



Мария Кичатова

Ювелир

Мария Кичатова

Ювелир

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=31261622

Ювелир. Повесть. / Мария Кичатова: Столица; Москва; 2017

ISBN 978-5-906863-88-1

Аннотация

Повесть Марии Кичатовой «Ювелир» – это увлекательная и абсолютно искренняя история главного героя, который в начале 90-х уезжает в США с 50 долларами в кармане и большими амбициями в поисках лучшей жизни. Пройдя трудный и долгий путь потерь и приобретений, он находит свое призвание в ювелирном творчестве.

Как ему удалось выбраться из трясины эмиграции и добиться успеха? Об этом читатель узнает на страницах книги, погружающей в эксклюзивный мир ювелирного искусства и раскрывающей некоторые секреты и тонкости, которые будут полезны всем любителям драгоценных камней и дорогих украшений. История удивительная и позитивная, заставляющая поверить в то, что «мечты сбываются» не только у крупных акционеров Газпрома.

Содержание

Пролог	5
Семья	10
Эмиграция	20
Поиск себя	33
Конец ознакомительного фрагмента.	58

Мария Кичатова

Ювелир

Автор выражает признательность независимому ювелирному дизайнеру **Alexander Laut** за предоставленную возможность украсить эту книгу фотографиями уникальных ювелирных изделий и полезные консультации при написании книги.

Пролог

В утренние часы международный аэропорт Дубая напоминает гигантский улей. Толпы пассажиров из разных уголков мира передвигаются по просторным залам аэропорта в разных направлениях. Кто-то торопится на посадку, а кто-то спешит заскочить в магазины беспошлинной торговли, которых здесь бесчисленное множество, чтобы купить что-нибудь перед полетом. Безусловными лидерами по посещаемости являются отделы косметики и парфюмерии, а также и алкогольной продукции. Несмотря на большое количество продавцов-консультантов и сотрудников службы безопасности аэропорта, практически ежедневно здесь совершаются попытки краж. А вежливые сотрудники полиции дубайского аэропорта частенько становятся свидетелями слез и истерик, закатываемых правонарушителями, и не всегда адекватного поведения лиц, пойманных с поличным.

Однажды я видел, как одна англичанка средних лет при попытке выйти за пределы отдела по продаже косметики с дамской сумочкой, заполненной коробками с дорогими кремами и духами, была остановлена сотрудниками аэропорта в штатском. Со слезами на глазах она пыталась объяснить им, что летела на похороны своей матери и была в таком состоянии от горя, что просто ни о чем другом не думала, поэтому и вышла из магазина, не заплатив. В тот момент я задумал-

ся о том, побежал бы я покупать что-либо в отделе косметики, если бы моя поездка и пребывание в аэропорту были связаны со столь горестным и печальным событием в жизни. Не знаю, о чем подумали сотрудники аэропорта, но вели они себя достойно, забрали у пассажирки товар, вежливо попросили написать объяснение и отпустили.

Надо сказать, что аэропорты и самолеты стали важной составляющей моей активной деловой жизни. В залах ожидания аэропортов и в полетах я провожу значительную часть своего времени. В среднем дважды в месяц я летаю по делам в разные части света и живу в таком режиме уже более 20 лет, наверно, поэтому часто становлюсь свидетелем различных грустных или забавных сцен.

Однажды я находился по делам в Нью-Йорке, а затем должен был лететь в Даллас. Рейс, которым я собирался лететь, был отменен, и все пассажиры этого рейса выстроились в очередь к симпатичной представительнице авиакомпании, чтобы перерегистрироваться на другой ближайший рейс до Далласа.

Вдруг, расталкивая всех пассажиров, к сотруднице авиакомпании подходит солидного вида самоуверенный господин и протягивает билет бизнес-класса для получения нового посадочного талона. Законопослушные пассажиры начинают возмущаться, а представительница авиакомпании вежливо просит господина встать в очередь. На это наглый господин начинает громко орать: «Вы знаете, кто я такой?». Тут

сотрудница авиакомпании берет микрофон и обращается к пассажирам в очереди:

«Дамы и господа! Мужчине, который стоит передо мной, требуется помощь. Он забыл, кто он такой. Не могли бы вы его идентифицировать?». Поднялся хохот, а наглый пассажир сквозь зубы произнес часто употребляемое американцами выражение «Fuck you». Симпатичная сотрудница в долгу не осталась и быстро отреагировала: «К сожалению, для этого вам тоже придется встать в очередь». Было забавно. Возможно, сотрудников авиакомпаний специально обучают, как вести себя в подобных ситуациях.

За долгие годы я опробовал довольно много авиакомпаний и маршрутов и могу сказать с уверенностью, что компания Эмирейтс – одна из лучших в мире. У нее новые самолеты, международная команда на борту, говорящая на многих языках мира, высокий уровень обслуживания и программа лояльности пассажиров, которая прекрасно работает, если речь идет о повышении класса обслуживания и получении миль.

Дубай стал для меня основным пересадочным пунктом. Находясь в зале ожидания для пассажиров бизнес-класса, я люблю наблюдать за происходящим. Вот рядом со мной сидит подтянутый мужчина в темном деловом костюме и оживленно разговаривает со своей спутницей, которая, не отрываясь от компьютера, изредка отвечает ему короткими фразами. Похоже, что оба летят на деловую встречу с партнера-

ми по бизнесу и очень спешат закончить презентацию своего проекта до посадки в самолет.

А вот традиционная арабская семья: супруги лет сорока с двумя сыновьями, сопровождающие на лечение пожилую арабскую женщину, удобно расположившуюся в инвалидной коляске, очевидно, мать одного из супругов. Пока глава семьи развлекает мать разговорами, внуки приносят ей еду и напитки, которые та умудряется поглощать, просовывая под бурку (платок, покрывающий всю голову и лицо, кроме глаз).

Интересно, почему быстроразвивающиеся ОАЭ с большими деньгами, поражающие своими достижениями туристов со всего мира, так и не смогли решить проблему с качественным медицинским обслуживанием для местного населения. Ведь большинство арабов предпочитают лечиться в современных частных клиниках Бангкока, Куала-Лумпура или Сингапура. В Бангкоке целый госпиталь Бумрунград, напоминающий пятизвездочный отель, обслуживает в основном пациентов из стран Ближнего Востока, которые получают качественные медицинские услуги за весьма приличные деньги. Часто многочисленные арабские родственники, сопровождающие больных, предпочитают ночевать вместе с ними в палате, вместо того, чтобы снять номер в гостинице. Медперсонал Бумрунграда этим уже не удивишь.

В залах ожидания дубайского аэропорта можно не только наблюдать за пассажирами, но и вкусно позавтракать, пообедать или поужинать в зависимости от времени суток. Вы-

бор алкоголя и других напитков здесь тоже отменный. В ранние утренние часы, когда аэропорт переполнен людьми, найти уютное спокойное место даже в зале для пассажиров бизнес-класса бывает непросто, но мне это всегда удается, и я тут же прошу официанта налить мне бокал хорошего шампанского. Я абсолютно уверен, что бокал «Вдовы Клико» или «Моет» ранним утром всегда идет мне только на пользу.

Однако пора представиться. Меня зовут Александр, мне уже далеко за сорок, и я – успешный ювелир. Мои дизайнерские украшения продаются в престижных магазинах в США, Канаде, в некоторых европейских странах, Гонконге и в странах Ближнего Востока. Иногда мои ювелирные изделия появляются в каталогах всемирно известных аукционных домов и часто продаются выше оценочной стоимости. У меня достаточное количество частных клиентов, многие из которых успешные и публичные люди, живущие в разных странах, включая Россию.

Сегодня я обеспеченный человек, занимающийся любимым делом, хотя нашел свое призвание далеко не сразу. Иногда, просыпаясь среди ночи, я мысленно задаю себе вопрос: «КАК МНЕ ВСЕ ЭТО УДАЛОСЬ?» И эта мысль уводит меня далеко во времена моего детства.

Семья

Родился я в благополучной семье, которая не имела никакого отношения к ювелирному делу. Моя мама была известным в Москве врачом, а отец – научным сотрудником в крупном московском высшем учебном заведении. Я, можно сказать, интеллигент в третьем поколении. По папиной линии мои ближайшие родственники были врачами и юристами, а по маминой линии банковскими работниками и представителями сферы образования. Единственно, чем я могу объяснить свое увлечение – это маминой любовью к украшениям. Конечно, в советское время трудно было купить что-то действительно уникальное, так как большинство изделий на прилавках советских ювелирных магазинов были массового производства из золота невысокой пробы с синтетическими цветными камнями. Мама же заказывала интересные изделия у частных мастеров, к которым попасть было сложно, но профессия врача ей в этом помогала.

Когда мама приносила готовые украшения домой, мы с сестрой с удовольствием их разглядывали. Некоторые изделия были выполнены в серебре, но выглядели утонченно и элегантно, и я заворуженно наблюдал за тем, как мама их примеряла. Сестра же часто просила маму дать ей их поносить. Наверно, эти детские впечатления отразились в дальнейшем на выборе моей профессии.

