

Валентин Иванов
Охота к перемене мест



Валентин Иванов

Охота к перемене мест

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=43682869

ISBN 9785005031297

Аннотация

Книга содержит воспоминания о наиболее ярких страницах жизненного опыта человека, поменявшего профессию, побывавшего в разных точках нашей замечательной планеты, который в конце жизненного пути может с удовлетворением сказать: «Я сумел воплотить в своей жизни практически всё, о чем когда-то мечтал в молодости, хотя это было сделать совсем не просто».

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
Предвкушение свободы	8
Школа жизни	8
Фирма	33
Бандитские девяностые	69
Конец ознакомительного фрагмента.	72

Охота к перемене мест

Валентин Иванов

© Валентин Иванов, 2019

ISBN 978-5-0050-3129-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПРЕДИСЛОВИЕ

*Нам время подводить итоги,
Сводить балансы загодя,
Пока бредут устало ноги,
Пока глаза ещё глядят.*

*Коль в схватке жизни рукопашной
Терпел, пощады не прося,
То умирать уже не страшно,
Когда тебе за шестьдесят.*

*Но вот зудит вопрос, поверьте,
Пока идет за годом год:
Куда в итоге после смерти
Душа усталая придёт?*

*Пусть Бог за всё сурово спросит.-
Не слишком праведно я жил,
Хотя друзей в беде не бросил
И женщин искренне любил.*

Мы жили в удивительной стране, которую и сейчас, спустя десятилетия, не в состоянии оценить однозначно. Одни страстно жаждут вернуться в СССР, другие вспоминают об этом с зубовным скрежетом. Из жаждущих вернуть-

ся, одни имели массу привилегий номенклатурного плана, другие ностальгируют о своей молодости. Много особенностей было у первой страны победившего социализма, но одним из важных для автора было то обстоятельство, что он был невыездным вплоть до того времени, как Михаил Сергеевич Горбачёв открыл границы. Невыездным он был не потому, что участвовал в диссидентском движении, и не потому, что имел доступ к секретным сведениям. Просто государству не нужно было, чтобы простые советские люди ездили за границу даже на свои деньги. Они могли заразиться там «тлетворным влиянием Запада». Поэтому о жизни за этим Западе мы имели некоторое, довольно однобокое представление из газет, радио и телевидения глазами Сенкевича. А всё остальное, что рассказывали побывавшие там – это были слухи, сплетни, домыслы.

Зато какими свежими и яркими были впечатления человека, который потом посетил многие страны и даже жил и работал на этом Западе тринадцать с половиной лет, то есть познал специфику этой жизни уже не глазами туриста, а изнутри – глазами налогоплательщика. Это дало ему бесценный материал для построения объективной картины мира, насколько это вообще возможно. Общий вывод, сделанный им, вкратце звучит так: «Везде живут примерно одинаковые люди, и граница восприятия ощущений счастья, справедливости лежит не между Советским Союзом и Западом, а, скорее, между культурами Востока и Запада. Особенность же

России в том, что она располагаетя, в этом отношении, между этими полюсами, соприкасаясь с ними лишь отчасти. Это можно считать и определённым достоинством».

16 августа 2019 года

Предвкушение свободы

Школа жизни

Игорь шумно ввалился в прихожую, наполяя её сытым весельем преуспевающего человека. На его широкой, слегка хитровой татарской морде расплывалась улыбка, новая чёрная кожаная куртка благородно поскрипывала на сгибах, а руки были заняты пакетиками с солёными орешками, курагой, шоколадом и другой давно забытой нами снедью. Из кармана оттопыривалась бутылка ноль-семьдесят пять Петровской водки. Всё это он вывалил на стол тут же в кухне. В завершение выудил из недр своей необъятной куртки полпалки копчёной колбасы, бросил её поверх остальной горки продуктов и шумно выдохнул: «Пить будем, гулять будем, песни петь будем, па-ни-ма-ешь!»

– Неплохо живут пролетарии современного бизнеса, – откликнулся я, – даже иногда завидуешь.

– Кто же вам мешает жить еще лучше, профессор? – подмигнул Игорёк.

– Наверное высшее образование и большой стаж работы, – вяло отреагировал я на эту провокацию.

Хозяйка уже колдовала над плитой, шинкуя на сковородку жалкие остатки картошки, предназначавшиеся всей

семье на остаток недели, справедливо полагая, что лучше один вечер отдохнуть по-человечески, чем уныло размазывать по неделе полуголодный рацион – истинно российская философия, даже если ты по матушке немец или, к примеру, российский еврей из Бердичева.

Сласти отдали детям, и они радостные тут же убежали в свою комнату, продолжать прерванную игру. В последний год картошка и капуста, действительно, стали нашей, не просто основной, а, пожалуй, чуть ли не единственной едой. Частенько денег не было даже на ведро картошки, тогда выручал Эдик – мой бывший профессор, а ныне – лучший друг и постоянный напарник по бане, в которую мы ходили с ним каждую субботу в течение последних пятнадцати лет. После бани мы обычно шли ко мне пить пиво, поскольку я жил совсем рядом, а когда позволяли средства, по дороге прихватывали шкалик. Эдик читал лекции в университете и в колледже информатики, руководил кафедрой электродинамики в Электротехническом институте, но, как и я, едва сводил концы с концами. Помогало ему то, что у него была дача, на которой он высаживал картошку, овощи и ягоды. Этой картошкой он и делился со мной время от времени, когда мы ходили к нему на погреб. Поверх он ставил в мой рюкзак баночку солёной капусты или огурчиков. Я же, как человек совершенно безхозяйственный, прожил жизнь без дачи и погреба, полагая, что правильнее – зарабатывать на жизнь основной профессией, а дачи и машины только отвлекают

от научных мыслей. Где-то в Канаде или, скажем, на Борнео это, наверное, так, но не в России. Перестройка по рецептам Михаила Сергеича только обнажила более явно эти истины, которые и ранее были очевидны любому строителю или шоферу. А вот профессура у нас слишком явно витала в облаках, и нужно было затеять что-то грандиозное, вроде перестройки, чтобы и до неё, наконец, дошло то, что известно каждому российскому крестьянину.

Наливали по стакану до краев, в соответствии с русской традицией, поэтому к песенной части перешли довольно скоро. Слух у меня, кстати, не то чтобы очень, а у Игоря – и ещё ниже, но такого слияния голосов и душ при пении я не находил более ни с кем. Пели мы, главным образом, старинные русские песни типа «Ой пьяна я, пьяна!..», «Что ты, княже, сидишь без сна...» или «Как хотела меня мать да за первого отдать...». Мы с женой всегда поражались, откуда этот татарский паренёк, бывший шахтер знает столько старых русских песен, что порою нам, русакам становится стыдно скудности своих знаний в этой области. Ещё он любил петь очень суровые песни. Что касается чисто шахтерской песни «Гудки тревожно загудели...», тут я его понимал, но у него были и такие, как «Что тебе снится, крейсер Аврора...». Я не знал точно, кто написал эту последнюю песню, но мы дружно причислили её также к народным и пели, не щадя голосовых связок, как и положено петь русские песни в застолье.

– Вот тебя не забавляет тот факт, что у меня образования – семь классов и ПТУ, а я живу сытно и весело, не особенно надрываясь, в то время как ты всю жизнь учился, все ученые звания и степени имеешь, а денег даже на картошку не хватает? – пытал меня беззлобно и вовсе не в укор или похвальбу мой пьяный пролетарский друг. Тут надо сказать, что Игорь был человеком достаточно оригинальным. Несмотря на отсутствие классического образования, он знал массу неожиданных вещей, имел достаточно разумные представления об устройстве этого мира и общества, и о своем в нём предназначении. Сам он объяснял это тем, что ему везло на мудрых учителей, встреченных вовремя.

– Забавляет, – отшучивался я. – Только я полагаю, что общество, унижающее свою науку и образование, не имеет будущего, и помогать ему в этом глупом деле, торгуя в ларьке фальшивой водкой и презервативами, я не буду. Ты же знаешь, как бывший моряк, я не боюсь никакой физической работы, если это нужно для выживания, но хотелось бы прожить жизнь интересную, а не сфокусированную только на зарабатывании куска хлеба.

– Вот и хорошо. Что там за гроши тебе платят в институте, не спрашивая ничего взамен? Да и те задерживают на два-три месяца. Ты приходи к нам на разгрузку вагонов. Полдня работы, заработаешь втрое, оплата в конце недели, никакого отдела кадров и характеристик, и не было случая, чтобы хоть на день задержали. К тому же, когда работа срочная, фирма

привозит горячие обеды прямо к вагонам, чтобы сократить простои на обед.

– Это здорово, – осторожничаю я, – только ведь работа грузчика требует отменного здоровья и профессиональной выносливости, где мне за ними поспеть.

– Да ты вовсе дурак, хоть и профессор, – захохотал Игорь, – кто же тебя в грузчики возьмёт. Грузчики – это самая мощная мафия на железной дороге. Туда кого попало не берут, там только свои, проверенные и повязанные люди. Вот я, начинал простым экспедитором, то есть просто стоял на вагоне и считал, сколько и какого товара переносят грузчики в транспорт получателя. Теперь я – начальник ПГР (погрузочно-разгрузочных работ), зарплату и премию привожу на разгрузку в дипломате, пистолет при себе имею, поскольку с деньгами хожу. Мне уже предложили стать начальником питерского филиала нашей фирмы, да вот жена не хочет далеко от мамы уезжать.

Далее Игорь прочёл мне вводную лекцию, уловив в моих глазах принципиальное согласие. Вокруг железной дороги ходят большие деньги, потому предприимчивые люди начали фактическую приватизацию доходных мест задолго до того, как были обнародованы законодательные акты на этот счет. Те самые грузчики, что десятилетиями работали на станциях за государственную зарплату, резонно посчитали, что именно они имеют все моральные права стать хозяевами нового бизнеса. Ребята эти достаточно крепкого

телосложения, все основные вопросы своей жизни привыкли решать кулаками, оперативно и без бухгалтерии. В самой начальной стадии нового российского капитализма накопили денежки, и теперь им вовсе нет надобности самим бить морды: за скромную плату это сделают более молодые и крепкие ребята. Нравы здесь те же, что и в тюремной камере. Нарушителя «закона и обычаев» убьют быстро, без шума и без пыли. Народ зовет этих хозяев «боярами». Боярин на станции, так же, как и вор в законе в тюрьме, абсолютно необходим этому бизнесу, ибо он только и может обеспечить порядок на разгрузке, остановив естественный беспредел. На каждой станции бригада грузчиков имеет небольшой постоянный состав – человек пять-восемь – и переменную часть, которая набирается непосредственно перед разгрузкой, в зависимости от объёма предстоящих работ.

