.

– Мне нужны деньги, а не новый вексель, – изложил ей свои законные требования.

– Мы денег не выдаем, – повторила девушка и решительно закрыла окошко.

Я впервые встретился с недобросовестным бизнесом, а потому был возмущен лишь некорректным поведением девушки, а отнюдь ни тем, что услышал по поводу моего векселя. Пришлось обратиться к менеджеру.

Увы, его реакция оказалась аналогичной:

– А чем вас не устраивает эта схема? Мы же к сумме вашего векселя добавляем целых тридцать процентов. Это же выгодно, – уговаривал молодой человек.

– Кому? – рассмеялся я, – Ваш предыдущий вексель не принес мне никакой прибыли. За год деньги стали другими и, судя по всему, через год получу даже меньше, чем внес в прошлом году... Короче, мне нужны мои деньги, а не ваш вексель. Как мне их получить?

– Никак, – нагло заявил молодой человек и вышел из зала, как оказалось, вовсе не по моим делам. Подождав за столиком минут пятнадцать, понял, что он не вернется. Обратился к другому менеджеру. Все повторилось один в один, включая уход из зала.

«Так еще всех менеджеров разгоню. Некому будет обслуживать клиентов», – подумал я. Побродив по залу, отыскал кого-то из руководителей этих так называемых менеджеров, чтобы заявить протест, а заодно пожаловаться на некорректное поведение персонала.

– Это решение руководства. Ничего сделать нельзя. Выписывайте новый вексель и приходите через год, – привычно разъяснил мне «руководитель» и, нагло зевая во весь рот и потягиваясь, всем видом показал, что разговор окончен.

Стало ясно, что в зале моей проблемы не решить, и я отправился в поисках настоящего руководства. Оно, разумеется, отгородилось от посетителей охраной.

– Вам сюда нельзя. Идите в зал и там решайте ваши вопросы, – разъяснил начальник охраны.

– Тогда вызовите вашего руководителя сюда, иначе вызову милицию, – перешел я к угрозам.

– При чем здесь милиция? – удивленно спросил начальник охраны.

– При том, что меня здесь пытаются в наглую обокрасть. А вы охраняете воров, – ответил ему, похоже, не очень-то удивив его подобным заявлением.

– Ладно, пройдите в тот кабинет, – показал он на ближайшую дверь...

– Напрасно вы отказываетесь от вашего счастья, – привычно заявил один из продавцов этого самого счастья, сидевший в кабинете за той самой дверью, – Недвижимость это самое выгодное вложение капитала. Тем более, московская недвижимость, – продолжил убеждать очередной клерк мошеннической фирмы.

– Для кого выгодное? – искренне рассмеялся я, – Лично меня ваши условия не устраивают... Что же касается недвижимости, сомневаюсь, что ваша контора вообще ей занимается. Зачем? Вам и так хорошо, – заявил ему.

Выслушав мои претензии, клерк сбросил маску доброжелательности.

– Мы ничем не можем вам помочь, потому что вы не получили ваши деньги вовремя, а наши деньги в обороте. Идите, выписывайте новый вексель. Другого вы здесь не дождетесь, – заявил он и отвернулся к своим бумагам.

– Похоже, вы ничего не поняли. Никаких новых векселей я оформлять не буду. Без денег сразу же пойду в прокуратуру, в милицию, в редакцию «Вечерней Москвы» и еще кое-куда. Уже завтра вы поймете, как были неправы из-за пустяковой суммы, – выдвинул ему последние аргументы.

Внимательно осмотрев меня с головы до пят, тот вдруг взял телефонную трубку:

– Подойдите к окошку. Вам выдадут ваши деньги, – сказал мне и дал соответствующие указания оконной девушке.

Мне не за что было его благодарить, и я удалился без слов...

– Афанасич, ты человек многоопытный, – начал, как всегда с подходцем, Рабкин, – Посоветуй, куда вложить деньги, в недвижимость или в нефть? – спросил он как-то раз.

– Смотря, в какую недвижимость, и в какую нефть, – попросил я уточнений.

– Фирма есть такая, «Московская недвижимость», а нефтью занимается «Черное золото». Ты разве не слышал их рекламу?