О маме можно рассказывать бесконечно. Она излучала любовь и, когда была дома, создавала особую атмосферу тепла и уюта, а мы с моей старшей сестрой всегда с нетерпением ждали ее возвращения с работы. Я не помню ни одного дня, когда, общаясь с нами, она была бы грустной, печальной или подавленной. Мама много работала, была заведующей огромным отделением в больнице, преподавала в медицинском училище, а иногда ей приходилось еще и дежурить по субботам. Естественно, многочисленными домашними делами в семье приходилось заниматься в основном бабушке.

Жили мы впятером в небольшой трехкомнатной квартире. В доме всегда был идеальный порядок, за которым следила в основном бабушка, немка по национальности, родившаяся в Республике Немцев Поволжья в зажиточной немецкой семье. Она училась в гимназии, изучала французский язык и использовала полученные знания даже в пожилом возрасте, читая в оригинале романы французских классиков, которые приносила из библиотеки.

В 1917 году бабушка поступила на медицинский факультет Саратовского университета, который с отличием закончила. Но благополучная жизнь после революции быстро закончилась. Трагичная история страны отразилась и на судьбе целого поколения нашей семьи. В 1937 году мой дедушка был арестован и по приговору тройки через месяц расстрелян. Бабушку, как жену врага народа, вместе с больной матерью и двумя малолетними детьми выселили в 24 часа из

квартиры в доме для ответственных работников в центре города и отправили в маленькое казахское село. Там она проработала врачом и в годы войны, обслуживая жителей всех ближайших сел, благодаря чему ей и моему отцу удалось пережить голод, болезни и выжить. Отношение к семье врага народа в то время было враждебное, и им пришлось пережить многое, о чем не хочется рассказывать.

После смерти Сталина мой дед был посмертно реабилитирован, а бабушка перебралась в небольшой областной центр, где стала работать главным врачом детской больницы. Ситуация осложнялась еще и тем, что бабушка и отец были немцами и даже после войны им пришлось нелегко. На них были наложены ограничения по месту жительства, передвижения и даже существовал запрет на получение высшего образования. Несмотря на то, что мой отец был лучшим учеником в классе, после школы поступить он мог только в техникум, и его путь в старшие научные сотрудники крупнейшего и известного в стране технического вуза был долгим и тернистым. С его блестящим умом, глубокими знаниями и эрудицией сделать для науки он мог бы гораздо больше, сложилась история нашей страны иначе.

Мамино детство и молодые годы были не столь драматичны. С отцом они познакомились будучи студентами и прожили по меркам того времени довольно счастливую жизнь. Оба реализовались в профессии, родили двоих детей. Они вместе радовались покупке кооперативной квартиры, мебе-

ли, обустроивали свою жизнь. Оба любили проводить отпуск с детьми в путешествиях по стране, увлекались походами на байдарке с компанией друзей.

К таким походам готовились заранее, обычно за полгода. Прорабатывали маршрут, доставали продукты, покупали карты. Я часто вспоминаю наши походы по притокам Волги и по Днестру. Честно говоря, такой активный отдых я не любил. На каждой стоянке приходилось выгружать из байдарки палатки, спальные мешки, продукты, теплые вещи. Затем почти час устанавливали палатку и готовили горячую пищу, отбиваясь от комаров. А утром после завтрака отец заставлял нас собирать ягоды или грибы. И так каждый день. Отдых был действительно активный. В общем, я понял, что романтика – это не мое.

Байдарочные отпуска чередовались с поездками по стране. Меня начали брать с собой, когда мне исполнилось 2 года. Мы с родителями и с сестрой проехали весь Крым от Севастополя до Феодосии. Во время экскурсий под монотонный голос гида я мирно посапывал, сидя на отцовских плечах, в то время как некоторые сердобольные экскурсанты с неодобрением поглядывали в сторону родителей и тихо ворчали: «Зачем ребенка мучают?» Хотя мне, наверно, эти поездки нравились, так как вел я себя, по словам родителей, довольно спокойно. Вместе со всей семьей мы побывали в Средней Азии, Прибалтике, на Кавказе, проехали все города Золотого кольца России. Теперь я точно знаю, что любовь к

путешествиям привили мне родители.

В общем, мои родители жили насыщенной жизнью поколения 60-х. Ходили на концерты и лекции в Политехнический музей, собирали и читали хорошие книги, встречались с друзьями. Несмотря на то, что по характеру и восприятию мира отец с мамой были абсолютно разными людьми, их союз был достаточно гармоничен.

Отец, свободолюбивый по натуре, критично относился ко всему, что происходило в эпоху Брежнева, регулярно слушал «вражеские голоса» по радиоприемнику и читал между строк все, что печаталось в то время в советской прессе.

Когда на семейные праздники собирались гости, среди которых всегда присутствовали бабушкина младшая сестра с мужем, прошедшим войну и закончившим ее в ранге полковника, за столом всегда разгорались острые дебаты. Сергей Петрович, муж бабушкиной сестры, вскоре после войны получил должность заместителя министра в небольшом министерстве, хорошую квартиру в престижном сталинском доме, дачу рядом с Москвой и был лоялен советской власти. Естественно, его мнения не всегда совпадали с мнениями отца. Часто все заканчивалось тем, что бабушка вызывала отца на кухню, говорила о правилах приличия и умоляла прекратить споры, напоминая о том, что их семье пришлось пережить. Сергей Петрович, будучи человеком достаточно добродушным, быстро успокаивался, уходил в соседнюю комна-

ту и просил разрешения вздремнуть полчаса перед десертом. Так проходили в основном все званые обеды и ужины.

Моя мама, несмотря на то, что ее должность обязывала быть членом партии, иногда соглашалась с отцом, но всегда пыталась находить что-то позитивное в том, что происходило, радовалась детям, домашнему уюту, путешествиям, общению с друзьями, красивым вещам, которые в то время приходилось не покупать, а как говорили, «доставать».

Я хорошо помню, как она в течение полугода рано утром до работы ездила в ателье при ГУМе отмечаться в очереди, чтобы заказать модельные сапоги. Надо сказать, что выглядела мама всегда шикарно. У нее было врожденное чувство вкуса и стиля. Все свои наряды она носила с достоинством и элегантностью, что не было характерно для женщин того времени. Ее многочисленные подруги, мужья которых занимали большие должности и имели доступ к «распределителям для членов ЦК», в шутку называли ее генеральшей.

Отца мамина любовь к «тряпкам» раздражала, и маме часто приходилось скрывать новые приобретения. Когда он замечал на ней что-то новое, она непременно укоряла его в том, что он ничего не помнит, и уверяла, что купила это 2 года назад и редко надевала. Очень часто мамина хитрость срабатывала.

Мой отец проводил дома гораздо больше времени, чем мама. Он много работал дома за столом, писал научные статьи, готовился к защите диссертации. Мы с сестрой запо-

нили его сидящим спиной за письменным столом. Время от времени он отвлекался от своей работы и принимался за наше образование. Со мной занимался английским. Уроки проходили нудно, но регулярно. С 6 лет по его настоянию я занялся музыкой и стал ходить в класс по скрипке в музыкальную школу, которую моя сестра к тому времени уже закончила. Скрипку я не любил, но отец утверждал, что любое дело надо доводить до конца. Сам он был человеком глубоко образованным, трудолюбивым, обязательным и настойчивым в достижении поставленных целей. У него было много увлечений, среди которых архитектура, живопись, история и литература. Он старался приучить нас с сестрой к тому, что любил сам. И надо заметить, у него это получилось и повлияло в некоторой степени на мои увлечения, занятия, мою жизнь. Однако я всегда считал, что с мамой нас связывало намного больше, и понимала она меня лучше, чем отец. К сожалению, я потерял маму, когда мне было всего 24 года, и не знаю, как бы сложилась моя судьба, будь она жива.

После окончания школы у меня было две альтернативы: поступать в технический вуз, где работал отец, или идти по стопам матери в мединститут. Отец был принципиально против оказания какой-либо поддержки при поступлении в институт. Я завалил второй экзамен и забрал документы. Честно говоря, я не проявлял никакого интереса к физике и математике, да и медицина в то время меня мало интересовала.

Мама же настаивала на том, чтобы я стал врачом. В мед-

институт экзамены уже прошли, и я устроился на работу санитаром в приемное отделение маминной больницы. Весь год я выполнял физически тяжелую работу санитаря, ходил на подготовительные курсы и не без маминной помощи поступил на следующий год на дневное отделение лечебного факультета медицинского института.

Я наслаждался свободой студенческой жизни, несмотря на обилие зубрежки, особенно на первом курсе, завел новых друзей и познакомился с человеком, который подтолкнул меня к принятию одного из главных решений в моей жизни. Он пригласил меня на работу менеджером в известной, первой советской рок-группе, руководителем которой являлся.