В половине девятого боярин выходит за ворота станции. Там в живописном беспорядке сидит на корточках сотня-другая молодцов с опухшими лицами пропойц и бомжей. Их жадные взгляды умоляюще сверлят хозяина: «Возьми меня!» Боярин неторопливо обходит своё потенциальное воинство и время от времени его толстый палец упирается в фигуру: «Ты!» Счастливец пулей бросается в проём стационарных железных ворот в направлении стоящего товарного состава, и только спустя несколько секунд ветер доносит его благодарную фразу: «Спасибо, отец родной!» Вот и задумайтесь, много ли изменилось в нашей жизни с тех пор, как кре-

стьяне выстаивали свою очередь на правёж морозным утром, столь красочно описанную Алексеем Толстым в его романе «Пётр Первый».

Фирме очень удобно иметь дело с боярином, есть с кого спросить за бой товара и воровство. Вот пример: грузчик, устав в конце разгрузки или выпив лишнего в обеденный перерыв, споткнулся с тяжёлым ящиком и опрокинул бочку синтетического клея, стоимостью миллион рублей. Боярин, глазом не моргнув, достал из штанов толстую пачку денег и протянул начальнику ПГР: «В счёт убытков». Грузчику же лениво протянул: «Постепенно отработаешь». Тут и ежу понятно, что грузчик должен отработать, как минимум, два миллиона. За более мелкие провинности, скажем, попадёшься на краже – обычный приговор: «Месяц без работы». По суровости наказания это примерно эквивалентно месяцу тюремного заключения. Разница лишь в том, что здесь справедливость восстанавливается за десять секунд, а в суде на это уходят месяцы, если же годы. Так где эффективнее?

Типовая стоимость разгрузки вагона фирме обходится в пятьдесят тысяч, но боярин выплачивает грузчикам около половины. Из оставшейся части половину боярин присваивает себе, а вторая идёт на организацию бизнеса, оплату телохранителей, покупку транспортной техники и другие необходимые мероприятия. Стандартно, на вагоне работает пять грузчиков, поэтому они и получают раза в четыре боль-

ше, чем любой профессор. Но это далеко не всё. Во-первых, грузчики – это профессиональные воры.

Игорь меня учил:

– Как бы ты ни смотрел, он украдёт так, что ты ничего не увидишь, ибо ты дилетант и я тоже. Он несёт ящик, скажем, со шпротами. Ступив на борт грузовика, он становится виден тебе со спины. Указательным пальцем проламывает картонную стенку ящика, и вот уже банка падает в карман, нашитый с внутренней стороны его спецовки. Филигранная техника. Но, запомни, – это не твое дело, даже если ты это увидел, ибо кражу он совершил на территории получателя, а не фирмы. Тобой этот ящик посчитан, на тебе ответственности нет. Если схватишь за руку, вся бригада озлится на тебя, и тебя так подставят!.. Например, в твою сумку с термосом подкинут какую-нибудь украденную ценную вещь, а потом капнут станционной охране. Вообще, с грузчиками надо уметь ладить. Тут есть неписанная норма, которую им положено украсть – это святое. Вот есть у нас грузчик по кличке «Кирпич» – за его вечно красную морду. Известен он не только этой мордой и тем, что он балагур, каких ещё поискать. Так, он мне как-то признался, что однажды на разгрузке вагона вынес частями сто килограммов апельсинов, и я ему верю. Ты не смотри, что он в рванье постоянно ходит. В этом рванье у него всегда миллионов пять припрятано на всякий случай. У него же на Центральном рынке три киоска, так что, увидев выгодный товар, он может прямо с ва-

гона купить его по оптовой цене и тут же отправить в свои киоски. А рваньё – неплохая маскировка, редко кому придёт в голову ограбить такого оборванца в тёмном переулке. Да и это смешно – ограбить профессионального вора.

– Итак, я упомянул, – продолжал Игорь, – два основных источника дохода грузчиков – зарплата и то, что удастся украсть. Но это далеко не всё. Ты увидишь, как грузчики работают – это поэма. Ни один нормальный грузчик на работе не бегают. Они ходят, но темп их ходьбы един, что в начале погрузки, что в самом её конце. Ты же выдохнешься уже часа через три и сбавишь темп, а к концу дня и вовсе еле ноги будешь волочить. Боя стеклянной посуды практически не бывает, но парочку бутылок даже самого дорогого коньяка они разобьют обязательно, поскольку это входит в процент естественной убыли. Но ведь как разобьют? Казалось бы, случайно споткнулся о порожек, ящик чуть задел углом за железную дверь или скобу, лёгкий звон – и вот извлекается из поврежденного ящика единственная разбитая бутылка, у которой горлышко с пробкой отбито так, что успело вылиться не более двух глотков. Остальное тут же распивается бригадой, передавая из рук в руки «трубку мира». Если экспедитор на вагоне «нормальный мужик», бригадир протягивает и ему. Тут будь осторожен. На самом деле, этот жест доброй воли – точно рассчитанный психологический трюк. Тебя прокачивают, что ты за человек с тем, чтобы, зачислив тебя в «свои», прощупать, как ты относишься к кражам. Если

«нормально», они при удачных кражах даже принесут тебе твою долю, но если ты жаден или слаб, они рано или поздно подставят тебя очень по-крупному. Подставят обязательно, потому что каким бы ты ни был «нормальным мужиком» – ты не грузчик, а, значит, намного ниже их, и кодекс воровской чести на тебя не распространяется. Значит, нужно найти свою середину. Однако, пойдём дальше. После разгрузки, в которой не выявлено краж в объёме, превышающем вышеуказанный допустимый норматив, грузчики всегда раскручивают получателя товара подарить им из того, что разгрузили. Клянчат откровенно, и я тебе скажу, что не прав будет тот хозяин товара или его экспедитор, который из жадности ничего не даст. У него процент боя и краж будет чуть повыше, потому что грузчики всегда возьмут своё, но... разными способами. Сначала тебе предлагали сравнительно мирный способ, ну а уж если не принял – не пеняй на пролетариат, ибо он – гегемон, как справедливо заметил Владимир Ульянов по кличке Ленин.

Ну, а теперь осталось дополнить картину последним мазком. Грузчику, равно как и экспедитору по праву принадлежит и то, что «упало с вагона». Открываем, скажем, вагон, а там 10% товара попорчено в дороге. Товарный поезд идет от Москвы до Новосибирска десять-пятнадцать дней. Допустим для простоты, в вагоне везут только алкоголь: стеклянная посуда с вином или водкой в деревянных ящиках – это самое прочное, коньяк особо аккуратно проложен дополни-

тельными амортизаторами, вино в тетрапаках – в картонных поддонах, в таких же везут пиво, аперитивы и тонизирующие напитки, разлитые в жестянки. Грузят штабелями под потолок. Когда состав спускают с горок, штабеля колышутся, поддоны и коробки трутся о ржавые стенки вагонов и чугунные рёбра стоек. Если протрётся стенка тетрапака с вином, стоящего наверху, струйки жидкости потекут вниз, размягчая стенки нижних тетрапаков. Давление же на нижние поддоны при пятиметровой высоте штабеля огромное, поэтому всё нижнее хозяйство будет деформировано и потеряет товарный вид, даже если не нарушена герметичность упаковки. Кто виноват в этом случае? А никто. Железная дорога, вообще, никогда ни перед кем не отчитывалась за то, что происходит с грузом. Её задача – донести до конечного пункта такое же количество вагонов, что и вышло из исходного, за содержимое же она не отвечает, поскольку вагоны опломбированы. Транспортная фирма должна либо застраховать товар, либо перевозить его со своей охраной. Второе, как правило, выгоднее, но... охранники ведь тоже люди, а потому – обязательно воруют, хотя и не дают воровать другим.

В результате, после каждой разгрузки остается некондиционный товар: сломанные плитки шоколада, деформированные банки с пивом и прохладительными напитками, да и много чего другого. Вот это и есть добыча грузчиков с экспедиторами. А теперь просуммируй и скажи: может ли профессор заработать столько, даже будь он трижды лауреатом.

В Америке, может быть, и сможет, но не в России.

Фирма называлась «Шерл». Единого мнения, что означает это слово, не было. Одни говорили, что это латинское название какого-то драгоценного камня, другие считали, что это еврейский или даже масонский ритуальный символ. Мне сказали, чтобы в 8:30 был, как штык, на станции Новосибирск-Южный. Электричка от Станции Сеятель идёт до места минут двадцать пять-тридцать. Ранним утром я сошёл на пустой перрон, поскольку станция была товарной, затем двинул к товарным путям, где уже стоял состав, и рядом – редкая цепочка экспедиторов. Как выяснилось позже, большая часть этих бедолаг формировалась из таких же как я малооплачиваемых научных сотрудников. Утро было сырым, ключья тумана ещё путались в реденьких кустиках, но солнце уже подавало надежды.

Молодой парень лет тридцати с хвостиком, с остатками когда-то кучерявых волос, близоруко щурился сквозь очки на стопку листов. Я подошёл поближе и кивнул приветственно честному народу. Парня звали Серёжей, когда-то он работал в НИИ геологии и геофизики, что стоял напротив нашего института, простым мэ-нэ-эсом. Перестройка делала с людьми невероятные метаморфозы. Теперь он был замдиректора фирмы «Шерл». Наука оставила на нём неизгладимые следы. Чуть позже я понял, что он не только слеп, как сова, но и глух, как молодой пенёк. Изучив листок с планом размещения товаров внутри вагонов, Серёжа вытянул снизу

другой листок и начал переключку. Закончив, он спросил, есть ли новенькие, и внёс мою фамилию и имя в свой список. Документов здесь не спрашивали никогда, даже когда выдавали деньги. В каком-то смысле это было даже ближе к тому светлому будущему, которое наши отцы и мы строили раньше, только там обещали отменить не документы, а деньги.

Ещё минут через десять на служебной машине подкатил мой Игорь. Кроме уже упомянутой куртки, на нём была чёрная кожаная кепочка и чёрные же очки с идеально круглыми стеклами, что, вкупе с его усами, делало Игоря очень похожим на кота Базилио в исполнении Ролана Быкова. Наличие в его руках пластикового дипломата несколько осовременивало этот бессмертный образ, приближая его к образу кота Бегемота из романа «Мастер и Маргарита». Итак, наш кот поздоровался со мной и кивнул стоящему рядом пареньку: «Игорёк, введи в курс нового экспедитора. Я думаю, вы неплохо сработаетесь», – а затем ко мне: «Первую неделю у нас работают за половинную зарплату». Паренька оказывается также звали Игорем Саломаткиным. Мы, действительно, сработались хорошо. Мой напарник оказался человеком мягким и приветливым, не корчил из себя высокого профессионала, и тут же предложил мне глотнуть кофейку из его термоса, поскольку утро было не слишком теплым.

Тем временем принесли специальные ножницы с полуметровыми ручками, предназначенные для срезания замков. Замок представляет собой короткую петлю из стального

тросика толщиной с большой палец руки. Концы этого тросика намертво заклёпаны стальным же болтом. Открыть такой замок можно только перепилив тросик ножовкой для металла или перекусив его этими специальными ножницами. Второй способ, конечно, намного быстрее. Перед открыванием замков вагоны осмотрели снизу и, пройдя по крыше, на предмет возможного взлома грабителями во время столь длительного перегона. После того, как замок срезан, ударом кувалды снизу вверх откидывается запирающая скоба, и дверь можно откатывать на колесиках. Но это скорее теоретически. От многочисленных ударов все скобы во всех вагонах деформированы, искорёжены до неузнаваемости. Некоторые были многократно оторваны, затем прихвачены сваркой как попало, как будто некий великан вылепил из пластилина эти кривые скобы и пластины, не особенно заботясь о тщательности своей работы, поскольку великану платили сдельно, а не за качество. По этим причинам, скобы отпираются после второго-третьего энергичного удара кувалды, а двери откатывать приходится, налегая всей бригадой.

