



Игорь БАБАЕВ

НАСЛЕДИЕ

Книга седьмая

КУК МЭ ЕВГЕНИЙ

ХУДО КУМЕК ГЕРДО





Игорь БАБАЕВ

НАСЛЕДИЕ

Книга седьмая

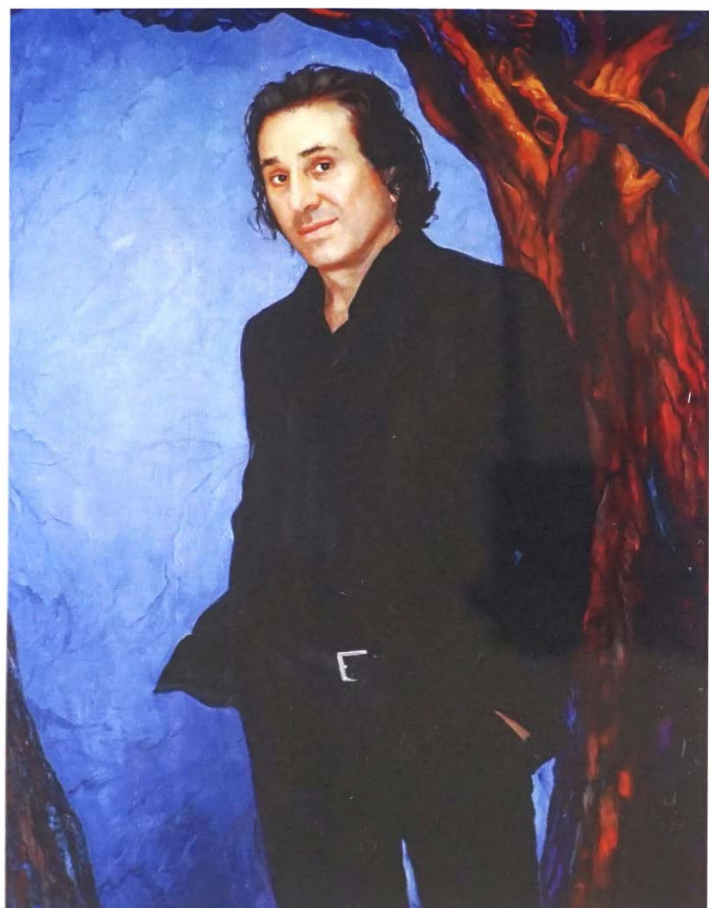
КУК МЭ ЕВГЕНИЙ

ХУДО КУМЕК ГЕРДО

Москва

2019







Дорогой мой сын! Евгений!

Работая над этой книгой, я словно заново проживал те годы – годы твоего становления, взросления. Это были непростые времена. Множество событий – и радостных, и печальных – происходило в нашей семье.

Твоя жизнь была полна перемен: учеба в «Розенберге», потом – в Париже, через год – переход в «Чоут». Снова, как и четверть века назад, меня охватывало волнение: не слишком ли много потрясений для подростка – совсем еще мальчишки? Мы рано оторвали тебя от семьи и отправили в самостоятельную жизнь. Конечно, не обошлось без трудностей. Но это не сломало тебя, а лишь закалило, придало сил, научило преодолевать препятствия.

Думаю, не в последнюю очередь благодаря этому опыту ты стал успешным профессионалом в аграрном бизнесе. С каким азартом и блеском ты ведешь вперед огромное предприятие, как движешься к новым вершинам! Без сомнения, вирус творчества – у тебя в крови. Я убежден: ты хочешь, можешь и будешь творить!

И, конечно же, особая радость для меня – видеть тебя с Полиной и наблюдать, как растет мой внук Марик.

Будьте счастливы, мои дорогие! Пусть всегда и во всем вам сопутствует успех!

Папа

I

— Ну что ж, на этом все. За работу, — я объявил утреннюю планерку оконченной и поднялся с места. Руководители подразделений, собрав бумаги со стола, потянулись к выходу из конференц-зала. Я окликнул Кудрявцева:

— Валера, зайди ко мне.