Группа была востребована и с интересом встречена на Западе. Практически каждый месяц она выезжала на гастроли за границу. Для меня в то время, как и для большинства советских людей, поездки за рубеж были огромным соблазном и я, несмотря на мамин протест, согласился.

Почти три с половиной года мне с трудом удавалось совмещать учебу в институте с работой и заграничными турне. Я зарабатывал приличные деньги, общался с интересными людьми, лично знал известных певцов и актеров. Естественно, учеба в институте страдала.

Я привозил из поездок модные вещи, выглядел как модель из мужского глянцевого журнала и чувствовал себя на вершине успеха. Однажды я попросил маму отнести в ремонт

обуви мои сапоги, которые привез из заграницы. Мастер по ремонту, увидев эти сапоги, стал возбужденно обсуждать их качество и цену с коллегой по цеху. Мама, которая стояла рядом, едва удержалась на ногах, услышав, что их стоимость у спекулянтов равнялась ее двум месячным окладам. В тот же вечер она позвонила моей сестре Инне и передала ей весь диалог в ремонтной мастерской, после чего они обе поняли, что я вряд ли стану дипломированным врачом. Мои заработки в то время намного превышали оклады опытных врачей, а возможность посмотреть мир в то время многим и не снилась.

Надо сказать, что и время конца восьмидесятых и начала девяностых в России было тревожное и смутное. Рушилась система, существовавшая в стране более 70-ти лет, терялись ориентиры, ломались устои. В стране тотального дефицита началась гиперинфляция, активизировался криминал. Резко упал престиж высшего образования, молодежь устремилась делать деньги. Все это вместе взятое подстегнуло мое желание уехать из страны.

К этому времени интерес на Западе к первой советской рок-группе стал ослабевать, а в самой группе, как и в любом творческом коллективе, начались разногласия. В результате наш руководитель принял решение о роспуске группы и предложил оформить всем музыкантам и мне служебную годовичную визу в США, где каждый будет устраивать свою жизнь как сможет.

Надо сказать, что при всех моих неплохих заработках, денег я не скопил. Я вел разгульную, богемную жизнь, тратил деньги на одежду, рестораны, подарки своим близким. Валюту свободно не продавали, а оставшиеся деньги съедала инфляция. Когда я принял решение об отъезде, в кармане у меня оказалось только 50 долларов США, билет до Лос-Анджелеса, который мне с большим трудом, используя все свои связи, достал муж сестры Георгий. Дело в том, что работники авиакасс знали, что через месяц стоимость билетов для международных перелетов будет приравнена к американскому доллару и возрастет более чем в пять раз, поэтому все билеты были выкуплены или забронированы.

Чтобы отправить меня в Лос-Анджелес, кого-то пришлось снять с рейса. Муж моей сестры до сих пор вспоминает об этом и, наверно, считает, что если бы не он, мой отъезд в США так и не состоялся бы. В общем, вылетел я с 50 долларами и популярным в то время сувенирным набором (тульский самовар, хохломские ложки, бутылка водки и банка черной икры).

Я отчетливо помню, как с мамой мы долго прощались в квартире, отец вышел проводить меня до машины, а сестра с мужем повезли меня в аэропорт. Это был последний раз, когда я видел маму. Через полгода после моего отъезда мама умерла от рака.

Эмиграция

Мой первый месяц в США был окрашен яркими, позитивными эмоциями. Я пребывал в свободной стране, где полки магазинов ломались от товара, где я познакомился с новыми людьми, которые, казалось, радовались моему приезду и с интересом расспрашивали о жизни в России. Я с удовольствием удовлетворял любопытство моих слушателей, но постепенно эмоции стали угасать и на первое место выдвинулись материальные проблемы.

Мои 50 долларов очень быстро были потрачены, а водка с икрой выпита и съедена приятелями, у которых я остановился. Вскоре я стал замечать их неприветливые взгляды, а однажды утром перед уходом на работу хозяйка квартиры прямо спросила меня, долго ли я собираюсь у них жить и не пора ли мне вносить и свой посильный вклад в их семейный бюджет.

Я был молод и, живя вместе с родителями, никогда не задумывался о том, что нужно платить за квартиру, покупать продукты, хозяйственные принадлежности и многое другое. Все это делали родители. Теперь эти проблемы легли на мои плечи. Жизнь в Лос-Анджелесе перестала казаться радужной и безоблачной. Я переехал к другим приятелям, надеясь, что они помогут мне найти работу. Но те сами едва сводили концы с концами, и помочь мне с работой не смогли. Как-

то за ужином хозяева съемной квартиры намекнули, что я очень помог бы им, если бы незаметно воровал продукта из супермаркета и приносил в дом. Мне стало ясно, что остаться там я больше не могу.

Однажды, будучи еще в Москве, я познакомился с Юджином, американцем русского происхождения, который приехал в Москву в качестве туриста. Мы подружились. Юджин много рассказывал о себе, о том, как ему удалось перебраться в США, о прекрасном острове Гавайи, где он жил в последние годы и куда приглашал приехать, если я окажусь в Америке. Я решил воспользоваться его приглашением. У одного из бывших музыкантов группы, который тоже пытался устроить свою жизнь в Штатах, я занял деньги на билет и полетел на Гавайи, которые стали для меня вторым домом в последующие 15 лет.

Юджин вместе с приятелем снимал неплохую квартиру в отличном районе Гонолулу, где я и поселился. В выходные он повозил меня по острову Оаху, показал все достопримечательности Гонолулу, угостил ужином в хорошем ресторане. Остров показался мне чудесным, климат замечательным, а океан теплым. В воздухе присутствовал запах тропических растений, и атмосфера была расслабляющей.

Гонолулу был типичным ухоженным американским городом со своим деловым центром с небоскребами, дорогими отелями на побережье, роскошными бутиками и огромными торговыми центрами. Здесь гармонично сочеталась атмо-

сфера острова и цивилизации. Мне захотелось здесь остаться. Чувствовал я себя прекрасно. От аллергических проявлений, которые постоянно весной и летом мучили меня в Москве и с которыми врачи ничего не могли сделать, не осталось и следа. Я был счастлив.

Так прошла неделя. В понедельник Юджин растолкал меня ни свет, ни заря и отправил искать работу. Мои 4 курса мединститута, опыт работы менеджером в советской рок-группе и лимитированный английский (школьная программа + папины дополнительные занятия) не давали мне больших шансов. Юджин посоветовал поискать работу где-нибудь в ресторане в качестве уборщика или мойщика посуды с почасовой оплатой. Он сразу же дал понять, что жить на Гавайях дорого и нужно вносить свою долю за аренду квартиры, питание и прочие расходы.

Началось мое хождение по мукам. Я, интеллигентный молодой человек, выросший в благополучной семье, вынужден был стучать в дверь каждого находящегося по пути ресторана и на ломаном английском просить работу. Постучать в первую дверь оказалось труднее всего, но затем, засунув подалеже свою гордость и получив около 30 отказов, примерно дня через три я нашел работу мойщика посуды в американском ресторане с оплатой 5 долларов в час. На мой стук в дверь вышла симпатичная молодая женщина, оказавшаяся хозяйкой ресторана. Узнав, что у меня есть годовая служебная виза и что я нахожусь на территории США легально, Сю-

зи, так звали мою благодетельницу, предложила мне работу.

Работал я по 5 часов в день, денег катастрофически не хватало, пришлось искать дополнительную работу. Один из моих приятелей порекомендовал меня для работы помощником официанта в ресторане при отеле Hilton, где работал сам. В мои обязанности входило – накрыть столы к завтраку. Поскольку завтрак в отеле начинался в 6 утра, приходиться на работу надо было к половине пятого. Я хронически не высыпался, работал как робот, что отвлекало меня от мыслей, которые лезли в голову.

Не так я представлял свою жизнь в Штатах. В то время телефонные звонки за рубеж стоили очень дорого, поэтому мое общение с семьей в России осуществлялось в основном через почтовые отправления. Я регулярно писал письма родителям и сестре, в которых уверял, что у меня все нормально и я счастлив, опуская подробности своей не очень благополучной жизни.

Вместе с Юджином и его другом мы снимали приличную небольшую квартиру с панорамным видом из окон высокого этажа, покупали одежду дорогих брендов на распродажах и в аутлетах. Сидя в свободные часы в барах Гонолулу, мечтали о том, что когда-нибудь сможем позволить себе все то, что включало в себя понятие «американская мечта». Ввиду того, что русских на Гавайях было мало, а работали и общались мы в основном с американцами, мой английский значительно продвинулся. Этому способствовали и многочисленные

сериалы, которые я в промежутках между работами смотрел по телевизору.

В моей работе в ресторане Триптон тоже наметился позитивный сдвиг. Хозяевам ресторана нравилось, как я работаю, к тому же я приобрел опыт работы официанта в ресторане гостиницы Hilton. Теперь я мог подменять официантов и помогать, когда был наплыв народа, особенно в выходные. Хозяева ресторана часто привлекали меня к помощи на кухне. Я со всеми делами справлялся, платить мне стали больше, и появилась возможность заработать чаевые. Жизнь стала постепенно налаживаться.