Но вот дверь открыта, и глазу предстают покосившиеся штабели ящиков, поддонов и коробок, упирающиеся прямо в потолок вагона. Товар специально грузят впритык, чтобы не было пустот в вагоне. Тогда товар при многократных рывках и толчках состава не может ни упасть, ни сдвинуться значительно в сторону. Таким образом, с самого начала разгрузки войти в вагон невозможно. Теперь к открытым две-

рям подаются задним бортом огромные грузовики и фуры. В кузове уже переминается экспедитор от фирмы-получателя, затем залезаем мы с Игорьком. Ровно в девять появляется станционная элита – грузчики. У них вид людей, знающих себе цену. Это и понятно, ибо в каждом из них весу, как минимум, в два раза больше, чем в любом научном сотруднике. Грузчики неторопливо переодеваются в робу, складывая чистую одежду в объёмистые сумки. Я уже в курсе, что именно в этих сумках они и выносят всё наворованное. Когда грузчики сильно провинятся, их заставляют сумки оставлять вне вагона – это серьёзное наказание. Своё они, конечно, всё равно возьмут, но для этого им придется напрягаться вдвое, по сравнению с нормальным режимом работы, то есть воровства.

Я уже знаю, что экспедитор должен иметь при себе блокнот и три шариковые ручки, на тот предмет, если какая-либо из них будет писать плохо, особенно на морозе. Игорь приступает к моему обучению:

– Легче всего учитывать ящики. Нет необходимости считать каждый из них. В кузов машины входит, скажем, шесть ящиков поперек и пять в высоту. Значит, ряд содержит тридцать ящиков. Твоя задача – следить, чтобы у грузчиков не было неполных рядов, подсчитать полное число рядов, умножить на тридцать – и все дела. Во-первых, так никогда не собьёшься, во-вторых, – больше времени, следить, чтобы грузчики не баловали.

Мой первый день прошел удачно, хотя с непривычки я порядком устал. Заканчивали работу обычно к часу-двум, задерживались только если получатель опаздывал с машинами. Тогда домой можно было прийти и к пяти или шести часам. Когда я дома открыл свою сумку, выставил на стол шесть деформированных пакетов с соками, один тетрапак с красным вином и две слегка помятых банки с дорогим голландским пивом «Хайникен», мои ахнули: «Откуда это? Ты что, это на всю зарплату купил?». Я устало махнул рукой: «Зарплата будет в конце недели, а это с вагона упало». Жена, по наивности, ещё долго считала, что когда вагоны подают под разгрузку, из дыр и щелей кое-что падает, и предупреждала каждый раз: «Ты смотри там, осторожней. Лучше подожди, когда вагоны совсем остановятся, а не то, неровен час, под колеса попадёшь». Игорь долго хохотал над такой наивностью, затем наконец открыл ей, что именно народ понимает под словом «упало». Особенно радовались мои сладкоежки, когда я приносил домой помятые плитки шоколада.

Разгрузка бывала не каждый день, обычно два-три раза в неделю. Так что в остальное время можно было работать в институте. Получал я, как и обещано, раза в три больше, чем в институте, а с учётом того, что «упало» так и вовсе в пять раз. Но в следующий раз я работал с другим напарником. Звали его Костей. Это был высокий худощавый парень двадцати пяти лет с вполне циничными взглядами на устройство этого мира и общества, свойственными всё испытывав-

шему и пресыщенному жизнью человеку. Глаза Кости никогда не смотрели прямо в глаза собеседнику. Они нервно передвигались, нигде не задерживаясь более чем на секунду. Раньше он был строителем. На разгрузке Костя шепнул мимоходом:

– Возьмем мешок какао. Потом поделим пополам.

– Ну вот, началось то, о чем предупреждал Игорь – подумал я, – но решил для начала не портить отношения с новым напарником. Пусть делает, что хочет, а я пока сделаю вид, что ничего не замечаю. Там посмотрим.

Однако на душе было неприятно, что первое мошенничество в моей новой работе затевают не грузчики, с которых взятки гладки, поскольку они по нормативу – воры, а свой брат – экспедитор. Конец дня был дождливым, у меня не было зонтика, и я мелко засеменял к электричке, в то время как Костя задержался, сдавая получателю последние накладные. Украденное какао меня интересовало меньше всего. Каково же было моё изумление и ярость, когда, придя домой и раскрыв свою сумку, я обнаружил большой пластиковый пакет, иначе говоря – мешок с пакетиками того, что на западе называют hot chocolate. Эта сволочь, Костя так дешево меня подставил, раззяву. Он положил украденное не в свою сумку, а в мою, ничего мне об этом не сказав. В случае проверки вором был бы объявлен я. И был бы тут же вышвырнут из фирмы, поскольку работаю без году неделя, и мои объяснения никто даже слушать не станет. Я тут же позвонил Иго-

рю, рассказал свою историю и попросил больше меня на вагон с Костей не ставить.

– Он, вообще-то неплохой парень, но его иногда заносит. А вот когда он водки выпьет, совсем злой становится, – охарактеризовал его Игорь.

На следующей разгрузке я подошел в обеденный перерыв к вагону, где стоял Костя, и молча сунул злополучный мешок в его сумку. Жест этот ему не понравился, поскольку, с его точки зрения, я должен был передать ему долю на нейтральной территории, например, в электричке. После работы в электричке он раскрыл свою сумку:

– Тут половина твоя.

– Я не пью это пойло, – отмахнулся я.

Через неделю я уже стоял на вагоне один, как бывалый экспедитор, а ещё через пару недель меня начали посылать сдавать товар по месту получателя в различные фирмы. Перед этим меня проинструктировали, что если буду сдавать, например, пиво на склад фирмы «Эрмитаж» – держать ухо остро, поскольку там работают очень опытные прохиндеи. Они будут принимать, считая товар в уже складированных штабелях, значит, по пути от машины к штабелям грузчики всегда могут припрятать несколько ящиков в многочисленных закоулках склада. По этой причине, наша фирма посылала экспедиторов парами: один стоит, считая товар в машине, другой – у штабелей. Предварительно мы с напарником договариваемся всегда класть на тележку одно и то же коли-

чество ящиков. Если что-то не совпадет, сразу обращаться к начальнику, останавливая разгрузку. На этом складе у меня напарниками обычно работали студенты Электротехнического института, позже переименованного в Электротехническую Академию. Один раз я сдавал на склад в Академгородке импортные телевизоры. Ясно, что этот товар намного дороже любых продуктов, поэтому пропажу даже одного телевизора уже не спишут на «усушку-утруску». При выгрузке из вагона пересчитал всё на два раза, потом час ехал в полной темноте в фургоне среди коробок с телевизорами, а затем уже на складе грузчики начали кидать коробки сразу на три тележки и развозить их по совершенно разным стеллажам, соответственно марке фирмы. Увидя, что кладовщик, который бы считал отгруженное, при этом около моей машины нет, я струхнул: «Как потом докажешь, что сдал точно по накладным? Не будешь же потом ходить по всем стеллажам, проверяя совпадение номеров на телевизорах с накладными». Но всё обошлось, кладовщик подмахнул мой акт приемки, не глядя. Я подивился, видя такую легкомысленность. Наверное, это был единственный виденный мною склад, на котором не воровали, и отношения между людьми основывались на честности и доверии. Невероятно!

Грузчики быстро привыкли ко мне и даже подружились, если вообще может существовать дружба между грузчиком и негрузчиком. Как-то я на неделю смотался на конференцию в Англию. Потом, снова заявившись на вагоны, я услы-

шал со всех сторон:

– Где ты пропал, Эйнштейн? Мы уж думали, не загнулся ли от непосильной научной работы.

Эйнштейном меня прозвали за густую седую шевелюру, которая выдавала мое непролетарское происхождение. В какие-то годы она могла быть вполне достаточным основанием, чтобы меня отвели к ближайшей стенке и шлёпнули, как чуждый элемент. Нет, что ни говори, а народ у нас со времён революции и Гражданской войны сильно подобрел.

После окончания работы грузчики в каждом вагоне распивали пару бутылок водки, переодевались в чистую одежду и шли в свою подсобку. Там они сортировали украденное за день, обменивались добычей, выпивали уже покрепче и играли в карты. Ставки были намного выше моего научного оклада. Иногда дрались. Просто так, от скуки, хотелось размяться. Однажды на пару недель куда-то пропал наш красномордый балагур по кличке Кирпич. На наши вопросы грузчики отмалчивались, а один из них – молодой, красивый и необычайно сильный мужик по кличке Кумпол – работал в состоянии чёрной меланхолии и время от времени даже спотыкался, что для грузчиков совсем не характерно. Вечером Игорь рассказал, что за карточной игрой Кирпич стал мухлевать, и Кумпол предупредил:

– Еще раз передёрнешь – дам по башке ломиком.

– А не слабо будет? – ехидно поинтересовался красномордый.

– Нет, не слабо, – сказал Кумпол, протянул руку и как-то совершенно спокойно, без эмоций шарахнул дружка прямо по черепку.

– Друга, конечно, в реанимацию, – продолжал Игорь. – Повезло ему, что мозгов было совсем немного, и ломик не задел жизненно важных органов.

– А что с Кумполом?

– А что с ним будет? Ничего. Боярин наложил на него штраф в пользу Кирпича или его жены, если тот не выживет. Вот и все дела!

Конец моей карьеры наступил достаточно быстро и неожиданно. Летний солнечный день не предвещал ничего плохого. Мы сытно пообедали шашлыками, привезёнными фирмой к вагонам. У меня вагон был уже почти пустой, оставался последний получатель из Барнаула. Работы было не более, чем на час, если машины подадут вовремя. Из ценного товара были только маленькие, аккуратные коробки с шоколадом. Я уложил их в штабель такими ровными слоями, что убери любую коробку, и сразу будет видно, что есть недостача. Я даже ел, сидя на этом штабеле, чтобы не искушать грузчиков лёгкой поживой. Когда отгрузили всё остальное, я бросил взгляд на свой штабель и увидел, что не хватает сразу трёх ящичков. Это был уже явный перебор. Я подошёл к бригадиру и негромко сказал ему, не разжимая губ:

– Верни три ящичка, и мы разойдемся тихо.

– Я не видел, чтобы мои брали, – так же сквозь зубы от-

ветил он.

Тогда я приступил к поискам. Первый ящичек я выудил из кучи мусора от упаковок. Он был тщательно обёрнут в какое-то тряпьё. Потом я стал обшаривать сумки грузчиков. Вообще-то, это было не по джентльменски, но они меня сильно разозлили. В одной из сумок я обнаружил второй ящик. Третий же они, черти, упрятали совершенно профессионально. Скорее всего, он был уже давно не в вагоне. Улучив момент, я пересказал всё это Игорю.