– Не только слышал, но и вдоволь наобщался, особенно с «Московской недвижимостью», – ответил Рабкину и даже рассказал о своих приключениях, – Теперь предстоит получить деньги с «Черного золота». Думаю, предложат то же самое – продлить вексель на год, а потом еще на год и так до тех пор, пока начальный взнос совсем ни обесценится. Деньги возвращать никто не любит.

– Ничего себе, – удивился Рабкин, – Куда же тогда вкладывать?

– Не знаю, Виктор Семенович. Лично я больше никуда не собираюсь вкладывать.

– А можно я с тобой съезжу, посмотрю, как это дело обернется? – попросил Рабкин.

– Езжай. Могу даже представить своим заместителем, – предложил ему, – Тогда будешь присутствовать официально, а не на птичьих правах. К тому же есть идея, как сделать их сговорчивей.

– Что за идея?

– Попрошу рассчитаться не деньгами, а нефтью. А это намного дороже, чем вернуть деньги с процентами.

– Да ты что!

– Точно. К тому же у меня бумаг как раз на железнодорожную цистерну. Сомневаюсь, что отдадут нефтью, но тогда им легче будет расстаться с деньгами, – выложил я Рабкину свой план.

– С удовольствием подыграю, – бодро зашевелил усами Виктор Семенович...

На следующий день мы уже были у офиса «Гермеса». Как когда-то нас с Дудеевым, Рабкина поразила гигантская очередь у входа.

– Слушай, Афанасич, не может быть, чтоб разом собралось столько дураков. Может, ты не прав? – вполне серьезно спросил он.

– А мы это сейчас проверим, – ответил ему и бодрым шагом уверенно двинулся к центральному входу.

– Вы куда?! – бросился ко мне какой-то мужчина со списком, – Здесь очередь! Записывайтесь и проходите в порядке очереди!

– Мы организация, – сунул я визитку охраннику, – Это мой заместитель, – жестом показал на Рабкина, – Мы по поводу поставок нефти, – объяснил ему цель нашего визита.

– Проходите, пожалуйста, – пропустил тот, – Что шумите?! Это организация! – успокоил он разволновавшуюся толпу.

– Ну, вот, Виктор Семенович, а ты говоришь, не может быть. Очень даже может быть. Потому и «Гермес» процветает. И ни он один.

Наконец мы уселись за столик менеджера.

– Граждане, по одному, – обратился к нам молодой человек в добротном костюме.

– А мы и есть одна организация. Я директор, а это мой заместитель Рабкин, – представился я, вручив менеджеру визитку.

– Что вы хотели, Анатолий Афанасьевич? – спросил тот, изучив картонку с информацией.

– Сделать заказ на партию нефти, оплаченной нами по вашим векселям, – пояснил я менеджеру, заметив, как у того внезапно округлились глаза.

– Вы ошиблись. Мы нефть не поставляем, – неуверенным голосом вдруг заявил он.

– Не может быть, – продолжил я разыгрывать свою роль, – В ваших векселях черным по белому написано, что через год я могу получить, на выбор, либо свои деньги с процентами, либо определенное количество нефти. Разве это не так?

– Написано может быть, что угодно, – немного подумав, нерешительно произнес перепуганный менеджер.

– Что значит, что угодно?! – взревел Рабкин, – Вексель это документ. Это ваши обязательства. А раз там написано, что нефть, значит, нефть.

– Поймите, господин Рабкин, это все игра. Вы же взрослые люди и должны понимать, что нефти вам никто никогда не даст. Мы сами на этом зарабатываем, – внезапно раскрыл главный секрет «Гермеса» его менеджер.

– Да вы что?! – с деланным возмущением подключился я, давно уже об этом догадавшийся, – Вы это заявили официально, от компании, или как частное лицо?

– Как частное лицо, – мгновенно сообразил менеджер, – Господа, давайте, пройдем в кабинет, там поговорим, – предложил он, поскольку в нашу сторону уже с любопытством поглядывали другие менеджеры и их клиенты.

– У нас секретов нет. По-моему, это может показаться интересным всем вашим клиентам, – не согласился с ним.

– Давайте все-таки пройдем, Анатолий Афанасьевич. Мы мешаем людям. И потом я вынужден поднять уровень. Мы поговорим в кабинете нашего начальника. Там нам будет удобнее договориться, – продолжил настаивать менеджер.