Мы с ним направились к моему кабинету.

— Игорь Алексеевич, договоры на поставки вам на подпись — у вас на столе, — доложила секретарша, как только мы вошли в приемную. — Цирюльников два раза звонил.

— Спасибо, — кивнул я. — Как только закончим с Валерой, соедини меня с ним.

Прикрыв дверь, Кудрявцев сел перед моим столом.

— Валера, как у тебя с поставками? — спросил я.

Он вздохнул.

— Все хуже и хуже, Игорь Алексеевич. Все-таки, когда Чолокян работал, полегче было. Такая глыба, все ходы и

выходы знал. А теперь стучусь во все двери, а мяса как не было, так и нет – что в России, что в республиках.

– Валера! – я досадливо поморщился. – Да забудь ты про Чолокяна. Не в нем же дело. Чолокян был хорош в советские времена. Тогда его авторитет, его связи работали. Только плановая экономика сдохла, а при рыночной – ну какой толк от этого авторитета, от этих связей? Это все уже история. Он и уволился-то, я думаю, потому, что подсознательно сам чувствовал, что его время прошло. Вот в чем главная причина! А то, что у нас с ним размолвка случилась из-за строек, – это только повод.

– Игорь Алексеевич, а мне-то как действовать в этой ситуации? Западные партнеры только с хозяином готовы иметь дело, мое слово для них – пустой звук, потому что все проблемы сводятся к финансированию. К человеку, который не принимает решения по финансовым вопросам, у них сразу возникает недоверие. Так в чем должны сейчас заключаться мои функции?

– Вот, – кивнул я. – Это правильный вопрос. Объясню, чего я жду на этом этапе от тебя. Мне нужно знать, какова цена на рынке. Неважно – теневой там ввоз или какой, это нас вообще не касается, это они сами будут отвечать перед законом. А нам нужна конъюнктура, чтобы оперативно ориентироваться во время переговоров с западными поставщиками мяса. Понятна задача?

Кудрявцев кивнул.

– Я могу идти?

Отпустив его, я задумался. Решать проблемы обеспечения производства сырьем становилось все сложнее. Российский аграрный сектор практически лежал в руинах, основные поставки мяса шли из-за рубежа.

Как только сняли ограничения на ввоз импортных товаров, в страну хлынул поток так называемого интервенционного мяса – из резервов европейских стран. Чтобы поддержать

своих производителей, европейские правительства закупали у них мясо и закладывали в государственные хранилища, а заложенное ранее, пролежавшее несколько лет, по бросовым ценам реализовывали в Африке и, к сожалению, теперь уже и в России. Еврокомиссия по продовольствию выделяла экспортпоощряющие субсидии, чтобы поддержать предельно низкие цены на такое сырье. Благодаря этим субсидиям интервенционное мясо было доступно для закупщиков из России, а значит, европейские страны получали возможность освобождать свои хранилища и обновлять запасы. Таким образом Европейское сообщество регулировало свои рынки. Российских же производителей не субсидировал никто, конкурировать с европейскими поставщиками для них было абсолютно нереально, поэтому отечественное мясное животноводство и свиноводство в 90-е годы практически прекратило свое существование. Мясокомбинаты работали почти исключительно на импортном сырье.

На российском рынке царила полная неразбериха, каждый ушлый посредник пытался правдами и неправдами урвать свой кусок. Расплодилось множество сомнительных теневых компаний, за счет коррупционных схем организовывавших бестамовенный ввоз товара и накручивавших свою наценку. В отрасль пришли люди, которые никогда в жизни не занимались мясом, ничего в нем не понимали, везли неизвестно что неизвестно откуда, лишь бы срубить денег по-быстрому. Качество продукта волновало новоявленных коммерсантов в последнюю очередь. Работы с такими посредниками мы на «Черкизово» старались всеми силами избегать, поэтому закупали мясо у западных производителей напрямую.