Как-то утром раздался телефонный звонок. Позвонила сестра и сообщила, что мама заболела. Ее положили на обследование в институт радиологии, но через три дня пригласили родственников и попросили забрать, так как помочь уже ничем не могли. Диагностировали рак поджелудочной железы с многочисленными метастазами в печень и другие органы. Маме сообщили, что у нее тяжелая форма гепатита и требуется дополнительное обследование и, скорее всего, длительное лечение. По договоренности с главным врачом больницы, где она раньше работала, ее перевезли из института и положили в отдельную палату в отделение гепатита.

Для меня это известие стало шоком. Я стал регулярно звонить в отделение больницы, где лежала мама, медсестры сопровождали ее к телефону на посту, и несколько минут мы могли разговаривать с ней по телефону. Я готов был вернуть-

ся в Россию, хотя понимал, что обратно в Штаты вряд ли смогу попасть. Мама категорически отказалась от моего приезда, отлично понимая мою ситуацию и положение дел в России на тот период времени. То же самое сказала и сестра.

К маминому дню рождения, который она провела в больнице, я через знакомых передал ей в подарок браслет из натурального морского японского жемчуга, который купил за большие тогда для меня деньги в одном из ломбардов Гонолулу. Позже Инна рассказывала, как мама с гордостью показывала своим приятельницам и коллегам мой подарок, и как вся больница прибежала посмотреть на чудо-браслет. Конечно, у нас теплилась надежда, что маме станет лучше. Отец с сестрой прилагали все усилия, чтобы спасти маму, используя традиционные и не традиционные методы лечения, убеждали врачей использовать экспериментальные препараты. Я практически каждый день звонил в больницу, ждал, пока медсестра дойдет до палаты и мама очень медленно вместе с ней подойдет к телефону и слабым голосом скажет, что у нее все нормально, а потом спросит: «А как ты, сынок?»

Последний раз я позвонил в больницу за пять дней до маминой смерти. Подойти к телефону она уже не смогла, и я разговаривал с Инной, которая дежурила у маминой постели по очереди с отцом. Со слов сестры я понял, что все закончится очень скоро.

В субботу вечером мамы не стало. Мир рухнул. Мне было 24 года, находился я в чужой стране с весьма туманны-

ми перспективами и отсутствием возможности приехать в Москву, чтобы проститься с самым дорогим для меня человеком. Сердце мое разрывалось от горя. Я пристрастился к алкоголю, надеясь приглушить боль. стакан виски на долгие годы стал для меня спасением от горя и одиночества. Возвращаться в Москву я больше не хотел.

Тем временем на работе дела мои шли неплохо. Моя рабочая виза заканчивалась, и хозяева ресторана, видя мое рвение, решили оформить мне право на работу. В результате я получил социальную карту – очень важный документ для легального пребывания и работы в США, что в дальнейшем значительно облегчило мое существование. В ресторане я теперь работал барменом, но при необходимости мог заменить любого сотрудника, включая помощника повара. Сюзи, хозяйка ресторана, уговорила меня пройти годичный курс при Гавайском университете по специальности – менеджер гостиничного и ресторанного дела, что я и сделал. Конечно, это очень помогло мне на практике.

Шло время, я продолжал много работать, пытаясь отвлечься от переживаний, связанных с потерей мамы, скучал по родным и друзьям, которые остались в Москве.

В институте у меня была близкая подруга Алина, которая вскоре после моего отъезда тоже бросила медицинский институт и одна уехала в Израиль, окончила курс подготовки квалифицированных медсестер и устроилась на работу в одну из клиник Тель-Авива. Мы постоянно переписывались и иногда звони-

ли друг другу. У нас было много общего, и мы очень хотели поскорее увидеться. Израиль Алине крайне не нравился. Она сожалела о том, что не смогла выехать вместе со мной сразу в Штаты. Мы много обсуждали нашу ситуацию и решили, что она поработает какое-то время в Израиле, чтобы получить опыт работы медсестрой и положительные рекомендации для дальнейшего переезда в Штаты. Увидеться же мы хотели через пару месяцев, так как у Алины намечался отпуск, и она могла приехать ко мне на Гавайи в качестве туриста. Для меня было огромной радостью увидеть близкого человека, поделиться с ней воспоминаниями о беззаботной студенческой жизни, переживаниями и проблемами эмиграции.

Алина прилетела ко мне на две недели. К ее появлению я приобрел в кредит скромную японскую машину, получил права, и мы отлично провели время в поездках по острову, купанию в океане, долгих вечерних беседах. Это было очень счастливое время, и у нас появился конкретный план нашей совместной жизни. Алина была твердо уверена в том, что у нее хорошие шансы получить работу квалифицированной медсестры в Гонолулу, а со временем получить диплом врача. Две недели пролетели незаметно, расставаться было мучительно трудно, хотя оба знали, что через год снова встретимся, и будем жить вместе.

Алина улетела, а я опять погрузился в работу. Спал мало и очень уставал. Однажды утром хозяин ресторана вызвал ме-

ня к себе и сказал, что хочет назначить меня менеджером. За время работы в ресторанном бизнесе я, действительно, многому научился. Я отлично знал все детали и тонкости этой работы. Я помогал шеф-повару готовить на кухне, общался с клиентами в зале, помогал Сюзи с бухгалтерскими расчетами.

Сами же хозяева ресторана, казалось, потеряли к нему большой интерес. Заходили на короткое время, но видя, что дела идут нормально, быстро уходили. Вскоре я узнал еще одну причину такого отношения к бизнесу. У Сюзи с мужем испортились отношения, и они готовились к бракоразводному процессу. Я же с удовольствием занимался своей работой. У меня сложились прекрасные отношения с постоянными клиентами и персоналом. Триптон был, действительно, хороший американский ресторан с качественной и вкусной едой и безупречным сервисом.

Прошло почти три года моего пребывания в США. Я зарабатывал хорошие деньги, постепенно выплачивал кредит за машину, у меня был очень приличный английский и я стал адаптироваться к американскому образу жизни. В общем, жизнь вдали от родины налаживалась. Единственно, чего мне не хватало, это общения с родными и близкими: сестрой с мужем, племянницей Полиной, отцом и Алиной. Конечно, мы регулярно общались по телефону и писали друг другу письма, но этого было мало. Мне очень хотелось, чтобы Инна с Георгием прилетели ко мне, и я уговаривал их попы-

таться получить американскую визу. Американское посольство в Москве было известно большим количеством необоснованных отказов в получении визы, но моим родным повезло. Им предоставили многократную визу сроком на 3 года. Это был счастливый день для всех нас. Поездку запланировали на новогодние каникулы и планировали провести вместе три недели. К этому времени Юджин, с которым мы снимали квартиру, уехал в другой штат, а мы с его товарищем Леви решили перебраться в другую квартиру в престижный район Вайкики и сняли просторную трехкомнатную квартиру в приличном доме рядом с гостиницей Hilton.

Нам очень повезло найти хорошую квартиру в этом районе за разумные деньги. Квартира нуждалась в небольшом косметическом ремонте, и мы с Леви решили сделать его своими силами. Я уже знал, что скоро прилетят мои близкие, и мы с Леви активно взялись за дело. Освежили стены, купили красивые шторы в спальни и оставили открытым большое окно в гостиной с потрясающим видом на океан. Леви, который в свободное от работы время любил посещать блошинные рынки, ломбарды и гараж-сейлы, притащил в дом много красивых предметов декора, и наша квартира стала выглядеть весьма презентабельно. Я очень хотел, чтобы сестре она понравилась.

Примерно в середине декабря, придя утром на работу, я увидел хозяев ресторана в своем кабинете. Последнее время это было для них не характерно, и я сразу почувствовал, что

что-то случилось. Они сказали, что разводятся и объявляют банкротство, а всех работников увольняют по сокращению штата с выплатой компенсации за полгода. Новость была не из приятных. Однако скрашивало ее то обстоятельство, что мне полагалась приличная компенсация с учетом официальной зарплаты менеджера и тот факт, что у меня появится масса свободного времени для общения с сестрой и зятем, которые должны были скоро прилететь. Хозяева ресторана обещали дать мне отличную рекомендацию, если я захочу продолжить работу в этом бизнесе. Я был очень им благодарен за все, что они для меня сделали, и расстался с ними с большим сожалением.

В конце декабря прилетели мои близкие. Мы не виделись более трех лет, и встреча эта была незабываемой и очень эмоциональной. Вместе встретили Новый год. К сожалению, без отца, который после маминой смерти решил выехать на постоянное жительство в Германию и занимался оформлением документов, и племянницы, так как всей семье визы не выдавали. Мы с сестрой радовались каждой минуте общения, и было здорово, что мне не надо было каждый день ходить на работу.