Что ж, пришлось согласиться, тем более, в разговоре впервые прозвучало волшебное слово «договориться»...

В кабинете к нашему менеджеру присоединились его начальник и юрист.

– Чем занимается ваша организация, Анатолий Афанасьевич? – спросил начальник после взаимного представления.

– Поставками сырья предприятиям московского региона, – ответил ему общей фразой.

– А как вы вышли на нашу нефть? – заинтересованно спросил юрист.

– Вы сами предложили эту игру, как назвал вашу деятельность ваш менеджер.

– Надеюсь, вы, господа, согласны с тем, что это удачный маркетинговый ход и не более того? – с доброжелательной улыбкой поддержал мысль своего менеджера его начальник.

– Настолько удачный, что мы вложили большие деньги, рассчитывая на хорошую прибыль, – продолжил я игру.

– Я думаю, вы поняли вашу ошибку, и мы разойдемся добрыми друзьями, – предложил юрист.

– Боюсь, вам придется согласиться с нашими условиями, и лишь тогда мы разойдемся добрыми друзьями... Мы настаиваем на соблюдении условий оплаты векселей нефтью,

поскольку представляем не только наши интересы, но и интересы своих клиентов, держателей ваших векселей, – четко изложил я свои требования.

– Не понял... Разъясните, пожалуйста, что за ваши клиенты, у которых наши векселя? – забеспокоился начальник.

– Все очень просто. Поскольку мы не располагаем большими средствами, то сочли возможным провести разъяснительную работу среди владельцев ваших векселей. Мы убедили их, что, объединив наши векселя, сможем получить от вас солидный объем нефти. А значит, каждый векселедержатель получит от нас гораздо больше, чем просто обменяв его у вас на деньги.

– Каким это образом вы объединили векселя? Они же именные, – включился юрист.

– Наша организация заключила договор с каждым клиентом и получила от них доверенности на право истребования у вас нефти для реализации ее нашему заказчику.

После этих слов в разговоре возникла томительная пауза. Мы с Рабкиным молчали. Начальник меж тем перешептывался с юристом. Наконец он решился:

– Господа, мы приоткроем маленькую тайну. Никакой нефти на самом деле нет... Это действительно приманка для потенциальных вкладчиков. Слово «нефть» для многих, как конфетка для ребенка. Такой вкладчик скорее понесет деньги нам, чем в банк или еще куда, хотя в принципе разницы для него нет никакой.

– Но ведь это обман, – возмутился я, – Выходит, «Гермес» мыльный пузырь, а ни мощная нефтяная корпорация, как утверждает ваша реклама?.. А если мы сообщим ваши откровения газетчикам?.. Представляете, с каким звоном лопнет ваш нефтяной пузырь.

Снова возникла пауза, нарушенная, в конце концов, начальником:

– Господа, мы предлагаем договориться о сумме компенсации... Разумеется, в разумных пределах. Кстати, на какую сумму вы собрали наших векселей?

– Ориентировочно на десять миллионов, – мгновенно соврал я.

– Долларов, – неожиданно добавил Рабкин.

– Извините, господа, – услышав немислимую сумму, сник начальник, – Нам придется пройти к вице-президенту. Такие суммы не в моей компетенции, – сказал он и принялся звонить по телефону...

В уютном кабинете вице-президента разговор повторился практически слово в слово. Наконец мы дошли до суммы якобы объединенных нами векселей, и пораженный ею хозяин кабинета надолго задумался, подсчитывая что-то с помощью калькулятора.

– Неплохо вы нас подсидели, господа, даже если договоримся «фифти-фифти», – подвел итоги своим раздумьям вице-президент, – Надеюсь, после этого все останется между нами, и вы прекратите вашу бурную деятельность? – обратился он к нам.

– Разумеется, – пообещал ему, торжествуя мнимую победу.

– Подготовьте проект договора, – приказал вице-президент юристу, – А я пока переговорю с президентом. Прошу прощения, господа, – раскланялся он.

– Господа, пройдемте в мой кабинет, – предложил начальник менеджеров.

Мы прошли через зал, в котором уже не было ни души.

– А где народ? – удивился Рабкин.

– Думаю, они прекратили прием клиентов, – ответил ему, мучительно соображая, как достойно выйти из сложившейся ситуации.