– Ну что, мужики, – сказал голосом начальника ПГР наш кот Базилио, – будем считать так, что сегодня вы работали бесплатно. Если есть возражения, этот ящик шоколада мы передаем службе охраны вместе с сумкой и её хозяином.

Возражений не поступило, но энтузиазма у грузчиков побавилось. Вместо привычного ритма в их работе появилась какая-то вялость. Вот тут к моему вагону и подходит этот самый полуслепой и полуглухой Серёжа в сопровождении шофёра. Подслеповато щурясь, он заглядывает в бумажку с планом погрузки и обходит вагоны. Найдя что-то интересное, дает знак шофёру, тот принимает из рук экспедитора какие-то коробки, ящики и пакеты, затем всё относит к машине и укладывает в багажник. Дело ясное. Игорь предупредил, что завтра фирма устраивает пикник на теплоходе. Будет только крупное начальство и крупные заказчики, море водки, шашлыки и доступные девочки. В моём вагоне ничего существенного уже практически не осталось, однако Се-

рѣжа выудил пару ящиков с печеньем, ящик конфет и поддон с пивом. Шофѣр молча унёс все это в автомобиль. За время всей этой операции никто не проронил ни слова. Я уже знал порядок: на пикники фирма берѣт товар прямо из вагонов по оптовым ценам, а экспедиторы сообщают получателям товара чего и сколько следует записать на фирму. Так я и сделал, когда экспедитор из Барнаула протянул мне акт приемки со словами: «Не хватает четырёх мест»

– Так это ж начальство на фирму взяло, разве вас не предупредили?

– Ничего не знаю, только я должен привезти домой всё точно, или указать недостачу, – упорствовал дотошный экспедитор.

Я понял, что он работает совсем недавно и порядков, видимо, ещё не знает.

– Хорошо, – сказал я, – пойдём к начальству, там всё и утрясём.

Мы направились к машине начальника. Он сидел в салоне, уткнувшись задумчиво в какие-то бумаги. Я объяснил Серѣже, в чём дело. Барнаульский экспедитор упрямо тряс головой и требовал товар до последней пачки. Начальник медленно наливался багровой краской, которая не предвещала ничего хорошего. «Поди, отдай ему», – процедил он шофѣру. Шофѣр молча вынул из багажника недостающее имущество, после чего экспедитор, удовлетворенно крикнув, подписал мне акт приёмки и удалился, насвистывая ка-

кой-то мотивчик из оперетты. Я тоже двинулся вроде бы уйти, но Серёжа молча поманил меня пальцем.

– Ты понимаешь, что ты унизил меня, а вместе со мной и фирму перед заказчиком? – зловеще протянул он.

– А разве Вы не предупредили получателя, что взяли товар на фирму? – пролепетал я, силясь понять, как же на самом деле мне следовало в данном случае поступить. Я понимал, что грузчики должны воровать, просто потому что они грузчики, но моего высшего образования и профессорского звания было пока недостаточно, чтобы представить, как должны воровать начальники фирм с миллиардными оборотами. Я полагал, что они воруют, главным образом, не по мелочам, а просто приписывая пару нулей в какой-нибудь важной бумаге.

Раз меня не принимали на работу, оформляя через отдел кадров, меня и не увольняли. Просто перестали звонить, приглашая выходить на очередную погрузку.

– Даже самый сопливый экспедитор сообразил бы, что надо было оформить всё это, как бой, или, в крайнем случае, как недостачу, а не подставлять начальство, – поучал меня Игорь. – Начальство может подставить тебя даже не задумываясь, а ты – ни-ни! В этом и есть главная разница между начальством и тобой, профессор.

Я вздохнул облегченно. Нет, сам я, пожалуй, тоже кристальной честностью не блистал. Сколько раз, бывало, мордуют молодого аспиранта на Учёном Совете ни за что, а я

сизу и молчу. Мне что, больше всех надо? Но тут я вовсе не обнаруживал граней между чёрным и белым, и это меня тяготило. Ничего, пусть детки опять сядут на одну картошку, но хоть мир не будет казаться таким пакостным.

Фирма

Мне повезло. Начиналась моя жизнь в стране победившего социализма (сначала полностью, а потом окончательно), расцвет моих жизненных сил совпал с эпохой развитого социализма, потом нам предложили строить социализм с человеческим лицом. Как я понимал, в основе идеи социализма лежит принцип «будем лучше работать, лучше будем жить». Я старался не филонить, а делать доброту всё, что приходилось делать. И терпеливо ждал, когда я буду жить лучше. Все объективные показатели добросовестности моего отношения к труду были налицо, они множились и громоздились. Я вкратце перечислю их, но не подумайте, упаси боже, что для хвастовства, а лишь что бы подтвердить основной тезис. Судите сами. В четырнадцать лет я поступил в мореходку, в восемнадцать закончил её с отличием, получив дипломы радиотехника и судового радиооператора. В шестнадцать лет я имел первый взрослый разряд по радиоспорту, стал чемпионом Сибири и Дальнего Востока. Затем я окончил физфак университета и уже через два года защитил кандидатскую – первым из нашего выпуска. С первых же лет своей работы в качестве физика я был единственным исполнителем крупнейшего в истории лаборатории хоздоговора с Миноборонпромом и оставался им в течение семи лет. За это время я объездил весь Союз и внедрил свои разработки бо-

лее чем в пятидесяти организациях нашей страны. Написал книги и сотню статей, защитил докторскую. По моим расчётам сделаны десятки уникальных приборов, не имевших аналогов в мире. Уф, упарился перечислять! А сколько было грамот, кубков и дипломов! Но...

Всё то, что я перечислял – это была отдача обществу. На руках же у меня оставались лишь символы этой отдачи: дипломы, грамоты, справки о внедрении. Когда премии за внедрение и добавочное финансирование делили на всех, мне доставалось меньше всех, поскольку в коллективе я был самым молодым. Другие люди в это время покупали дачи, автомашины и гаражи, вкусно ели и отдыхали на Чёрном море. Именно за успешную работу по договору с Минобороныпромом меня через семь лет вышвырнули с работы, выкинули из списка лауреатов премии Ленинского комсомола, вычеркнули мою книгу из планов издательства «Наука», дважды разбирали мой моральный облик на общем собрании лаборатории, как подонка, противопоставляющего себя коллективу. Честно признаться, я устал от успешной работы и несколько потерял уверенность в себе. Кроме работы, я потерял жену, умершую в самом разгаре этой травли, пять лет работал в случайной шарашке (там были очень милые люди), потом нашел-таки работу по специальности, но мои статьи и книги продолжали вычёркивать и выбрасывать. Жил же я впроголодь, от зарплаты до зарплаты, относительно машин и дач даже планов не строил. За восемнадцать лет работы

меня несколько раз приглашали на работу дружественные нам страны, но ни разу меня не выпустили, даже в Болгарию. И опять вы бы сделали неправильный вывод, предположив, что эти перечисления бед и напастей – суть жалобы на жизнь. Нет, это лишь дополнения в первой части моего рассуждения. Полная же картина такая: на одной чашке весов грамоты и дипломы, на другой – шишки и долги.

А тут грянула перестройка. Длинные и многословные речи Горбачёва я воспринял сдержанно, но вот дыхание свободы меня, в буквальном смысле, реанимировало. И я даже чуть не стал капиталистом, правда, на очень короткое время – три с половиной года. Началось это так. Сижу, работаю. Врывается Слава Брежнев:

– Сидите! А тут такое творится: новые хозяйственные отношения проникают в нашу жизнь и буквально её переворачивают. Нельзя терять ни минуты.

И он потащил меня через дорогу, где в низеньком одноэтажном здании СКБ размещался НТТМ «Пульсар», которым руководила какая-то тётка. Через некоторое время я начинаю что-то понимать в этих новых веяниях. НТТМ – это центры научно-технического творчества молодежи, которые открываются под эгидой райкомов комсомола. Но это всё фасад. Все прежние годы я был бедным потому, что деньги в нашей стране делились на «наличку» и безналичные в соотношении примерно один к десяти. Простому работнику можно было выдавать только из первой кучки, причём

научникам практически запрещалось подрабатывать по-совместительству. Конечно, был указ или инструкция «в виде исключения сотрудникам особо высокой квалификации при условии успешного выполнения обязанностей на основном рабочем месте». Однако мне за всю жизнь так и не удалось получить разрешение на совместительство. Подработка разрешалась только в виде преподавания, и я иногда пользовался этим, но это тоже был мизер. Да еще пару раз я получил по трудовому соглашению по сто рублей. Остальное можно было заработать во время отпуска на строительстве сельхозобъектов, или подрабатывая грузчиком в магазине. Безналичка же считалась общенародным достоянием и непосредственному распределению не подлежала. По доверенности народа ею распоряжались разного рода начальники и, как могли, извлекали из этого для себя пользу.

Перестройка сначала деформировала эту стройную и привычную картину, разрешив проявления «творчества» оплачивать шуршащими купюрами, извлекая их на свет божий из безналичного фонда, то есть превращая частями общенародную собственность в личную. Видимо, партия поняла, что потеря политической власти неизбежна, и решила заменить её властью экономической, а начало самого процесса замаскировав под крышей райкомов комсомола, которые были хорошо ею управляемы. Раньше я выполнял хоздоговор за свою обычную зарплату. Премии в академических НИИ выдавались один раз в году, обычно в районе но-

вогодних праздников в размере от тридцати до ста рублей для обычных рядовых сотрудников. И только по постановлению Совмина особо важная тема могла премироваться примерно так же раз в год, но здесь можно было получить раза в три-четыре больше. Разница в том, что если я не выполняю хоздоговорных тем, моя зарплата проистекает из госбюджета, а если выполняю, то часть зарплаты идет из госбюджета, а другая её часть – из договорных средств. В народе говорят в таких случаях: «что в лоб, что по лбу». В новых экономических отношениях ты мог теоретически заработать любую зарплату, если договор оформлял не через институт, а через такие вот НТТМы. В ИЯФе, например, подобные вещи были просто запрещены приказом дирекции под угрозой увольнения с работы. И, тем не менее, люди зарабатывали, сколько могли, игнорируя эти угрозы. Надо было только не болтать лишнего.

Не случайно, самым первым директором первого в академгородке НТТМ «Ритм» стал Володя Катешов – молодой и очень энергичный коммунист, которого мой бывший шеф Валерий Палыч, в свое время, умело использовал, чтобы выкинуть меня с работы. Этот самый Володя занял потом моё место и даже успел по моей тематике защитить кандидатскую на основе тех материалов, которые я ему передал, когда он ещё работал под моим началом. И очень вовремя, потому что, когда директором нового направления в экономике становится идейно выдержанный коммунист, да еще кандидат

наук – это совсем неплохая реклама. Позже Володя рассказывал нашему московскому заказчику, для чего его вызывали в ЦК комсомола:

– Нас инструктировали о принципах проведения новых хозяйственных отношений. Наша главная задача – правильно переводить безналичку в шуршащие деньги.