Конечно, я хотел показать все лучшее на Гавайях. Мы летали на большой остров и останавливались на 2 ночи в одном из лучших отелей мира, ужинали в дорогих ресторанах, побывали возле действующего вулкана, посетили известное полинезийское шоу, совершали покупки в огромных торговых

центрах. Мою сестру буквально поразило то, что в Америке почти все вопросы можно решить по телефону, что очень многое построено на доверии и практически нигде не требуют показать паспорт.

Надо заметить, что в 90-е годы страна действительно была другой, а сами американцы более открытыми и доверчивыми. Инну удивляло то, что можно было купить очень дорогое платье, сходить в нем пару раз в ресторан, а через неделю без всякого объяснения причины сдать его в магазин, получив обратно деньги. В начале своей жизни на Гавайях я часто этим пользовался.

У нас в квартире были стаканы, которые мы купили для вечеринки с компанией друзей. Пили «кровавую Мэри» и больше, по-моему, их не использовали. Когда же понадобились срочно деньги, решили вернуть их в магазин. Я хорошо помню изумленное выражение лица менеджера магазина, когда он вытащил из коробки наши стаканы с плохо отмытыми пятнами от томатного сока. Однако, не сказав нам ни слова, попросил кассира вернуть деньги.

Америка показала свое человеческое лицо даже тогда, когда багаж сестры и зятя задержали в Лос-Анджелесе из-за короткой стыковки самолетов. В аэропорту Гонолулу сотрудники авиакомпании извинились за задержку багажа, пообещав доставить его на следующий день по указанному сестрой адресу, и тут же выдали наличные в размере 300 долларов США на двоих, чтобы они могли купить себе все самое

необходимое.

Я старался показать своим близким, что живу в хорошей стране, что у меня все нормально и все мои мечты сбудутся, хотя, честно говоря, на тот момент точно не знал, чем буду заниматься и как дальше жить, потеряв работу.

Три недели пролетели незаметно. Я рассказал сестре о наших с Алиной планах, что ее очень обрадовало. Инна пообещала прилететь на следующий год. Я купил кучу подарков своей племяннице и отцу, которых не удалось увидеть. Мы ехали в аэропорт, скрывая слезы и надеясь, что это расставание не будет таким долгим.

Поиск себя

С потерей работы закончилось мое легальное пребывание в Соединенных Штатах Америки. В любой момент меня могли депортировать. Правда, я жил в хорошем доме, ездил на машине, всегда был хорошо одет и по внешним признакам никак не походил на нелегала. Тем не менее, надо было что-то делать и как-то зарабатывать на жизнь. Деньги, полученные в качестве компенсации при сокращении в ресторане, заканчивались, и я постоянно думал о том, как заработать.

В то время на Гавайи часто приезжали известные люди, чтобы пару недель отдохнуть на прекрасном острове. Однажды я познакомился с известным дирижером с мировым именем. Мы пару раз встречались и долго беседовали. Я задавал вопросы, и получилось что-то вроде интервью. С его разрешения я отправил материалы в очень популярный в то время в России журнал «Огонек». К моему удивлению, интервью опубликовали, и я даже получил небольшой гонорар. Так я увлекся журналистикой, встречался с известными людьми, брал интервью и отсылал в разные издания. У меня до сих пор сохранились публикации в «Русской мысли», которая издавалась в Париже, и в газете «Московский комсомолец». Конечно, гонорары были крохотными, но меня радовал сам факт публикации.

Свободного времени было достаточно, и я начал рисовать

и писать картины, используя акварель и масляные краски. Это доставляло мне огромное удовольствие, но не приносило никаких денег. Надо отдать должное моему другу Леви, который к этому времени получил работу химика-технолога в компании Кока-Кола и терпеливо оплачивал счета за квартиру, которую мы вместе снимали. Денег на это у меня тогда не было, но Леви верил в меня и уверял, что все наладится и я скоро смогу устроиться на работу. Честно говоря, идти на работу в ресторан я больше не хотел, а других перспектив у меня тогда не было.

Как-то раз позвонил Юджин, сообщил, что вернулся на Гавайи и хотел бы встретиться. На следующий день мы сидели на балконе в нашей квартире и за стаканами виски обсуждали нашу жизнь. Насколько я понял из разговора, его дела шли не лучшим образом, и он активно думал, чем бы заняться. Посмотрев на мои картины, он предложил организовать галерею, дать хорошую рекламу на местном радио, познакомиться с местными художниками и выставлять их картины за небольшую плату.

Идея мне понравилась, тем более что тогда я не имел представления, чем еще заняться. Мы сняли небольшое помещение, принадлежавшее ресторану за весьма скромные деньги, пообещав владельцу ресторана рекламу на местном радио. Мы рассчитывали на посетителей ресторана, а владелец ресторана на привлечение новых клиентов. Юджин договорился с художниками выставить их картины в нашей га-

лерее, и на эти деньги мы оплачивали аренду помещения. Так я стал галеристом.

Соседство с рестораном приносило свои плоды. Мы дали хорошую рекламу на местном радио, и на открытие галереи собралось много народа. Владелец ресторана разрешил повесить часть картин на стенах рядом со столиками. К концу вечера нам удалось продать три картины и мы, окрыленные успехом, целиком сосредоточились на работе в галерее. Мне удалось продать несколько своих акварелей, что меня очень воодушевило. Галерея давала небольшие, но стабильные доходы.

Однажды в галерею зашла яркая, рыжеволосая, молодая женщина. По акценту я понял, что она русская. Мы познакомились и разговорились. Ее звали Светлана. Выяснилось, что она вместе с мужем-диссидентом уехала в Штаты в 80-х годах, а затем перевезла своих родителей из Питера. Еще в самолете по пути в США отец Светы почувствовал себя плохо. В аэропорту Гонолулу его на реанимационной машине забрали в больницу, где провели коронарное шунтирование абсолютно бесплатно. Светлана всегда говорила, что американцы буквально спасли его жизнь, и за это была Америке очень благодарна.

Сама она работала в страховой компании, специализирующейся на медицинском страховании. Зарплата была небольшая. Родители жили в очень скромной социальной квартире и получали пособие, а она с мужем и сыном сни-

мала небольшую квартиру. Со Светланой мы подружились. Она оказалась образованным, интеллигентным человеком, хорошей послушной дочерью и заботливой матерью для своего сына. Светлана часто приходила к нам в галерею, иногда приводила клиентов. Я рассказал ей об Алине. Светлана обещала узнать, где можно устроиться на работу профессиональной медсестрой. Алина тем временем продолжала работать в Тель-Авиве и писала, что Израиль ей надоел. Друзей у нее там не появилось, и она с нетерпением ждала переезда в США. Я тоже с нетерпением ждал Алину, но переживал, что денег едва хватало на меня одного, и постоянно думал, как еще заработать.

Как-то раз Светлана привела в галерею свою сестру, которая прилетела из Сан-Франциско. Там у нее было небольшое турагентство. Сестра Светланы сказала, что ей нужен партнер на Гавайях, чтобы отправлять группы туристов на отдых. Я сказал, что с удовольствием займусь этим вместе со Светой, но та не захотела бросать работу в страховой компании и обещала помогать в свободное время и выходные. В галерее я продолжал работать вместе с Юджином, но стал появляться там все реже, погрузившись с головой в новый для меня бизнес.

Вместе со Светланой мы открыли туристическую компанию в Гонолулу. Основную часть работы по приему и размещению туристов пришлось выполнять мне, так как Светлана работала 5 дней в неделю. В выходные она брала на се-

бя экскурсионную программу. Постепенно дела наладились. Мы завязали хорошие связи с небольшими отелями, ресторанами, магазинами. Купили в кредит микроавтобус для обслуживания небольших групп, которые обычно к нам приезжали. Этот микроавтобус с эмблемой нашего агентства развозил туристов по всему острову и одновременно служил рекламой.

Магазины, в которые мы завозили туристов, платили нам небольшие проценты с продаж, и дела наши шли неплохо. Работа в турагентстве занимала у меня все больше и больше время, и я решил поговорить с Юджином о том, что хочу бросить работу в галерее. Он одобрил мое решение, так как доходы от галереи были очень скромными, чтобы делить их на двоих.

Вскоре на Гавайях стали появляться богатые русские туристы, которые предпочитали путешествовать не с группой, а индивидуально. Проблема была в том, что по-английски они практически не разговаривали, и тут появлялся я в дизайнерской одежде, с безупречными манерами и на хорошем русском языке начинал работать с ними, рассказывая о Гавайях и предлагая эксклюзивный отдых, необычные экскурсии и другие приятные мелочи. Как правило, это работало.

Мы со Светланой старались угодить нашим клиентам из России, увидев в них большой потенциал для нашей компании. Надо сказать, нам это удалось. Многие из наших первых клиентов стали в дальнейшем хорошими знакомыми и с

удовольствием рекомендовали нас своим друзьям. Мы стали зарабатывать приличные деньги, и я поделился своими успехами с Алиной, которая сообщила, что постарается поскорее завершить все свои дела, уже купила билет на Гавайи и что через два месяца мы увидимся. Я был безумно рад этому известию.