В Европе мне в заключении таких контрактов очень помогал Дмитрий Цирюльников. Он, хотя формально еще работал на Аркадия Гайдамака, все активнее включался в наши дела. Гайдамак постепенно отходил в сторону, и

теперь мы уже больше общались с Цирюльниковым, чем с его патроном. Это, конечно, облегчало жизнь, но полностью проблему не решало. Дима отлично справлялся с решением технических вопросов, но все ключевые процессы – определение объемов и сроков поставок, ценообразование, получение отсрочек и согласование графиков платежей – приходилось координировать мне самому. Ну на кого я мог это переложить? Это же приватные коммерческие тонкости, и столько нюансов, подводных течений постороннему человеку, будь он хоть трижды профессионал, не доверишь. Слишком высока цена вопроса.

Присосаться к этому потоку для оборотистого сотрудника не проблема, и что мне потом – убытки считать? Тут глазом не успеешь моргнуть – потеряешь миллионы. Нужен был человек абсолютно надежный. Такой, на которого я мог бы полностью положиться. Чтоб верил ему, как брату. Как брату... А почему, собственно, «как»? Кто может быть надежнее брата? Опыт у Славы был: он уже несколько лет держал в Кисловодске колбасный цех. Да, небольшой. И тем не менее это же колбасное производство! Значит, со снабжением мясом ему так или иначе приходится сталкиваться. Я схватил телефонную трубку.

– Игорь, привет! – обрадовался он, услышав мой голос. – Как жизнь? Как Лида, дети?

Мы обменялись новостями о родне, и я завел разговор о деле.

– Так ты теперь тоже мясник?

– Да какой уж там мясник, – рассмеялся Слава. – Пять-шесть тонн колбасы в сутки делаем. Так, мелочовка.

– Ну, мелочовка – не мелочовка, а производство работает.

– Крутимся.

– Слав, скажи, а как ты организовываешь снабжение мясом?

– Через заготовителей потребкооперации.

– Местное мясо? Оно есть еще?

– Крохи, конечно, если сравнить с твоими объемами, но наши потребности закрываем.

– Слав, ну и сколько ты собираешься барахтаться в Кироводске? Положа руку на сердце – там ведь нет перспектив. Пора тебе переезжать в Москву. Переходи ко мне заместителем по сырью. Сейчас я эти коммерческие дела обсуждаю, по сути, сам с собой, никого посвящать в них не могу. Вот почему ты мне нужен здесь, рядом.

Жилье сейчас – не проблема, квартир на московском рынке – завались, причем во вполне приличном состоянии – въезжай и живи. Не прежние времена, с обменами валандаться не придется. Куплю тебе здесь квартиру. Да и о детях подумай – им учиться надо, а в московских школах уровень гораздо выше, чем в провинциальных, это уж я на собственном опыте знаю.

Вскоре все они вчетвером – Слава, его жена Эля и сыновья Аркадий и Алексей – уже обустроивались в Москве. Как и обещал, я купил брату трехкомнатную квартиру, и они переехали в собственное жилье.

На комбинате Слава освоился быстро – сказывался опыт.

– Важно понимать, – объяснял я ему, – что сырьевой запас должен быть, но он не может быть большим, ведь это стоит денег. Поэтому главное для нас – регулярные системные поставки. Перебои должны быть исключены.

II

Не прошло и пары недель с начала работы Славы на комбинате, как я собрался в очередную поездку в Париж – необходимо было встретиться с поставщиками. Я позвал его с собой.

– Вот так – с места в карьер? – удивился он.

– А что тянуть? – ответил я. – Сырье – теперь твоя сфера, познакомлю тебя с партнерами.

Полетели мы втроем – я, Слава и Лида. Ремонт в нашей парижской квартире уже почти закончился, шли к концу отделочные работы и оформление интерьера, поэтому мы остановились в гостинице «Бристоль». На следующий день Лида отправилась на авеню Жорж Мандель – обсуждать выбор тканей для драпировок, вносить последние правки по декору.

У нас дел было – не продохнуть. Прямо с утра приехал Цирюльников.

– Дима, это Слава. Мой брат, – познакомил их я. – Он теперь занимается поставками сырья, будешь работать с ним в связке.

– Отлично! Уверен, мы найдем общий язык.