НТТМ «Ритм» через пару лет свернёт любые проявления научно-технического творчества, станет торговать компьютерами, а ещё чуть позже бывший коммунист целиком перейдет на торговлю спиртом в трёхлитровых банках и импортными презервативами. Валерий Палыч, тем не менее, не увольнял коммерсанта Катешова из лаборатории, сохраняя ему полставки и возможность вернуться к науке, если перестройка загнётся. Это понятно, поскольку сын Валерия был замом в фирме «Ритм». Когда для науки наступили трудные времена, он обратился к Катешову с просьбой: неплохо бы, мол, было если бы процветающий бизнес спонсировал поездку сотрудников лаборатории на Всесоюзную конференцию. Володя ухмыльнулся:

– Бизнесу противопоказаны бессмысленные вложения. Я на эти денежки лучше публичный дом открою.

Сгорела же фирма «Ритм» при следующих обстоятельствах. Будучи в очередном челночном рейсе, Катешов получил предложение купить крупную партию турецких сигар по очень низкой цене. Запахло крупным наваром, и Володя решил рискнуть, вложив в эту выгодную сделку почти все

имеющиеся в наличии у фирмы средства. Однако, на таможенном контроле обнаружилось, что сигареты имеют уровень радиации, значительно превышающий допустимые нормы, и всю партию конфисковали.

Любой квалифицированный экономист скажет вам, что эта новая практика была в чистом виде массированной акцией ограбления народа. Ведь рубль можно выдать только после того, как на него произведено ровно на рубль товаров, а безналичные средства – это не товары, а станки, домны, танки и подводные лодки. Конечно, с первого взгляда можно возразить, что исполнитель заключает с заказчиком договор на выполнение конкретного объёма работ, деньги получает только после подписания акта приемо-сдаточных испытаний комиссии заказчика, и, если работа скалькулирована правильно, то никакого надувательства нет.

– Ай-я-яй! – скажет грамотный экономист такому возражателю, – Вы что, Маркса не читали. Особенно те его главы, которые посвящены вопросам формирования цены товара.

И он будет прав, ибо цена станка или домны силовым образом назначена государством, и никакими отношениями спроса-предложения не обусловлена, а вот цена работы по хоздоговору устанавливается на основе устной договорённости заказчика и исполнителя. Я верю, что Вы лично, мой читатель, добросовестно выполняли квалифицированную работу по договору, как и я сам. Но вы представьте себе такую, отнюдь не фантастическую, картину. Некий дирек-

тор главка или чиновник министерства (а именно там распоряжаются безналичной общенародной собственностью) звонит приятелю – директору завода, НИИ, фабрики или бани – и говорит:

– Дорогой Николай Петрович, зная Вашу высокую личную ответственность и обеспокоенность за судьбы нашей родины, я нисколько не сомневаюсь в том, что вы не откажетесь выполнить для народа небольшую, но сложную работу стоимостью двенадцать миллионов. Так я Вам вышлю договорчик?.

– Конечно, конечно, уважаемый Федор Никанорович, – отвечает упомянутый директор, – какие могут быть сомнения? Сделаем в лучшем виде.

Получив договор, он ставит подпись о заключении договорных отношений и тут же оформляет акт приемо-сдаточных испытаний. Обе бумаги отсылаются обратно заказчику, а после перевода денег они делятся пополам или в какой другой установленной пропорции между «дорогим» и «уважаемым». Так был порожден этот безжалостный механизм инфляции, которая обескровила все производящие отрасли страны, когда хакончилась безналичка. На то, чтобы слить в конкретные карманы всю общенародную безналичку страны, занимавшей одну шестую часть земной суши, «уважаемым» потребовалось что-то около трех с половиной лет. Именно таким образом, я думаю, появились первые миллиардеры нашей страны. Тем же, кто конструировал умные ма-

шины и внедрил новые технологии, достались крохи, которые не разглядишь даже в электронный микроскоп.

Тогда, конечно, я об этом и не думал, а бурно ринулся в новую деятельность. Заказчики приезжали со всех концов страны – от Питера до Тбилиси и от Кишинева до Владивостока – раскладывали перед нами секретные и не очень чертежи, формулировали пункты технического задания и заключали договора. Потом мы ездили в эти города сдавать им работу. Тётку ту из руководства НТТМ быстренько выперли. Она оказалась из закосневших ретроградов отжившей эпохи и страшно тормозила внедрение новых экономических отношений. На её место выбрали молодого и энергичного инженера-изобретателя Николая Прокопьевича Солдатова. Стиль новых отношений просто потрясал. Раньше я сам оформлял хоздоговорные бумаги, неделями ходил с ними по кабинетам, смотрящих на тебя, как на мышь, чиновников с каменными неприступными лицами, выпрашивая утвердительные подписи, словно подаяние. Теперь я бодренько вбегал в комнатёнку, заставленную осциллографами и другой измерительной аппаратурой, где Прокопыч ютился вместе с секретаршей. Пока мы пили с ним кофе и обсуждали свежие новости, договор был отпечатан, затем, не читая, подписывался, сверху шлепали казённую печать и вручали его мне. В среднем на это уходило двенадцать-пятнадцать минут. Оперативность была понятной: вновь организованной фирме «Экотек» нужен был приток новых средств, как

сжатый воздух подлодке для всплытия. Согласно инструкциям, фирма выплачивала в качестве зарплаты исполнителям до 35—40% объема договора, брала себе 15%, а остальное шло на налоги, в фонд развития, на закупку материалов и оборудования, на командировки и немного в фонд премирования.

Примерно четверть от стоимости первого этапа работ заказчик перечислял авансом. Я вёл в год по четыре-пять договоров параллельно с разными «конторами». Теперь моя зарплата превышала институтскую более чем в десять раз. Я начинаю привлекать к этой работе всех моих коллег и приятелей, с которыми раньше делали совместные разработки бесплатно, из чистого интереса к науке, оставляя в качестве овеществлённых результатов лишь совместные публикации. Слава тут же предложил использовать вариант «мертвых душ», отработанный им в стройотрядах и «шабашках». Дело в том, что получать большие деньги было непривычно, неудобно и где-то даже страшновато. По-привычке ещё боялись, а не придет ли какой-нибудь дядька в кожаных штанах и не спросит ли грозно так: «Что это вы тут делаете? Кто позволил?». Делали всё, озираясь, поскольку законов никаких в газетах опубликовано не было. Были какие-то ведомственные инструкции, да кто из нас их читал? Поэтому, на всякий случай, расписывали свою зарплату на родственников и знакомых или незнакомых за небольшую мзду, «как бы чего не вышло». Начальникам, конечно, было легче, ибо ни-

кто не видел, сколько они получают. Нам же главное было, чтоб на работе не узнали, поскольку эти новые формы были делом новым, не устоявшимся, и здравый смысл подсказывал, что долго это не продержится, а сменится чем-то другим. Основных вариантов этого другого было два: либо лавочка прикроется, либо дело приобретёт законную основу, правила игры станут известны всем, и не надо будет озираться. Интересно, что первый вариант можно было прихлопнуть в любой же день по указанию одного «большого» человека, тогда как для второго потребуются годы, масса хлопот и усилий десятков тысяч людей.

В это бурное время в Россию начали просачиваться персональные компьютеры. Первые образцы привозили начальники из зарубежных командировок, потом мелкие партии стали закупать учреждения, имеющие валюту за работу с западными институтами и фирмами. Постепенно поток компьютеров нарастал, а поскольку моей основной профессией являлось компьютерное моделирование приборов электроники, то мне компьютер был гораздо нужнее, чем всем бухгалтерам и менеджерам вместе взятым. И вот это чудо заокеанской техники стоит у меня дома на столе. Первые месяцы я спал по четыре-пять часов в сутки, до того интересно было осваивать этот принципиально новый стиль работы, изменяющий и стиль самой жизни. До тех пор я работал лишь на больших машинах, занимающих целые залы, с обслуживающим персоналом в десятки человек. Самое элементар-

ное – качество печати и графики этого настольного издательства было намного выше, чем те прыгающие неровные строчки, что выдавали быстродействующие АЦПУ машин коллективного пользования. Самая первая модель IBM PC AT/286 с EGA-монитором стоила бешеные деньги – тридцать семь тысяч рублей, то есть сто пятьдесят моих институтских зарплат. Конечно, это был не мой собственный компьютер. За него я расплачивался из фонда развития от моих договоров чуть больше года, тем более, что в течение года я заменил его на более мощный с VGA-монитором, который стоил уже пятьдесят тысяч. Для справки – «Жигули» тогда стоили четыре тысячи, а «Волга» – семь. Но даже полностью расплатившись, я не мог считать его своим, поскольку он считался собственностью НТТМ, то есть – райкома комсомола. У руля тогда еще стояла одна партия, и вопрос о частной собственности поднимать было ещё рано. Но это было не так важно. Гораздо важнее, что я им пользовался дома. Я мог не только научные расчеты проводить, но и играть в компьютерные игры. В рамках государственного сектора это могли позволить себе только крупные начальники, да и то далеко не все. Среди них изредка попадались и относительно честные люди.

Дела мои идут неплохо, и Солдатов несколько раз делает мне предложения стать его заместителем. Дел много: нужно организовать строительство коттеджей на берегу Обского моря, закладывается многоэтажный кооперативный дом, ор-

ганизуется очередь на автомобили. Все это раньше для меня было просто недостижимо. Я мог лишь ждать понуро лет десять своей очереди на квартиру без какой-либо возможности выбрать этаж, район, площадь. Однако, я чётко понимаю, что для организационных дел совершенно непригоден. Я предпочитаю неторопливую беседу, погружение в мир незапятнанных истин, а не матерные разговоры с прорабами и дачу взяток чиновникам.

Поприсутствовав несколько раз на заседаниях дирекции, я начинаю игнорировать эти скучные многочасовые мероприятия. Примерно через месяц утряслась окончательная структура фирмы. Весь наличный контингент исполнителей разбили на семь отделов. Мою группу влили в отдел, в котором начальником был поставлен Михаил Ройзман, который в своем институте также был заведующим лабораторией, занимающейся хроматографами, на чём они и поимели начальную валюту, на которую институт закупил компьютеры ещё за год до того, как я их впервые увидел. Мишка был исключительно деловым, полным, рыжеватым еврейчиком, не ограничившимся трудоёмким и долгим процессом доводки хроматографов, а сразу же сориентировавшимся на торговлю через фирму компьютерами, а затем сахаром, водкой, шифером и другими материальными ценностями. Я тогда ещё не подозревал о важности этого, казалось бы, несущественного этапа, когда над тобой начальником ставят ранее совершенно неизвестного человека, поскольку группа моя

имела отдельные лицевые счета, и теоретически только мы могли пользоваться средствами с этих счетов. Много позже выяснилось, что премиальным фондом, заработанным нами может распоряжаться только начальник отдела. Но Мишка демонстративно заявлял, что работает он совершенно бескорыстно, и пользоваться нашим фондом не пытался.