Тем временем к нам продолжали прибывать туристы из России с огромными деньгами, которые свалились на них, как снег на голову. Они легко расставались с ними, очевидно считая, что жизнь коротка, и не надо ни в чем себе любимым отказывать. Для нас со Светланой наступили золотые времена.

Однажды, приведя две супружеские пары из Владивостока в наш любимый ювелирный магазин, который платил нам проценты, мы получили от магазина 7000 долларов за покупки наших туристов. Мы заказывали для наших клиентов номера люкс в дорогих отелях, билеты бизнес или первого класса в дорогих авиакомпаниях и практически со всех услуг получали свои проценты.

Справляться вдвоем становилось все сложнее, и мы наняли сотрудника для повседневной работы. Светлана разрывалась между семьей, родителями и основной работой. Вскоре у нее начались проблемы с мужем, который оказался заядлым игроком в покер и любителем казино в Лас-Вегасе. Под видом командировок он умудрялся на пару дней слетать

в Лас-Вегас, где проигрывал большие деньги и вначале умело скрывал этот факт от Светланы. Постепенно отношения окончательно испортились. Светлана выплатила долг своего мужа и сразу после этого с ним развелась.

Мы продолжали много работать, и я почти забыл, что нахожусь в США нелегально. Еще работая в ресторане, я подал документы на предоставление вида на жительство, но никаких сдвигов в этом вопросе не намечалось, и выезжать из страны я не мог. Конечно, я был очень рад приезду сестры с мужем, но мне самому хотелось побывать в России. Я мечтал увидеть друзей, которые там остались, племянницу, которой было 11 лет, когда я улетал в Штаты, и которая превратилась в молодую девушку и скоро должна была закончить школу. В США я прожил безвыездно почти шесть лет.

Однажды поздним вечером меня разбудил телефонный звонок от отца Алины, который глухим голосом сообщил, что Алина попала в серьезную автомобильную аварию, находится в реанимации в состоянии комы, и что он с матерью Алины завтра вылетает в Тель-Авив. Я находился в состоянии ступора и не мог вымолвить единого слова. Отец Алины несколько раз переспросил, слышу ли я его, и просил меня взять ручку и записать телефон больницы, в которой лежала Алина, чтобы связаться с врачом.

Заснуть я больше не мог. Через два месяца мы должны были с Алиной встретиться на Гавайях и начать совместную жизнь. Я каждый день готовился к этой встрече, но судь-

ба распорядилась иначе. Рано утром я позвонил в клинику Тель-Авива. Врач сообщил мне, что Алина находится в критическом состоянии, подключена к аппарату и так и не приходила в сознание. Я не мог это принять. Каждый день разговаривал с родителями, которые находились рядом с Алиной, умолял их вызвать для консультации других специалистов, нервничал от того, что сам ничего не могу сделать.

Периодически звонил врачу, но тот повторял одно и то же, что Алина получила очень серьезную травму, и надежды на выход из состояния комы у нее практически нет. Работать я в те дни просто не мог, делал все на автомате, вечерами напивался и под утро ненадолго засыпал. Я ненавидел мать Алины, которая все чаще говорила о том, что шансов у дочери нет и надо ее отключить от аппарата, что каждый день пребывания в реанимации стоит больших денег и это все напрасно.

Американский врач, которого я уговорил позвонить в клинику Тель-Авива, после разговора с врачом Алины, подтвердил его заключение о ее состоянии и обнадежить меня не смог. Через три недели отец Алины позвонил еще раз и сообщил, что они с женой приняли решение отключить дочь от аппарата и через два дня после похорон возвращаются в Москву.

В тот же день я позвонил сестре в Москву, разбудив ее среди ночи, и мы целый час рыдали и говорили с ней по телефону. Мне не было еще тридцати, а я уже лишился самых

дорогих, близких и любимых. У меня не было мамы, а теперь не стало и Алины.

Говорят, что время лечит. Это не так. Оно просто приглушает боль, но рана на сердце остается навсегда. Конечно, некоторое облегчение приносил алкоголь, к которому я стал равнодушен после маминой смерти. Наркотики я не употреблял. Может быть, потому, что всегда хотел держать все под контролем, а мой первый и последний опыт с одним наркотическим средством продемонстрировал обратное.

После смерти Алины никаких больших целей я перед собой не ставил, опять втянулся в работу, а вечера проводил со стаканом виски. Сколько бы я ни пил, я всегда знал, с кем и где я находился. Честно говоря, я никогда не был в неподобающем виде. Отец часто вспоминал, что видел меня не совсем трезвым всего один раз, когда я под утро вернулся с выпускного, сам открыл дверь, прямиком прошел в спальню и заснул на своей кровати, не произнеся ни слова.

Мой друг Леви в свободное время от работы старался вдохнуть в меня жизнь, отвлечь от печальных мыслей, и иногда ему это удавалось. Со Светланой после ее развода мы стали проводить больше времени вместе. Да и поток клиентов из России не убывал.

Иногда попадались очень интересные экземпляры. Многие из них были владельцами своего бизнеса или работали на крупные компании и зарабатывали хорошие деньги. Как-то раз позвонил один из наших клиентов и попросил встретиться

в аэропорту одного товарища и оказать ему всяческое содействие. Каково же было наше удивление, когда в зале прилета мы увидели несвежего вида мужчину средних лет, практически без зубов с явным запахом алкоголя изо рта. Вадим, так звали нашего клиента, приехал на Гавайи совместить приятное с полезным. Он оказался владельцем крупной сети магазинов по продаже дорогой итальянской кухонной мебели.

На Вадима «наехали» конкуренты, пытались запугать, сильно избили. В результате он неделю провел в больнице с переломанной челюстью и выбитыми зубами, а выписавшись из больницы, решил поправить здоровье на Гавайях и заодно вставить все зубы. У нас появилась новая работа сопровождать Вадима к зубному врачу и часами переводить все, что говорил дантист, пока Вадим сидел с раскрытым ртом.

Это продолжалось почти две недели. К концу отпуска нашего клиента было не узнать. Он выглядел помолодевшим, загорелым, с новыми зубами, голливудской улыбкой и кошельком, похудевшим ровно на 100000 долларов. Мы же со Светланой заработали хорошие чаевые, проценты и приобрели верного клиента, который еще не раз прилетал на Гавайи.

Как-то раз в ресторане за ужином у нас со Светланой зашел разговор о моем статусе в США. Зная мою ситуацию и беспокойство по этому поводу, Светлана вдруг предложила неожиданное решение – зарегистрировать с ней брак, что автоматически решало вопрос с моим видом на жительство

и давало возможность выезжать из страны. Я согласился, и вскоре мы вылетели в Лас-Вегас, куда на церемонию бракосочетания прилетела моя сестра из Москвы.

Все было красиво: длинный, белый лимузин, много цветов и ужин в мишеленовском ресторане. По возвращении в Гонолулу мы сняли хорошую двухуровневую квартиру, где жили втроем вместе со Светланиным сыном. Бизнес наш процветал, а через несколько месяцев я получил вид на жительство в Соединенных Штатах Америки. В тот же год я подал документы на гражданство и встал на учет в консульстве России в Сан-Франциско, чтобы иметь возможность прилетать в Россию. В конце девяностых даже консульские работники научились делать деньги и выдали мне новый российский паспорт за 700 долларов США.

Интересно, что среди моих клиентов, которые побывали на Гавайях в качестве туристов, оказались и те, с кем мы подружились и поддерживаем отношения до сих пор. Это и известный московский юрист, любитель шикарной жизни, любимец многих красивых женщин и по натуре настоящий авантюрист Андрей, с которым нас связывают различные приключения. Это и очень приятный и обаятельный бизнесмен Владислав со своей замечательной супругой и другие достойные люди, имена которых я не могу называть, которые впоследствии стали моими преданными клиентами, когда я всерьез стал заниматься дизайном ювелирных изделий. За что я им очень благодарен.

Честно говоря, красивые ювелирные изделия и необыкновенные драгоценные камни всегда притягивали мой взгляд и вызывали живой интерес. Поскольку я жил рядом с гостиницей Hilton, я каждый день проходил мимо витрин ювелирных магазинов отеля, останавливался и любовался выставленными там изделиями.

Отель Hilton и все его магазины ориентировались в то время преимущественно на туристов из Японии, которая переживала тогда свои лучшие времена. Рост производства, разработка и внедрение новейших технологий плюс трудолюбие японцев и их особое отношение к работе привели к тому, что в стране поднялся уровень жизни населения и резко выросли зарплаты.

Что же касается отпусков, то у большинства японских служащих они довольно короткие, и любители путешествий уезжали в отпуск с большими деньгами. Гавайи были очень популярны у японцев, так как находились сравнительно недалеко, а прекрасным климатом можно было наслаждаться круглый год. К тому же, цены в США на товары и услуги были ниже, чем в Японии, и японцы с удовольствием прилетали на Гавайи на несколько дней, чтобы отпраздновать свадьбу, просто отдохнуть и сделать покупки в многочисленных бутиках.