Я посмотрел на часы.

– Ну что, пора. Через десять минут у нас назначена первая встреча.

Началась череда переговоров. Прилетели, чтобы встретиться с нами, партнеры из Ирландии, которые отгружали нам блочную говядину, англичане, поставлявшие куриный фарш, представители из Германии. Все как один – первые лица компаний: владельцы и генеральные директора.

– Как они все на тебя слетелись, – поражался Слава, – словно пчелы на мед!

– Ты пойми, – объяснял я. – Это годами наработанные связи. «Черкизово» для них – очень крупный клиент. Мы покупаем мясо в громадных количествах. Они все приезжали к нам на комбинат, видели масштабы производства. У них есть с чем сравнивать – они и на других российских предприятиях бывали, насмотрелись.

– И предоплаты не требуют!

– Так мы на этой волне имеем возможность диктовать свои условия. А это для нас сейчас главное, – пояснил я. – У меня в этих кругах уже есть сложившаяся репутация. Они знают, что я владелец, что мне можно доверять. О ситуации в России тоже осведомлены: ну нет у нас сейчас возможности кредитоваться под разумные проценты, деньги очень дорогие. Так что, если они хотят иметь крупного покупателя и заключать долгосрочные контракты, единственная возможность – давать нам мясо на консигнацию на два-три месяца. За столько лет сотрудничества они уже убедились: я расплачусь, неприятных сюрпризов не будет. Поэтому и идут навстречу.

Навстречу-то наши партнеры, конечно, шли, куда им было деваться, однако переговоры проходили напряженно.

А как иначе? Обсуждались громадные объемы, речь шла о миллионных долгосрочных контрактах. Для меня, конечно же, во главе угла стоял вопрос цены. Вот по этому пункту, бывало, спорили до хрипоты. Чувствуя, что утыкаемся в стену, расходились, брали тайм-аут, делали перерыв на полчаса-час, чтобы перевести дух и спокойно обдумать все детали, потом снова встречались за столом переговоров, и снова – психологическая атака с одной и с другой стороны. В конце концов, конечно, приходили к соглашению.

Ну, встречи встречами, но пару часов мы выделили на то, чтобы посмотреть нашу квартиру. Дима привез нас на авеню Жорж Мандель. Мы вошли в единственный в доме подъезд, поздоровались с консьержем и направились к лифту. Слава с любопытством осматривался. В те годы для нас все это было в новинку – и квартира, занимающая целый этаж, и изысканно отделанный вестибюль, весь в мраморе и зеркалах, и лифт, ведущий прямо в квартиру и приводимый в движение не нажатием кнопки, а ключом – чтобы никто из посторонних не проник внутрь.

Мы поднялись на пятый этаж. Дверцы лифта распахнулись, и нас встретил немолодой высокий итальянец – статный, с гривой седых волос, одним словом, картинный – словно персонаж из фильма.

– Слава, познакомься, – представил его я. – Это Массимо Папири, знаменитый архитектор, автор всего этого великолепия.

Массимо повел нас по комнатам, демонстрируя плоды своих трудов.

Работы по декору еще не закончили, но общие очертания уже просматривались: паркет постелили, стены и потолки отделали, шел монтаж дверей. Славу ошеломило золото, лепнина и гобелены.



Массимо говорил без умолку – пояснял, чем вдохновлялся, придумывая тот или иной элемент декора, рассказывал о стилистических решениях, подборе текстур материалов и о сочетаниях цветов. Дима переводил. Слава только диву давался.

– Потрясающе! Сколько же времени это все заняло? – поинтересовался он.

– Ох, не говори, – вздохнул я. – Уже два года идет ремонт. Полгода ушло только на отрисовку и согласование эскизов. А потом – все детали, каждую мелочь прорабатывали, делали макеты.

– Игорь, ну Массимо просто волшебник, – покачал головой Цирюльников. – Это ж надо – так вписать всю эту красоту, что вообще не замечаешь, что потолки низковаты!