Время шло, фирма круто шла в гору. Первым делом она переехала из маленькой комнатухи в только что отделанные помещения, арендуемые у школы, спонсором которой она себя объявила, пообещав тотальную компьютеризацию учебного процесса. Два больших класса разгородили на три кабинета каждый: кабинет начальника, плановый отдел, бухгалтерия, касса и две комнатки для деловых встреч с клиентами и сабантуев. Солдатов съездил в Японию «для обмена опытом», посетил там технократический город будущего, в котором каждая квартира сплошь нашпигована электроникой и микрокомпьютерами пятого поколения. В фирму набрали массу симпатичных барышень, поэтому оформление договора теперь длилось не пятнадцать минут, а несколько дней. Отчётность также крайне запуталась, ибо барышни были, видимо, женами и подружками руководства фирмы. У меня было тихое подозрение, что именно по этим внешним признакам можно определить начало краха любой фирмы, и я вёл свою бухгалтерию, параллельно той, что велась плановым отделом.

Выкупив первый компьютер, мы начали расплачивать-

ся за второй. Тут выясняется, что наличие над нашей совершенно самостоятельной группой ещё какого-то начальника всё больше и больше тормозит дело. Вроде бы мелочь – оформить командировку, но без подписи Мишки никак нельзя, а он и сам постоянно в командировках. Приходится идти прямо к начальнику фирмы. Конфликт же начался с того, что Мишка потребовал назад второй компьютер, который вообще-то принадлежал фирме, а не его отделу. Тут я понял, что такой начальник нам не только ничем не помогает, но и просто мешает. Солдатов не возражал против выделения моей группы в самостоятельный отдел. Возражал Мишка Ройзман. Оказывается когда-то дирекцией было выработано правило, что для выделения в отдел необходимо на счету группы иметь активных средств не менее, чем сто тысяч. В тот момент у нас было около семидесяти пяти тысяч и на двести тысяч заключенных договоров. Попутно я узнал, что у самого Мишки не было и семидесяти пяти тысяч. В общем, вырваться из цепких лапок этого рыжеволосого мужичка оказалось совсем не простым делом. В конце концов, на общем собрании дирекции вопрос был решен в мою пользу. Оставалось подготовить акт и разделительную ведомость. И тут Мишка заявляет, что премиальный фонд находится в распоряжении начальника отдела, и он не даст новому отделу ни копейки. Я допил свою чашечку кофе, сказал: «Свобода дороже!» – и подписал акт, по которому остался еще должен сдать Мишке какие-то мелочи В акте, одна-

ко, оказалась некая строчка, на которую я сначала и не обратил внимания. Фразу эту можно было понимать по-разному. Один из этих смыслов состоял в том, что я уже передал Мишкиному отделу какую-то сумму из фонда накопления, а можно было трактовать и так, что я собираюсь передать ему эту сумму. Наивность моя обнаружилась, когда Мишка служебной запиской на имя директора потребовал наказать должника. Я пришел в плановый отдел разбираться в недопонимании. Они мне сказали так:

– Мы знаем, что у вашего отдела нет задолженности перед Ройзманом, но Вы зря подписали эту бумагу, не проконсультировавшись с юристом. Бумага действительно двусмысленна, а Михаил Абрамович известен как очень склочный человек, поэтому Вам лучше передать ему эту сумму. Вам стоит закрыть один-два договора, и Вы расплатитесь с ним. Так будет меньше шуму, и Вам спокойней.

Через некоторое время я почувствовал, что фирма дышит на ладан. В кассе хронически отсутствовали деньги, хотя у меня да и у других отделов дела шли нормально. Солдатов затеял строительство какого-то офиса в Москве, затем Мишка подбил его взять крупную партию компьютеров, которая принесла убытки из-за падения цен на рынке. Получалось так, что директор запускал руку в общий котёл и брал там наши деньги, сколько надо, обещая вернуть «сразу же, как только». Солдатов бросался и в явные авантюры. Как-то я застал его работающим за компьютером, заполняющим ка-

кие-то карточки. Он играл в классическую «пирамидку», когда тебе приходят письма, а ты должен разослать еще больше писем другим, в ожидании, когда на тебя хлынет денежный дождь. Позднее один из наиболее убедительных вариантов такой игры нам продемонстрировали Леня Голубков и компания Мавроди МММ. Я был потрясён – директор серьёзной научно-производственной фирмы сам играет в мелкое мошенничество. Солдатов же, наверное, полагал, что оно может оказаться и не совсем мелким.

Ясное было, что нам нужно освобождаться от посредников и организовывать свою фирму. Тем более, что и фирма «Экотек» начала реорганизовываться в научно-производственное объединение. Момент был самый подходящий. Единственный вопрос, который неизбежно возникал при этом – это вопрос о собственности. Ведь всё оборудование, выкупленное нами и деньги из фонда развития являлись собственностью «Экотека». Мы порешили так: берем фирму «Экотек» в качестве соучредителя, который передаёт нам наши же накопления в качестве уставного капитала, а сам за это имеет установленный процент с наших доходов, что и записали в Уставе новой фирмы «Топаз». Солдатов предложил нам либо взять в банке кредит, чтобы выплатить оставшиеся 25% за второй компьютер, либо вернуть компьютер, переведя выплаченную сумму на счёт новой нашей фирмы. Я посчитал, что брать кредит при бешеной инфляции – это верная кабала. Вынуть же деньги из фирмы

«Экотек» оказалось невозможным из-за отсутствия их у неё. В присутствии нашего бухгалтера Солдатов распоряжался плановому отделу вывести баланс и передать средства фирме «Топаз», а стоило нам выйти, он им же приказывал не показывать нам всех бумаг и счетов, вывести некую общую цифру без документального подтверждения. Дальше оказалось, что и эту цифру выколотить из фирмы «Экотек» было невозможно. Повторялась ситуация с Мишкой Ройzmanом, и мы снова выбрали свободу, вычеркнув фирму «Экотек» из списка учредителей. Первый же компьютер я им просто не отдал без всяких оформлений бумаг. Они и не спросили. Видимо, было не до того.

Создавалось впечатление, что от вида больших денег Солдатов заболел звёздной болезнью. Он был не только директором фирмы, но и председателем экологической секции, депутатом местных Советов и председателем попечительского Совета школы. Место в экологической секции было важно для него тем, что она распределяла заказы и деньги местного городского бюджета, связанные с работами по улучшению экологических условий города или даже области. Глупость, которую сморозил на этом посту Прокопыч состояла в том, что он из каких-то личных амбиций лишил одно из крупных предприятий заказа, передав его другому исполнителю, а директор этого предприятия порвал договорные отношения, в которых он состоял с Солдатовым. Тут любой вам скажет, что это – чистая глупость. Прокопыч сам срубил сук,

на котором сидел, ибо одной рукой, как председатель секции, он распределяет предприятию государственные деньги, а другой, как директор фирмы «Экотек», получает их часть, как соисполнитель темы. Этот номер здорово подкосил финансовый статус фирмы. Как депутат, Солдатов ничего особо героического не свершил, но статус депутата давал ему юридический иммунитет и, наверное, помогал в делах экологической секции.

Особую роль сыграл Прокопыч в делах попечительского Совета школы. Вместо арендной платы он обещал школе процветание и благоденствие. Реально же в школе установили списанную и устаревшую мини-ЭВМ «Электроника», была закуплена видеотехника и преподавателям выплачивались надбавки к заработной плате. Видимо, Солдатову было очень лестно войти в историю народного образования, как меценату, внедряющему принципиально новые идеи, которые должны полностью перетряхнуть замшелые, траченные молью идеи Песталоцци, Ушинского и Макаренко. А когда руководству школы показалось, что он суёт нос не в свое дело, Прокопыч пошел в лобовую атаку и стал настраивать попечительский Совет и педагогический коллектив на мысль о том, что пора бы сменить ретрограда-директора – бывшего ставленника райкома КПСС – на фигуру, более отвечающую духу перестройки. Немаловажную роль в формировании общественного мнения должны были сыграть доплаты педагогам. Они-то и внесли сильный раскол в ряды педагогов, по-

тому что доплачивали не всем, а только за «перспективные и новые программы». Принципа же какого-либо в установлении доплат не было – Солдатов сам решал, кому и сколько. А что, разве не логично, что хозяин ласкает тех, кого любит и порет для профилактики тех, кто ему не люб?

Дирекция трижды затевала судебный процесс о нарушении договорных обязательств фирмой «Экотек» и трижды добивалась постановления о выселении фирмы. Солдатов только посмеивался. После третьего постановления суда в семь часов утра в присутствии судебного исполнителя помещения фирмы открыли дублями ключей, хранившихся в школе на случай пожара. Всю мебель и папки с бумагами вынесли в коридор и заменили замки на дверях. Когда пришел Солдатов, он вызвал милицию и стал размахивать депутатскими корочками, обещая посадить директора в тюрьму. Однако, милиционер, ознакомившись с тремя постановлениями суда, взял под козырёк и удалился. Солдатов призвал верных ему учителей привести школьников на демонстрацию, чтобы объяснить им, как устаревший директор обижает хорошую фирму, заботящуюся о них. Педагоги дрогнули и отказались вмешивать детей в какие-то разборки. Тогда Прокопыч упал на колени перед директором и стал умолять внести ценную документацию обратно, «хотя бы до завтра», пока он найдёт помещение и транспорт для перевозки. Директор понимала, что потом его и с милицией не вышибешь. К вечеру от фирмы в школе не осталось и следа.

Через некоторое время Солдатова видели занимающим деньги у всех подряд «до завтра», ибо срочно нужно оплатить бригаде исполнителей. А еще через месяц он окончательно исчез из нашего города, причем на щите районного отделения милиции некоторое время висела его фотография с надписью «Разыскивается». С другой стороны, знакомые утверждали, что живёт он в Москве открыто, в одной из фешенебельных центральных гостиниц, которые нынче сплошь переименованы в отели. В конце концов, устаканилась следующая версия.

Крах фирмы «Экотек» был не просто неизбежен, он был запланирован. Это был самый верный вариант приватизации коллективной собственности ещё до чубайсовских экспериментов. Для этой цели в Москве и строили так называемый «офис». Оформили его на конкретное лицо, скажем Солдатова, или подставную фигуру. Криминальные круги были обеспокоены каналами легализации своих денег и вкладывали их в дела разных мелких фирм под скромные проценты. Солдатов охотно брал, тем более, что дающий человек ведь не представляется вам Мишкой-Япончиком. Потом устраивают процедуру банкротства и очередной господин Корейко всплывает в той же Москве. Но криминальные структуры тоже не лыком шиты, и дарить чужому дяде свои «кровью» заработанные денежки не согласны. Они вычисляют хитреца, подседают ему в номер двух шкафоподобных «горилл» под видом телохранителей и спокойно выжимают из клиента то,

что можно выжать. Клиенту тоже нет никакого резона выдавать «на гора» сразу всё, потому что обычно после этого его труп вылавливают из ближайшей реки или озера.