Все вывески и информация в дорогих отелях и магазинах в Гонолулу были на японском языке, и японцы чувствовали

себя весьма комфортно. В огромном торговом центре Ала Моана, где присутствовали все известные бренды, толпами бродили японские туристы, а у входа в бутик Louis Vuitton выстраивалась очередь из японцев, желающих приобрести дорогие сумки. Не обходили японцы стороной и ювелирные магазины. Они покупали дорогие изделия с изумрудами, сапфирами, австралийскими опалами и жемчугом и, надо заметить, выбирали очень качественные изделия. Я в то время позволить себе этого не мог.

В Гонолулу часто устраивались небольшие аукционы, на которых продавали антикварную мебель, предметы декора и недорогие ювелирные изделия. Приходили на аукционы местные жители, дилеры и торговцы с блошиных рынков, а также скупщики из ломбардов. Мы с моим другом Леви часто приходили на аукцион, чтобы купить в съемную квартиру предметы интерьера или недорогие подарки своим близким.

Я помню, как однажды купил сестре симпатичную старинную золотую брошь и маленькое платиновое кольцо за весьма скромные деньги. Кольцо я переделал по своему дизайну, добавив крошечные сапфиры. Когда сестра узнала, что я сам практически сделал это кольцо, она пришла в неописуемый восторг и сказала в шутку, что я вполне мог бы стать известным дизайнером. Но в тот момент я об этом не думал. Пару раз я заказывал у знакомого ювелира недорогие кольца с барочным жемчугом по своему эскизу для подарков, но

серьезным занятием назвать это было нельзя.

Кроме аукционов в Гонолулу были и другие места, которые местная публика любила посещать. При переезде на новое местожительство или продаже дома, оставшегося по наследству, американцы дают объявление в популярной рекламной газете. Суть объявления в том, что все желающие приглашаются в выходные по указанному адресу на гараж-сейл. Все вещи, которые хозяевам больше не нужны, выставляются на продажу во дворе дома или гараже – отсюда и название гараж-сейл. Вещи могут быть абсолютно разными: мебель, одежда, картины, бижутерия, предметы декора или коллекционирования. На Гавайях была целая группа лиц, которая неплохо зарабатывала, приезжая первыми по указанным адресам особенно в дорогих районах и выгодно покупая, а затем перепродавая на блошином рынке тщательно отобранные вещи.

Непосвященному могло показаться, что те покупают откровенную ерунду. На самом деле эти люди отлично разбирались в предметах коллекционирования и перепродавали эту ерунду за хорошие деньги. К тому же, часто наследники дома спешили быстрее избавиться от вещей, чтобы выставить дом на продажу и, не имея никакого понятия о реальной стоимости отдельных предметов, отдавали их за бесценок.

Однажды Леви, зная, что меня интересуют необычные, красивые украшения, принес с гараж-сейла небольшую фарфоровую вазочку, доверху заполненную какой-то бижутери-

ей. Я отругал его за то, что наша квартира постепенно заполнялась хламом, который Леви с маниакальным упорством продолжал каждые выходные приносить в дом.

Он с гордостью сообщил, что за все отдал 5 долларов. Я же из-за любопытства решил взглянуть на содержимое вазы. Внутри были какие-то серебряные кольца, цепочка и несколько предметов бижутерии. Одно кольцо с зеленым камнем меня заинтересовало. Оно не было похоже на остальные современные изделия из вазы, и я показал его Леви. Мы решили отнести кольцо в ломбард. Камень оказался натуральным изумрудом в старинной золотой оправе. Счастью Леви не было предела. Он радовался, как ребенок. В ломбард решили не сдавать, почистили камень и отполировали оправу у местного ювелира, а через полгода Леви продал его на местном аукционе за 4000 долларов. Такой суперприбыли позавидовали бы самые крутые бизнесмены. Да, чудеса на Гавайях случались!

Как-то к нам в Гонолулу прилетели очередные богатые клиенты из России, не говорящие ни слова по-английски. По их просьбе мы поехали с ними в бутик Harry Winston, чтобы помочь с переводом. Новыми клиентами стала семейная пара, от которой деньгами пахло за версту. Жена была красивой высокой блондинкой в платьях от Dior, сумочкой от Hermes и неприступным видом царицы. Муж был немного ниже ее ростом, в модном светлом костюме и дорогих ботинках от Gucci. Солнцезащитные очки известной итальянской

марки завершали образ успешного человека. На улицах Гонолулу в дневное время таких встретишь не часто.

Семейная пара, действительно, приковывала взгляды прохожих и, неудивительно, что в бутике к ним навстречу одновременно выбежали менеджер и два продавца. Супруг попросил показать кольцо с сапфиром, выставленное на витрине, но его жене оно явно не понравилось. Тогда менеджер попросил меня перевести клиентам, что в сейфе бутика хранится уникальное кольцо, которое он хотел показать одному из постоянных покупателей, но, к сожалению того не было в городе.

Мои клиенты оживилась и попросила показать кольцо из сейфа, которое выглядело действительно очень эффектным, в классической оправе от Harry Winston, с 12-каратным сапфиром василькового цвета и двумя крупным трапециевидными бриллиантами по бокам. Цена была соответствующая, но моих клиентов она не смутила.

Тут в разговор вмешался я и попросил показать сертификат на камень. Надо сказать, что часто общаясь с аукционистами, скупщиками ювелирных изделий и их любителями, я начал немного разбираться в камнях и увидел в сертификате, что сапфир был из Шри-Ланки и был подвергнут обогреву для придания лучшего оттенка. Об этом я незамедлительно сообщил менеджеру и продавцу, отметив, что для гретого камня цена немного высока. Оба посмотрели на меня с плохо скрываемым недовольством, но, боясь потерять таких

клиентов, предложили нам по бокалу прохладного шампанского, а менеджер помчался звонить руководству по поводу разрешения на небольшую скидку.

Не вдаваясь в подробности того, что происходило, скажу лишь, что мои клиенты были мне благодарны за скидку, а сотрудники бутика, за состоявшуюся продажу дорогого изделия. Менеджер пригласил меня на презентацию нового бутика Harry Winston в Лос-Анджелесе и намекнул, что будет очень благодарен, если я приведу новых клиентов.

Удачная продажа дорогого кольца моим клиентам навела меня на мысль о том, что я действительно могу найти среди наших туристов тех, кто может позволить себе купить изделия от Harry Winston. Я вспомнил маму с 16-летней дочерью, которые в магазине модного женского белья сумели потратить около 40000 долларов, пока мы с главой семьи пили кофе. Теперь я был уверен, что клиенты у меня будут, надо только грамотно с ними работать. Я настроился лететь в Лос-Анджелес и открывать новые горизонты.

Надо сказать, что интуиция меня не подвела. Встреча с Рональдом Уинстоном, наследником и продолжателем дела великого Харри Уинстона, во время презентации в Лос-Анджелесе оказала огромное влияние на мою дальнейшую судьбу и карьеру. Оказалось, что предки Уинстонов были выходцами из России, и я не преминул воспользоваться этим фактом во время нашего знакомства. Затем рассказал ему, как я попал на Гавайи, чем там занимался, не забыл упомя-

нуть свою любовь к ювелирному искусству.

Рональд слушал меня с большим интересом, время от времени задавая вопросы. Мне показалось, что он проникся ко мне симпатией, и я набрался смелости пригласить его в Гонолулу. Я был уверен, что смогу показать все лучшее, что есть на острове, и Рональд не будет разочарован.

Нашу беседу прервала директор нового флагманского бутика Harry Winston, наслышанная о моих клиентах в Гонолулу и продаже кольца с сапфиром. За милой беседой она предложила заключить со мной договор о сотрудничестве и продажах российским клиентам. Фактически предполагалось, что я буду отвечать за частные продажи. Я был молод, полон энергии и видел перспективы в новом и интересном для меня деле. К тому же, это была работа в престижной компании с хорошей репутацией, не говоря уже о материальной составляющей. В общем, я согласился и ни разу об этом не пожалел.

Работая на компанию Harry Winston, я имел счастье держать в руках настоящие шедевры ювелирного искусства: безупречные бриллианты, роскошные колумбийские изумруды и королевские рубины в великолепных оправках, от которых трудно оторвать взгляд. Многие из украшений, которые мне в дальнейшем удалось продать своим клиентам, включены в каталоги и альбомы ювелирного дома Harry Winston.

В 1962 году основатель бренда переманил к себе дизайнера, работавшего в индийской ювелирной компании. Его зва-

ли Амбаджи Шинде. Именно он коренным образом повлиял на стиль и дизайн драгоценностей одного из самых известных ювелирных домов мира. А в 1966 году Шинде возглавил студию дизайна Harry Winston. Вместе с Уинстоном они путешествовали по всему миру в поисках обеспеченных клиентов с особенными запросами.