– О, вы правы! – подхватил Массимо. – Это была главная сложность. Когда Игорь впервые привез меня сюда, я ему сразу сказал: авеню Жорж Мандель – великолепнейшее место. Шестнадцатый аррондисман! Очень престижный район. Здесь, на Жорж Мандель, последние годы своей жизни провела Мария Каллас.

– И не только! – перебил его Цирюльников. – Посмотрите в окно: прямо в доме напротив живут Ростропович и Вишневецкая.

– Но конкретно у этого дома есть один серьезный минус, – продолжал Массимо. – Правда, здесь это вечная беда... Дело в том, что этот дом реконструировали, когда в Париже уже ввели ограничения по высоте потолков. Тут снесли все внутренние перекрытия, «сжали» пространство по вертикали и сделали на один этаж больше. Поэтому потолки получились всего около трех метров.

– Но это же совершенно не бросается в глаза! – воскликнул Дима. – Нет ощущения, что потолок давит на тебя сверху.

– О, – Массимо явно был польщен, – в этом и заключается искусство дизайнера интерьера! Передо мной стояла задача найти такое решение, которое изменило бы визуальное восприятие пространства.

– И вам это, безусловно, удалось! – подтвердил Цирюльников.

– Грациэ милле! – Массимо подчеркнуто театральным жестом приложил руку к сердцу и чуть наклонил голову. – Большое спасибо!

Он повернулся ко мне.

– Игорь, если бы ты сразу ко мне обратился, я бы подыскал тебе квартиру в действительно старом доме, не реконструированном, с потолками нормальной высоты.

– Массимо, о чем ты говоришь, – улыбнулся я. – Ты пойми – это же моя первая квартира за границей. Что я тогда понимал? Слепо шел за Гайдамаком, думал – уж он-то разбирается. Сейчас бы, с нынешним моим опытом, я бы, конечно, действовал по-другому. Ну, что теперь говорить, дело сделано. Главное, что у тебя получилось замаскировать этот недостаток.

– Какой-какой недостаток? – послышался голос Лиды. – Что-то не так?

Она вышла из комнаты, в которой они вместе с женой Массимо отбирали образцы тканей для драпировок.

– Это Мирелла, жена Массимо, – объяснил я Славе. – Она декоратор, художник по тканям.

– Подбор всех драпировок в квартире – портьер, gobеленов – дело рук Миреллы и Лидии, – добавил Массимо.

– Ну, моя роль в этом очень скромная, – рассмеялась Лида. – Вот Мирелла – действительно настоящий художник!

– Неправда, неправда! – с улыбкой покачала головой Мирелла. – У Лидии потрясающе острый глаз и безупречное чувство стиля. Можно сказать, талант! Работать с таким заказчиком – одно удовольствие. Мы понимаем друг друга с полуслова.

– Ну вот, – подхватила Лида, – вырастут дети, займусь дизайном интерьеров, чтобы сложа руки не сидеть. Да и заработать никогда не помешает. С такими-то рекомендациями – от клиентов отбою не будет!

Все дружно рассмеялись.

– Дим, – спросил я Цирюльников, – а Гайдамак-то свою квартиру закончил?

– Да о чем ты, – поморщился он. – Ничего он там не сделал. У меня есть ключи, хочешь – пойдем посмотрим.

Мы поднялись на верхний этаж. Полная разруха! Ни межкомнатных стен, ни разводки, все заброшено.

– Ну, дела! – протянул я. – А что ж так по-дурацки строили здесь эту лестницу на второй этаж? Сколько площади сожрали зря!

– Это точно, – согласился Цирюльников. – Аркадий вообще купил эту квартиру сгоряча, но скоро понял свою ошибку. Тогда он еще не был настолько богат, да и не особо разбирался. Был у него бзик – иметь пентхаус, и чтоб окна выходили на Эйфелеву башню. Вот он и схватил что под руку попало. А потом, буквально за несколько лет, резко пошел в гору – ну, сам знаешь, торговля оружием, дисконты на межправительственных кредитах... Денег стало – завались, возможности уже совсем другие. Ну он и плюнул на эту квартиру, взял другую на авеню Фош.

– Неплохо! – присвистнул я. – Одна из самых дорогих улиц в Париже!