Через год после конца фирмы встречаю знакомого мужика, который работал замом у Солдатова. Мужик прямо пышет здоровым крымским загаром. Поприветствовал его, поинтересовался о житье-бытье, и тот выложил мне следующую историю:

– Мы ноне казаки. Натурально, то есть. Крещены в казацкую веру. Как фирма начала сыпаться, нужно было думать, куда дальше подаваться. Мы теперь на землю сели крепко, четверо братьевъёв со всеми семьями, тут на Алтае. Земли много, пшеничку сеем, рожь, гречиху, коней разводим, коровы, конечно, да мелочь разная, вроде свиней и кур. А что касасемо рэкетиров – нас так просто не возьмешь, у каждого «винтарь» имеется – это всё по закону, никакой подпольщины. Ясное дело, без капитала начального на землю так просто не сядешь. Я тут недавно с Мишкой Ройзманом встретился. Он мне начал канючить, куда, мол, кунг новый делся? Как так списали, кто списал? А я ему отвечаю: «Знаешь, Миша, мы сидели когда-то с тобой в одной конторе, стукались зад об зад, а теперь разбежались. Кто теперь разберёт, где кунг, где сала фунт? Без подписи начальника списать, конечно, ничего нельзя, да только где и начальник тот? Так что сиди, Миша, смирно и сопи в две дырки, ежели что прозяпал в своё время.»

Все эти истории наводят на мысли, что бывают бандиты, добывшие капитал оружием и превращающиеся затем в бизнесменов, а бывают бизнесмены в галстуках, приобретающие оружие, чтобы защитить капиталы, добытые тяжким трудом, без выстрелов, простым оформлением безобидных бумажек.

Решение организовать свою фирму возникло, конечно, не сразу и не на пустом месте. Я уже упоминал, что для получения зарплаты приходилось иногда привлекать «мёртвых душ», а для этой цели лучше всего подходят надёжные друзья. Именно такими были Саша и Володя, с которыми мы учились вместе в университете и «шабашили» летом на строительных работах. Саша работал в научно-исследовательском секторе одного их учебных институтов, а Володя – в государственной фирме, обслуживающей компьютеры различных организаций. К тому времени, когда я пару раз привлек их к получению денег, я купил себе пару японских видеомagnитофонов, записал сотни три фильмов, держал дома персональный компьютер и на счету в сберкассе имел двадцать семь тысяч рублей, в то время как новые «Жигули» стоили около пяти тысяч. Взять просто хорошего и добросовестного человека в своё дело я не мог, потому что моя работа, связанная с автоматизированным проектированием приборов электроники, требовала столь значительного объема узкоспециальных знаний в области математической физики, вычислительных методов и программирования, что на под-

готовку специалиста, пригодного для этих целей, уходят годы. И только потом выясняется, пригоден ли он на самом деле для этой работы.

Предложение, с которым пришли ко мне ребята, выглядело следующим образом: «Получать деньги, конечно, нетрудно, но гораздо интереснее организовать общее дело, которое кормило бы нас всех. Поскольку фирма „Экотек“ продемонстрировала уже не раз, что она является по сути рваческой и даже бандитской, как, впрочем, и большинство других фирм-посредников, через которые ты, в принципе, можешь проводить свои договора, то единственным нормальным вариантом в этой ситуации является организация своей фирмы, участники которой, действительно, всецело доверяют друг другу. Мы предлагаем организовать такую фирму, в которой для начала будут два основных направления деятельности: во-первых, продолжение твоей деятельности по проектированию приборов и внедрению пакетов твоих программ, а во-вторых, внедрение новых технологий, связанных с многосторонним использованием компьютеров и поставка этих технологий заказчику вместе с компьютерами.»

Я согласился, что держать все яйца в одной корзине неразумно. Чем больше путей реализации товара, тем более гибкую политику можно проводить. Однако, по духу, я был яйцеголовым чистюлей, которого в дрожь бросает мысль о необходимости ежедневно проводить многие часы в при-

емных разных чиновников, чтобы зарегистрировать предприятие, утвердить Устав, завести счета в банке, заказать и зарегистрировать печать, нанять бухгалтера и контролировать его работу, и всюду давать взятки, поскольку всем было ясно, что наш чиновник без взятки работать просто не способен. Те 15%, что брала себе за эти услуги фирма «Эко-тек» были бы вполне божескими, если бы она не воровала у нас всё остальное. Я предлагаю Саше возглавить нашу фирму в качестве директора, как в свое время я предложил ему возглавить нашу строительную бригаду на «шабашке». Резон был такой: Саша, конечно, не является гением в области менеджмента и маркетинга, но ведь именно гений обдерет тебя чисто и аккуратно, как липку, если он будет нечист на руку. А Саша – свой, ему можно довериться, и это главное. Если же его занесёт, и он начнет что-то делать не так, то его всегда можно будет по-дружески поправить.

Все основные заседания учредителей состоялись у меня на кухне. Быстренько набросали Устав, через неделю зарегистрировали малое предприятие «Топаз», еще через пару недель была готова печать и открыт счёт в банке. Можно было начинать работать. Саша всё намекал, что неплохо бы отметить рождение новой фирмы «малой презентацией», и на этот счет у него заначена бутылка французского шампанского, что по тем временам было большой редкостью. Все вновь заключаемые договора я теперь оформлял через свою фирму, а Саша с Володей заключали договора

на поставку компьютеров мелкими партиями. Мы сохранили примерно те же пропорции отчислений фирме и на зарплату исполнителям, как в фирме «Экотек». Но главной задачей мы считали прорыв на внешний рынок, правда, пока не знали, как. С этой целью Саша завязался с московской фирмой «Интермедбио», которая поторговывала не только медикаментами, но и любым другим сырьём с Западом. Руководство фирмой состояло из бывших партийных секретарей и работников каких-то министерств. Свой процент от контакта с нами они получали твёрдо, а вот к иностранцам нас не подпускали и за версту.

Саша получал свою директорскую зарплату и часть дохода от сделок, которые он проводил, помогая Володе. Однако, согласно Уставу, та часть собственности, которая откладывалась в фонде накоплений или реализовывалась в виде оборудования, считалась коллективной собственностью исполнителей. Видимо, это долго не давало Саше спать спокойно, и однажды он заявил нам, что имеет смысл реорганизовать наше малое предприятие в более прогрессивную форму акционерного общества. Я во всей этой суете особой разницы не видел, но возражать не стал, как и Володя. Я заметил философски: «Ты – директор, тебе видней. Мы доверяем твоей компетенции». Через пару дней состоялось собрание учредителей, по традиции – у меня на кухне. Первым был вопрос о долевом участии, вторым – о выпуске акций. Видно было, что первый вопрос Сашу совершенно измучил, потому что,

когда он его формулировал, то покрывался пятнами, потел, говорил путанно и неуверенно. Словом, его предложение заключалось в том, что, поскольку на нём лично лежит вся полнота юридической, финансовой и любой другой ответственности за фирму, он считает правильным требовать себе 51% акций, а остальные разделить поровну между двумя другими учредителями. Уставной же капитал целесообразно взять по минимуму, требуемому законом, скажем сто тысяч, чтобы меньше была ответственность перед финорганами и налог на этот капитал. Реальная же стоимость акций при разделе дивидендов будет определяться текущей рыночной стоимостью недвижимости и оборотного капитала на момент оценки. Уставной капитал следует внести в течение года.

Идеи, высказанные нам, были настолько просты, что по степени прозрачности они напоминали дорогое эротическое бельё. Реальная стоимость имущества фирмы, конечно, намного превышала ту сумму уставного капитала, на которую предполагалась выпустить акции. Даже пятидесяти одной тысячи рублей к настоящему моменту у Саши наверняка нет. Но за один предыдущий год инфляция обесценила деньги в десять раз, а в течение года она еще в десять раз их обесценит, и выкупить акции по цене, назначенной сегодня, сможет даже школьник. Именно по этой причине предложено реорганизовать фирму в акционерное общество закрытого типа. Пока Саша бегал по исполкомам и банкам, а также ставил печать и подпись под нашими с Володей договора-

ми за свою директорскую зарплату, он вполне нас устраивал, как добросовестный работник. Теперь он в один приём решил стать капиталистом во что бы то ни стало. Это нормально, ибо человек слаб по своей природе, и он способен время от времени зарываться. Этот эпатаж был остановлен спокойным голосованием, которое двумя голосами против одного отвергло поступившее предложение. Саша мгновенно сник, потому что ему показалось, что наступил самый удобный момент учредителям выбрать себе другого директора. Но вместо этого поступило предложение разделить акции равными долями. Тогда наш директор извлек из портфеля следующий проработанный им вариант, который гласил, что три пакета акций по 30% предлагается распределить между тремя учредителями, а оставшиеся 10% оставить в резерве, на случай принятия новых членов в состав акционеров. Этот вариант мы и утвердили.

В следующую нашу поездку в Москву Саша получил деньги по моим договорам в «Интермедбио» и сказал мне: «Зачем тебе возить деньги туда-сюда? Я внесу твою зарплату в качестве твоей доли уставного капитала, а остатки выдам тебе в Новосибирске». В этом была своя логика, хотя я остался без зарплаты, а капитал можно было вносить в течение года. Однако, для покрытия текущих расходов на зарплату директора, бухгалтера, командировочные и прочие статьи новоиспечённой фирме требовались деньги. Тем более, что незадолго до этого у Володи угнали автомашину, и у него,

естественно, возникли трудности с наличными, поскольку он назанимал денег для покупки другой машины.

Тем временем, Саша сумел создать себе трудности с бухгалтером – пышной брюнеткой с сильным, мстительным характером. Поскольку сам он в бухгалтерии разбирался не очень, то справедливо решил, что от бухгалтера в значительной степени зависит финансовая устойчивость фирмы, особенно в те времена, когда десятки новых законов, инструкций и постановлений появляются чуть не каждый месяц. И Саша предложил нам принять бухгалтера в число акционеров. А заодно, по его мнению, было бы целесообразно принять и её мужа – юриста. Принципиальных возражений не последовало, однако мы решили на двоих – бухгалтера и юриста – отдать один пай, чтобы они имели один голос на собрании. Просчет Саши оказался в том, что сначала он известил потенциальных акционеров о принятом нами решении, а потом он всё это сам перерешил, и, в целях экономии, захотел отдать им резервные 10% акций. Конечно, это был психологически неверный шаг, поскольку директор, который сегодня пообещал одно, завтра говорит другое, а потом сделает третье или вообще ничего не сделает – воспринимается, как несерьёзный человек. Неудивительно, что бухгалтер после этого случая решила, что не стоит вступать в число акционеров в фирму с таким директором. Под Новый Год она устроила Саше «подарок»: постоянно тянула с годовым отчетом, а за десять дней до конца года заявила,

что у неё много работы, и отчет она сделает лишь за отдельные деньги, которые превышали её зарплату раза в три или четыре. Тут Саша тоже поступил, на мой взгляд, неверно. Её следовало уволить в тот же день, не выплатив вообще зарплаты за срыв годового отчета и отказ от выполнения основных обязанностей. Её семейную экономику это не подорвало бы никоим образом, поскольку обычно бухгалтера малых предприятий работают одновременно в трёх и более фирмах. Саша же поехал к родственнице, которая также работала где-то бухгалтером, и та сделала ему за пару дней нужный отчет. Я бы на месте Саши сделал самый правильный вывод из этой истории: освой сам бухгалтерский учёт, тогда тебя, вряд ли, смогут когда-либо ещё раз так подставить.