После смерти основателя бренда на протяжении 25 лет Амбаджи Шинде занимался тем, что помогал создавать узнаваемый стиль украшений ювелирного дома Harry Winston, который многие ювелиры в дальнейшем с удовольствием копировали. В общем, мне повезло оказаться в такой компании, и я решил воспользоваться этим шансом.

Вернувшись на Гавайи, я приступил к поиску потенциальных клиентов. Справиться с большим объемом бюджетных туристов становилось все сложнее, учитывая, что моя жена Светлана совмещала наш общий бизнес со своей работой в офисе. Я предложил ей сосредоточиться только на работе с индивидуальными туристами, так как в этом случае я мог выполнить обе задачи. Светлана согласилась. Конечно, не все наши индивидуальные туристы могли позволить себе покупать очень дорогие украшения, но я не отчаивался. Много времени уходило на то, чтобы установить личный контакт и войти в доверие к клиентам. Я прощупывал почву, узнавал, есть ли среди их знакомых люди, которых интересуют эксклюзивные украшения всемирно-известного бренда, рассказывал о своем знакомстве с руководством компании.

Однажды мне повезло. Приехавшая из Москвы семья с детьми проявила интерес к моему рассказу о компании, с которой я теперь сотрудничал, и, оказалось, хорошо знала известные ювелирные бренды. Я показал им каталог лучших изделий компании, упомянул имена голливудских звезд и королевских особ – обладателей уникальных украшений от Harry Winston. Однако дальше разговоров дело не пошло, хотя расстались мы почти друзьями. Только через полгода они позвонили мне и попросили вылететь в Лос-Анджелес, чтобы помочь в одном деликатном деле, связанном с украшениями.

Так я привел в компанию своих первых настоящих клиентов, которые стали преданными покупателями изделий от Harry Winston в последующие несколько лет и оставили там не один миллион долларов. Я же заработал свои проценты и укрепил свою репутацию.

Все больше интереса я проявлял к ювелирному делу. В свободное время, которого было не так много, делал наброски дизайнов колец и серег, надеясь, что когда-нибудь воплещу их в реальность. Большую часть времени занимала работа с туристами и поиск новых клиентов.

Однажды позвонил Рональд Уинстон, с которым мы лишь пару раз общались по телефону, и сообщил, что собирается на несколько дней прилететь на Гавайи и хотел бы со мной встретиться. Я очень этому обрадовался и стал планировать нашу встречу. На своей машине я встретил его в аэропорту,

отвез в гостиницу, а на следующий день повозил по острову, показывая свои любимые места. Все это время мы общались друг с другом, и я многое узнал об этом удивительном человеке.

Рональд несколько лет прожил в Японии и хорошо знал японскую культуру, был автором нескольких книг. Однако основным увлечением для него была геология и геммология. Он часами мог говорить о минералах, драгоценных камнях и их добыче. Ювелирное искусство ему, конечно, тоже было не чуждо. Я пригласил его к себе домой. Благодаря нашим совместным усилиям с Леви и его увлечением гараж-сейлами, наша квартира выглядела весьма презентабельно. Мы сидели на красивом балконе с видом на океан, пили виски и разговаривали о жизни. Я осмелился показать ему свои зарисовки ювелирных изделий и продемонстрировал кольцо с довольно крупной жемчужиной с нежно розоватым оттенком в оригинальной оправе, которую придумал сам и в дальнейшем активно использовал в своих дизайнах с жемчугом и аквамарином, назвав ее «морские водоросли». Рональд с неподдельным интересом рассматривал мои рисунки и долго держал в руках кольцо с жемчужиной. Немного помолчав, он добавил, что я должен обязательно попробовать себя в качестве дизайнера, и добавил, что у меня определенно есть талант. Я был очень взволнован словами такого замечательного и авторитетного человека, как Рональд Уинстон. Мы приятно провели время, а на прощание он сказал, что будет с

нетерпением ждать появления моей первой ювелирной коллекции.

Эта встреча в буквальном смысле перевернула мою жизнь. Я почувствовал, что у меня выросли крылья и понял, наконец, что в душе всегда хотел заниматься ювелирным дизайном. Слова Рональда Уинстона подтолкнули меня к работе над собственной ювелирной коллекцией на основе своих рисунков, фантазий и эстетических предпочтений.

Небольшие средства для начала работы у меня к тому времени уже были.

Я серьезно увлекся дизайном. Прочитал несколько дельных книг, советовался со знакомыми ювелирами. Один из них держал небольшой ломбард в Гонолулу и посоветовал мне купить у него лом золота, чтобы использовать его для заказов своих изделий. Я так и поступил, хотя заказывать свои изделия не спешил, потому что понимал, что затраты будут огромные, а где и как продавать будущие изделия, я толком не знал.

Теперь я не только с любопытством, но и с профессиональным интересом разглядывал изделия в бутиках, обращая внимание на детали, которые меня раньше не интересовали. К тому же, держа в руках изделия высочайшего класса от Harry Winston, я стал хорошо разбираться в мастерстве ювелира и качестве изделия. Для себя я решил, что по качеству исполнения и продуманности дизайна мои изделия должны быть не хуже изделий компании, с которой я успеш-

но сотрудничал. Дома я часами сидел над эскизами изделий, постоянно что-то переделывал, был очень критичен по отношению к своему творчеству и боялся разочаровать Рональда Уинстона. Но целиком посвятить себя творчеству я пока не мог и продолжал заниматься туристическим бизнесом.

После получения вида на жительство у меня появилась возможность выезжать из США. Я очень долго ждал этого момента, хотел приехать в Москву, чтобы увидеть родных и друзей, посмотреть, как изменилась моя страна за долгое время моего отсутствия. К тому же я мог совместить свою частную поездку с поиском клиентов для Harry Winston.

Я готовился к поездке, покупал подарки своим близким, и, наконец, этот момент настал.

За семь лет, которые я провел в США, моя родина действительно изменилась. Меня поразило огромное количество наружной рекламы на улицах Москвы, большое количество машин иностранного производства, обилие импортных товаров на прилавках магазинов и бесчисленных ларьков. Москва напоминала огромный рынок, где все что-то продавали.

Я буквально испытал шок, увидев в метро молодых девиц и парней лет пятнадцати, открыто распивающих пиво и не обращающих никакого внимания на остальных пассажиров, которые ногами отталкивали пустые бутылки, раскатывающиеся по вагону метро. В США строжайше запрещено употреблять алкоголь в общественных местах и на улице, а

продается он исключительно лицам, достигшим 21 год. Если же продавец сомневается в возрасте покупателя, то просит предъявить документ, удостоверяющий личность и возраст.

Ночная жизнь Москвы тоже оставила неизгладимое впечатление. Количество ресторанов, казино и ночных клубов намного превышало количество таких заведений во многих крупных мегаполисах мира. Удивило и количество пунктов обмена валюты на каждой улице города. Интересно, что названия многих ресторанов, клубов и бутиков были на английском языке. Было заметно, что у довольно многих москвичей появились деньги. Да, действительно, я приехал в другую страну.

Меня очень порадовало то, что семья моей сестры переехала в хорошую просторную квартиру в центре Москвы, и я с удовольствием помог своим родным ее обставить. Моя племянница поступила в университет. Мы все были несказанно рады нашей встрече. Отец в это время уже жил в Германии, куда уехал сразу после смерти мамы. В Москве у меня оставалось несколько дальних родственников и друзей, связанных, в основном, со школьной и институтской жизнью. Я встретился со многими из них, узнал много нового и интересного о московской жизни, познакомился с нужными для бизнеса людьми.

За время существования нашего со Светой турагентства у нас на Гавайях побывали десятки обеспеченных туристов из Москвы, Питера, Владивостока, Хабаровска и других круп-

ных городов России. С некоторыми из них мы активно общались, и они еще не раз прилетали на Гавайи. Я встретился с ними в Москве и просил познакомить меня с интересующими меня лицами. Благодаря своей коммуникабельности и умению ладить с людьми, мне удалось завязать знакомство и с друзьями наших клиентов, одни из которых вскоре стали важными клиентами для Harry Winston, а впоследствии и моими благодарными клиентами.

Пообщавшись со многими в столице, я для себя понял следующее. Ситуация в России сложилась таким образом, что в результате крушения системы и беспорядка, возникшего в стране в девяностые годы одни сделали большие деньги, взяв в госучреждениях кредиты, которые можно было не отдавать, по причине того, что эти организации просто прекратили существование. Другие связались с криминальными структурами, перед которыми открылись огромные перспективы в результате хаоса, царившего в ходе перестройки. Третьи, благодаря хорошим связям с бывшими крупными партийными функционерами, получили хорошие должности в новых перспективных предприятиях. Были еще и те, кто, оказавшись в нужном месте в нужный час, в результате необдуманной приватизации стали владельцами акций крупных сырьевых предприятий и подмяли под себя с помощью силовых ведомств или криминала основные ресурсы страны. Начался передел собственности.

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.