– Господа, я пока готовлю «рыбу» договора, а вы, чтобы не скучать, посмотрите наши проспекты, – предложил юрист, положив перед нами по пачке красочно оформленных буклетов.

И, о, боже!.. Я вдруг с ужасом обнаружил, что мы ведем переговоры с организацией «Гермеса», которая тоже выпустила свои «нефтяные» векселя, но это, увы, не «Черное золото».

– Виктор Семенович, – показал Рабкину соответствующее место буклета. Тот мгновенно догадался.

– Что будем делать? – шепотом спросил он.

– Ноги, – ответил тому, и мы вышли из кабинета, спросив для вида, где туалет, – Это не «Черное золото», – сообщил ему, едва оказались в зале.

– Я уже понял, – подтвердил он, – А где тут у вас «Черное золото»? – тут же спросил он пробежавшего менеджера.

– А вы и их успели наказать? – беззлобно рассмеялся тот, – Они недавно переехали в железнодорожное здание у метро «Красные ворота». Из высотки выйдете, сразу налево, – разъяснил он.

– Вперед, – скомандовал я, и мы с Рабкиным ушли по-английски, не попрощавшись.

У входа скучал охранник. Толпы, час назад штурмовавшей «Гермес», уже не было.

Возмущенную толпу мы обнаружили лишь у нового офиса «Гермеса», что у Красных ворот. Подойдя к закрытым дверям, прочли свежее объявление:

«Операции с векселями „Черное золото“ временно прекращены по техническим причинам».

– Оперативно, – переглянулись мы.

– Какой гениальный план рухнул! – сокрушался Виктор Семенович по дороге на работу, – Сам Корейко позавидовал бы. Ты гений, Афанасич, – подхалимничал он.

– Я знаю, – ответил ему, раздосадованный, что идея пришла в голову слишком поздно.

Оба офиса «Гермеса» открылись лишь через неделю, когда в печати появились разъяснения, что по техническим причинам корпорация временно прекращает расчеты нефтью по своим векселям. Со временем временное, разумеется, превратилось в постоянное. Впрочем, иного и быть не могло. А через пару лет мощная «нефтяная» корпорация тихо скончалась, оставив с носом своих многочисленных акционеров и векселедержателей...

«Неверова в президенты!» – припомнились вдруг многочисленные призывы акционеров «Гермеса», которые регулярно печатали в газете, издаваемой корпорацией и распространяемой бесплатно.

«Вот где Корейко», – подумал тогда.

Глава 8. Москва-Бишкек

«Толечка, нужны лекарства: анальгетики, антибиотики, транквилизаторы. Список пришло. Закупай все, что можно», – с этого факса началась наша лекарственная эпопея.

Вскоре пришел длинный перечень лекарств, в котором знакомым оказался только анальгин. Саша указал и предельные цены, которые его устраивали.

Для начала зашел в аптеку, где случайно встретился с Рабкиным:

– Афанасич, ты что заболел? – услышал сзади его голос, а, обернувшись, понял, что тот, надев очки, из-за плеча внимательно изучал мой список и, похоже, уже давно.

– Заболел, Виктор Семенович, – ответил ему, не горя желанием привлекать его к этой работе.

– Чем интересно? Воспалением хитрости? – лукаво улыбался Рабкин, – Такими лекарствами можно от всего вылечить... Колись, Афанасич. Опять Дудеев?

Я лишь обреченно кивнул головой.

– Ладно, поможем, – мгновенно взбодрился Виктор Семенович, вспомнив, очевидно, о долларах, которыми были как-то раз вознаграждены его мнимые услуги, – Пойдем к заведующей, потолкуем, – потащил он к служебному входу.

Посмотрев наш список, заведующая сказала, что большинство лекарств отпускается строго по рецептам, да и цены, указанные в списке намного ниже аптечных.

– А если мы вам поставим эти лекарства по промежуточным ценам? – начал фантазировать Рабкин.

– Договоримся, – мгновенно среагировала заведующая, – Я вам даже подскажу, где их можно выгодней купить.

– А почему вы сами там не покупаете? – наивно спросил Виктор Семенович.

– Потому, – усмехнулась заведующая, – Вы, похоже, новички в этом деле? – спросила она. Я кивнул, – Понятно... Ну, во-первых, у аптеки мало денег, и мы не можем покупать большие партии прямо на заводе. Для нас важнее ассортимент. А во-вторых, нам выгодней покупать у посредников, потому что выше торговая наценка, да и с посредниками можно договориться насчет дополнительной оплаты... Можно? – с намеком обернулась она ко мне.