Через год я предложил подвести итоги работы фирмы на общем собрании акционеров. Перед этим я проинструктировал Сашу о том, что было бы очень неплохо, если бы все количественные данные не просто прозвучали вслух, но и остались на руках у каждого акционера в виде отчёта, хотя бы на двух страницах. В ответ мы услышали вновь, что неплохо бы бутылочкой ещё того, заветного французского шампанского отметить первый юбилей фирмы. Интересно, что мы так и не увидели это загадочное шампанское, как впрочем и отчёт директора, ни в первый год, ни в остальные. В устном отчёте директора были лишь общие фразы о том, что надо работать лучше, а цифры – это подбить и подытожить не так просто. Я понял, что директор в принципе

не способен составить толковый отчет. Прозвучало предложение директора принять в число акционеров ребят из ИЯ-Фа, которые работали в моем отделе фирмы, как самостоятельная группа исполнителей договоров. С ними директор тоже потом так ничего и не решил, как с бухгалтером.

Может возникнуть впечатление, что я, сумев организовать фирму, вложить капитал, найти директора, потом бросил вожжи, когда нужно было активно вмешиваться и вовремя корректировать текущие промахи и просчеты, не останавливаясь даже перед тем, чтобы сменить директора, если настоящий показал свою некомпетентность. Впрочем, менять тоже ничего не хотелось, ибо дело было не только в директоре, и даже главным образом – не в директоре, а в том, что первая – грабительская фаза перестройки заканчивалась, и рынок интеллектуального труда и высоких технологий в нашей стране стремительно схлопывался. К концу второго года деятельности нашей фирмы этот рынок схлопнулся окончательно. Все оборонные предприятия, академические и отраслевые НИИ сидели на голодном финансовом пайке. В «оборонке» начались многомесячные невыплаты зарплаты и тотальные сокращения. Здесь уже сделать было ничего нельзя.

В этот период сохранили отношение к научным разработкам и новым технологиям лишь те предприятия и лица, которые сумели вовремя установить контакты с Западом. Возникла буря эмоций у общественных движений, которые во-

пили, что «Россию растаскивают и продают за бесценок». В общем, конечно, было не без этого, потому что мошенники и проходимцы были во все времена и во всех странах, но главное было и в том, что мы не умели торговаться и продавать мозги и технологии. И надо было учиться это делать, в том числе и методом проб и ошибок, если кто не освоил более научный метод.

Наступивший спад в деятельности нашей фирмы перепугал больше всего нашего директора. Я лично смотрел на доходы от фирмы, как на подработку к той интересной научной работе, за которую платят гроши. Однако, тогда ещё можно было прожить и на институтскую зарплату, которую платили вовремя. В те времена, когда договоров не было, фирма могла «впадать в спячку». Саша же жил лишь на отчисления от наших договоров, и жутко паниковал, говоря, что фирма не может существовать без активной деятельности, поскольку требуется платить какие-то жуткие налоги. Постепенно он полностью перевёл основное русло деятельности фирмы на торговлю мелкими партиями любых товаров, имеющих спрос на рынке. Торговля эта шла, на мой взгляд, вяло. От этой деятельности Саше хватало на текущую жизнь, но развить дело он не мог: не хватало способностей, капитала и смелости. Саша боялся всего и всех: фининспекторов и рэкетиров, резких изменений конъюнктуры рынка и новых законодательных решений. Володя имел свой кооператив, где он и сосредоточил основную торговую деятельность,

поскольку там он сам был директором.

Через некоторое время Саша усилил давление на акционеров, обвиняя нас с Володей в бездеятельности. Он утверждал, что сам, один тянет всю фирму, в то время, как неактивные акционеры имеют право на дивиденды и собственность фирмы, пропорционально доле акций. Какое-то время я ему возражал, что раньше мы имели свою долю зарплаты с выполняемых нами договоров, а он имел свою. Теперь же только он сам получает с той деятельности, которую сам же и проводит. Где же тут несправедливость? Что же касается собственности, то я знаю, какую именно долю я внес при учреждении фирмы в виде оборудования, а вот какую заработал он своими операциями я так ни разу и не услышал на годовых собраниях акционеров. Потом мне эти разговоры надоели, и я сказал Саше: «В нашем Уставе достаточно ясно сказано о тех операциях, которые проводятся при ликвидации фирмы, и я не возражаю против ликвидации. Сам я занимал неактивную позицию, поскольку надеялся на позитивные сдвиги в нашем обществе, которые оживят схлопнувшийся рынок высоких технологий. Продавать же водку, презервативы или семечки я ещё морально не готов».

Поскольку от принятия решения до закрытия фирмы прошло очень длительное время, я понял, что задача Саши заключалась вовсе не в закрытии фирмы, а в стремлении активизировать нас переключиться на любую другую деятельность, которая дала бы фирме деньги, а ему самому – зар-

плату. Наконец, у меня же на кухне состоялось собрание, на котором Саша огласил итоги ревизии имущества фирмы в текущих рыночных ценах. Интересно, что при этом не обнаружилось никаких огромных ценностей, которые нажила фирма в результате успешной торговой деятельности Саши. В целом, каждый выходил из дела примерно с той же долей, с которой он в него и вошел, так что какого-либо ажиотажа, обид, споров и необоснованных претензий быть просто не могло. Но самое интересное открытие ожидало нас в самом конце, когда зашел вопрос о разделе Уставного капитала. То, что Володя не смог внести своей доли из-за угнанной автомашины – это мы все знали. Поразило меня то, что Саша также не внес своей доли. Я сказал в шутку: «Тогда единственный владелец фирмы – я, и вы все уволены!». А потом добавил:

– То, что рядовой акционер занял выжидательную позицию, я ещё могу как-то понять. Но то, что не внес директор, который нам тут всю плешь проел со словами о патриотизме и долге перед фирмой – это у меня просто не помещается в воображении.

В конце концов, я и на это махнул рукой, раз уж дело идет к разводу. Но это был не последний «подарок». Как-то мимоходом Саша обронил, что он выкупил те оставшиеся 10% акций, которые были резервными. Тут я опять впал на некоторое время в транс, а потом спросил:

– А разве по закону кто-то имеет право перераспределять

и выкупать акции, кроме общего собрания акционеров?

Впрочем, после предыдущих «фуэтэ», меня уже трудно было чем-то особенно удивить. Интересно, что когда наши общие экономические дела прекратились, чисто внешне мы остались друзьями, отмечали вместе праздники и дни рождения. Для себя я лично сделал следующий вывод: «Если при организации следующего дела ты не будешь единолично возглавлять его, то ты – неисправимый осёл». Дальнейшая моя жизнь развивалась уже по-привычному сценарию. Прежние мои накопления сгорели на удивление быстро. Первую часть денег я занял Володе на машину, а инфляция через год превратила эту сумму в смехотворную. Вторую часть я дал брату на кооперативную квартиру. Эти деньги тоже сгорели без пользы, так как после черныбыльской аварии и вывода заграничного контингента наших войск в Белоруссии дико возросли очереди на жильё, так что брат так и остался без квартиры и без денег. Оставшаяся часть сгорела во время финансовой реформы, когда министр Федоров приказал обменять деньги за три дня, в то время, как сберкассы уже с месяц выдавали не более двухсот рублей на руки, причем с записью прямо в паспорте. После трёх ограблений квартиры очень быстро я стал даже беднее своих коллег по институту. В институтах стали постоянно задерживать зарплату, да и выдавать её не целиком. Наступила жизнь впроголодь. Для меня выжить можно было лишь сбежав за границу или найдя приличный контракт с Западом. Эти попытки я принимал

и неоднократно в течение нескольких лет, но их результат – это сюжет для совсем другого рассказа.

Бандитские девяностые

Задача как-то «не вытанцовывалась». В голове не были ни единой мысли, что с этим делать. Я сидел по пояс голый, в одном трико и тапочках на босу ногу и мучительно вглядывался в экран компьютера. Было около одиннадцати. День был почти обычный – старый Новый Год. В большой комнате дочка играла в кубики, жена с утра ушла на работу. В это время раздался звонок у входной двери.

– Кого там чёрт несёт? – с досадой подумал я, – сильно недовольный тем, что меня отвлекают от дел в самый неурочный час.

В принципе, друзей и прятелей у меня было достаточно, и все они могли заявиться в любое время без особых церемоний, поскольку телефона у меня не было, и заранее договориться о визите было не просто. Погружённый в свои мысли о задаче, я подошел к двери, спросил: «Кто там?» – и даже заглянул в глазок. Впрочем, ничего особенного я в том глазке разглядеть не мог, поскольку на лестничной площадке вечно было темно, и лампочка не горела. Мне ответили: «Открывай, свои», и я автоматически отодвинул защёлку замка. Картина, котрая мне открылась, достойна отдельного описания.

В проёме двери стояли две фигуры по всёму чёрному: сверху вязаные шапочки, на лице чёрные маски с узкими про-

резьями для глаз и рта, на груди чёрные куртки, ниже – чёрные ватные штаны и чёрные валенки. Я изумлённо застыл, решив, что меня посетили «марсиане», и подумал с досадой: «Какого чёрта нужно этим клоунам, когда человек занят работой?». Один из «марсиан» сказал: «Спокойно, не дёргайся, это ограбление!».

В этот момент адреналин мощной волной ударил мне по венам, и я за долю секунды оттолкнул правым плечом одного из них в сторону кухни, а левым протаранил вскользь второго и оказался на лестничной клетке. Драться в узком коридоре им двоим оказалось очень несподручно, там негде было ни повернуться, ни размахнуться как следует. Дорога к свободе оказалась открытой, а бежать мне босиком и налегке было гораздо легче, чем этим упакованным увальням в валенках. Когда я миновал коробку лифта и приготовился скакать вниз по лестнице, за моей спиной раздался детский плач. Это дочка заревела, выглянув в коридор и увидев чёрные страшные фигуры. Вот тогда мне в спину и прозвучал короткий злой окрик: «Вернись, иначе ребёнка зарежем!».

Я вернулся, и один из них попытался схватить меня за плечи, чтобы я не вырвался и потерял способность оказывать сопротивление, но я успел резким рывком сорвать у него с головы чёрную маску. Мой взгляд «сфотографировал» небритое скуластое лицо мужика лет сорока. Взгляд его был звериным, не оставляющим сомнения, что он убьёт, не задумываясь. Через пару секунд я уже лежал на полу в ко-

ридоре лицом вниз. Мужик плотно оседлал меня и вязал мне руки за спиной висевшим на вешалке шарфом. Весу в нём было не менее ста килограмм против моих шестидесяти пяти. Закончив вязать, он просунул свои толстые короткие пальцы мне в углы рта и резко растянул рот, чтобы я не смог крикнуть. Краем глаз я успел заметить, что второй, более худощавый проскользнул в большую комнату и удовлетворённо крикнул напарнику:

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.