– Разумеется, – ответил ей, тут же сообразив, отчего у нас вдруг стали стремительно расти розничные цены...

Что ж, тот контакт оказался полезным. Мы получили много интересной информации. Оказалось, значительную часть лекарств из списка производит московская фабрика «Ферейн». Туда и отправился в первую очередь. Там и приобрел большую партию медикаментов. И картонные коробки с лекарствами заняли традиционное место в прихожей.

– Это лекарства, а не металл, – пояснил недовольной теще, сердито поглядывавшей на чуть ли ни ежедневно растущую гору коробок.

– Столько лекарств? Еще отравите меня, чего доброго, – высказала она такое же дикое предположение, как об упаковках «Рапиры», притягивающих молнию.

– Они в герметичной упаковке. Почаще гоняйте вашего кота, чтоб не царапал коробки. Тогда ничего не случится, – озадачил ее, причем настолько, что уже на следующий день коробки скрылись за плотным покрывалом, сделавших их недоступными для домашнего любимца...

Бурную деятельность пришлось прекратить, когда кончились деньги, вырученные от продажи векселей «Московской недвижимости» и «Черного золота». Зато теперь появился стимул активизировать усилия в позиционной борьбе с московским камнеобрабатывающим заводом, не желавшим оплачивать поставленный им полгода назад камень.

Как хорошо все начиналось. Опытную партию гранита нам оплатили, едва камень выгрузили из вагонов. Но уже со следующей поставки с нами начали играть в кошки-мышки. Вагоны уже давным-давно пересекли границу, а звонков об их прибытии на завод не было и не было. Выждав все разумные сроки, позвонил сам и узнал, что вагоны пришли несколько дней назад, но весь камень якобы забракован и выгружен на свалку. Я был потрясен.

На следующий день прямо с утра прорвался к Фурниченко.

– Все блоки в трещинах, пилить нельзя. Мы составили акт. Вот твой экземпляр, – слегка смущаясь, подал он какую-то бумажку.

– А почему меня не пригласили, когда осматривали блоки? – спросил его.

– Какая разница. У нас комиссия.

– Без представителя поставщика эта комиссия фикция. Я должен лично убедиться, что блоки действительно имеют трещины. Как мне осмотреть блоки? – спросил я Фурниченко.

– Не знаю. Ищи свои блоки на свалке, – не глядя на меня, сердито ответил тот. Что-то настораживало. Чувствовалась какая-то неискренность в ответах земляка...

– Вам запрещен проход на территорию предприятия, – остановили меня на проходной, даже не глянув в мой пропуск.

– Почему?

– Не знаем. Идите к руководству.

Вернулся к Фурниченко.

– Слушай, приходи завтра. Сегодня ничего не выйдет, – снова удивил земляк...

Вечером связался с Дудеевым по телефону.

– Какие трещины? – возмутился Саша, – Я сам отбирал все блоки. Никаких трещин не было.

На следующий день Фурниченко провел через проходную, но со мной почему-то не пошел. Облазив всю свалку, не обнаружил ни одного нашего блока. Зашел в цех к знакомому мастеру. И от него неожиданно узнал, что лишь вчера они допилили наш последний блок.

– Что я каиндинский гранит не знаю, – ответил мастер, когда сказал ему, что этого не может быть, – Сходи на склад готовой продукции. Там тебе подтвердят, – предложил он.

На складе не только подтвердили слова мастера, но и показали ящики с плиткой. С большим трудом уговорил их дать мне хоть одну плитку. Целиком ее было не вынести с завода, а потому вернулся в цех, где плитку распилили пополам.

Фурниченко на работе уже не застал. Его сотрудники сказали, что тот срочно взял отгул. А потому сразу направился к Михайлову.

Выслушав претензии Михайлова к нам, как к поставщикам, сообщил ему все, что удалось узнать в цеху и на складе, и потребовал предъявить забракованные блоки, которых не оказалось даже на свалке.

– Кто вас пропустил на территорию завода?! Что за самодеятельное расследование?! – неожиданно возмутился замдиректора, но отрицать очевидное не стал, – Подождите меня в коридоре. Я переговорю с директором, – попросил он.

«И здесь воры и мошенники», – возмутился я, сидя у двери кабинета в бесконечной очереди посетителей...

– Пойдем к директору, – вскоре пригласил Михайлов.

Директор завода Ткач живо напомнил мне одного из «братков», приходивших к Магомеду за коврами. Он был в пиджаке канареечного цвета, сшитом на заказ, и специфических «кавказских» брюках. Не хватало лишь массивной золотой цепи на шее, да пальцев веером.

– А кто вас пропустил на завод? – спросил Ткач вместо приветствия.

– У меня спецпропуск на режимные объекты, а у вас всего лишь заурядный заводик, – соврал ему.

– Да это Фурниченко, скорее всего, удружил. Он к нему равнодушен, – пояснил вдруг Михайлов.

– С чего бы это? – посмотрел на меня Ткач. Я лишь неопределенно пожал плечами, – Ну, я ему вружу, – раздраженно бросил директор. Неожиданно он поднялся из-за стола и расплылся в улыбке, – Милости прошу, господи. Проходите, пожалуйста.

Я оглянулся. В кабинет без стука врывались два натуральных «братка», выглядевших как двойняшки в своих малиновых пиджаках и золотых побрякушках. Один из них с распушенной веером рукой двинулся к Ткачу, другой остался на месте.

– Где шили? – с завистью оглядывал пиджак клиента директор завода, – Класс, – восторгался он, – Выйдите, я вас приглашу, – буркнул он Михайлову, и мы как нашкодившие школьники бодро выскочили из кабинета директора, очастливленного визитом знатных гостей...

Нас пригласили лишь через час.

– Слушай, а что мы с ним возимся? – не обращая на меня внимания, спросил Ткач Михайлова, – Он нам нужен? Что, мы сами не достанем такой гранит?

– Что мы сами сейчас достанем, – ответил Михайлов, – А гранит неплохой и цена нормальная. И мрамор у них хороший, – похвалил он.

– Считаешь, есть смысл? – спросил Ткач. Михайлов кивнул, – А сколько вы сможете поставлять в месяц, – обратился он, наконец, ко мне.

– Гранита по двести кубов, мрамора по сто, – ответил ему, – Но теперь только по предоплате, – выдвинул ему наши условия.

– Какая предоплата! – возмутился Ткач, – Нам деньги Лужков платит. Причем, нерегулярно. Вот и крутимся.

– Мы тоже крутимся, – сердито ответил ему, – По договору вы обязаны оплатить наши блоки в пятидневный срок после поставки, а вы устроили цирк со свалкой. Только предоплата. Стопроцентная.

– Ну, ладно-ладно, – уже вполне дружелюбно обратился ко мне Ткач, – Мы поставим вас в очередь на оплату. Как дойдет ваша очередь, все оплатим.

– Все? – переспросил Михайлов.

– Все, – подтвердил Ткач, – Готовьте договор поставок на год, – выдал он распоряжение Михайлову.

– А как быть с поставленными блоками? – спросил я заводское руководство.

– Я же сказал. Поставим на очередь, – повторил Ткач.

– И когда эта очередь подойдет?

– Откуда я знаю? Может через месяц, может через три. Вы везите камень, пока мы добрые. Оплатим, когда будут деньги. Лужков нам всегда задерживает с оплатой, а что делать? С замом мэра не поспоришь.

– Меня ваши трудности не волнуют. Договор есть договор.

– Что ты такой тупой? – перешел вдруг на «ты» Ткач, – Будешь настаивать, вообще ничего не заплатим. И никакой арбитраж тебе не поможет... Я сказал, заплатим, в порядке очереди... Радуйся, что в поставщики берем, – предложил директор главного камнеобрабатывающего завода Москвы. Радоваться почему-то не хотелось. В дурном настроении вышел из кабинета.

– Подожди меня, – попросил Михайлов, оставшийся у директора...

Вернувшийся от директора Михайлов был настроен дружелюбно.

– Ну, вот, Анатолий Афанасьевич, все разрешилось в вашу пользу. Даже за ваши бракованные блоки заплатим, – улыбнулся он иезуитской улыбкой, – Завтра Фурниченко подготовит договор поставок на год, подпишем, и будем работать.

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.