– А то! – кивнул Цирюльников. – Знаешь, как ее здесь называют? Суэцкий канал! Потому что по одной стороне – дома богатейших евреев, а по другой – арабов из Эмиратов. А на эту квартиру сейчас вообще наложен арест. Его по судам затаскали, потому что реальная площадь не соответствовала заявленной в акте купли-продажи.

– Кошмар какой! – ужаснулся Слава.

– Да нет никакого кошмара, – усмехнулся Дима. – Поверь мне: с Гайдамаком судиться –дохлый номер. У него такие крутые юристы, он столько им платит, что выйдет сухим из воды в любом случае.

– Слушай, а где же ты раздобыл такого дизайнера? – спросил меня вечером Слава, когда мы вернулись в «Бристоль».

– О, это отдельная история, – усмехнулся я. – Несколько лет назад в Лозанне, в отеле Beau-Rivage Palace, я обратил внимание на интерьер холла – такая красота! Мрамор, темное дерево, резьба... Выяснил у менеджера, кто делал дизайн. Оказалось, знаменитый архитектор Массимо Папири. Меня тут же с ним связали по телефону, и мы договорились о встрече в Москве.

– Он с российскими клиентами до этого уже работал?

– Да еще с какими! Оформлял интерьер госдачи Ельцина. Слава только головой покачал.

Когда с переговорами было покончено, я предложил:

– Надо бы купить кое-что из одежды. Дим, отвезешь нас в «Бриони»?

В бутике меня встречали как дорогого гостя.

– Мсье Бабаев! Рады вас видеть снова! Прошу сюда, – управляющий лучился улыбкой.

Меня усадили в кресло, принесли кофе, и ассистенты принялись демонстрировать костюмы, рубашки, галстуки, обувь и всевозможные аксессуары.

Слава задумчиво бродил вдоль кронштейнов, рассматривая ценники.

– Слушай, не теряй времени, – посоветовал я ему. – Выбери себе пару костюмов.

– Игорь, ты что? – повернулся ко мне Слава. – Ты куда меня привел? Ну здесь и цены! Платить такие деньги за костюм – это безумие.

Я усмехнулся: вспомнился Боря Кандов и туфли за восемьсот долларов. Быстро все-таки летит время.

– Слава, это «Бриони». Классный бренд. За это надо платить, так что не удивляйся. Цены здесь, конечно, довольно приличные, но пусть тебя это не волнует. Выбери несколько костюмов, стоимость не имеет особого значения. Ты – один из лидеров компании, должен достойно выглядеть. Мы миллионами ворочаем, и что, будем на одежде экономить?

Мы подобрали несколько костюмов. Славе явно было немного не по себе, и все же невозможно было не заметить: забота брата ему приятна.

– Дим, ты тоже, пожалуйста, не стесняйся, – сказал я Цирюльникову, – выбери себе костюм.

– Игорь, ну что ты, это ни к чему, – стал отказываться он.

– Послушай, ты ведь, как ни крути, тоже представляешь здесь мою компанию. Так что не отмахивайся.

В общем, из бутика все мы вышли с обновками.

Слава вернулся в Москву окрыленный. За месяц он полностью освоился на комбинате, чувствовал себя как дома. И дело пошло.

III

—В голове не укладывается! — я приглушил звук телевизора и, не выпуская пульт из рук, повернулся к вошедшему в мой кабинет Мирошникову. — Не могу понять, хоть убей!

Альберт взглянул вопросительно.

— Они же были единомышленниками! Руцкой за Ельцина всех порвать был готов. Хасбулатова Ельцин сам поставил своим преемником, ни за что бы иначе не стать ему председателем Верховного Совета. И теперь такой конфликт.

— Власть делят, — усмехнулся Мирошников.

Да, так и было. Осенью 1993 года противостояние между ветвями российской власти — Верховным Советом, который возглавлял Руслан Хасбулатов, и президентом — обострилось до предела. 21 сентября Ельцин подписал указ о роспуске Верховного Совета. Президиум Верховного Совета и Съезд народных депутатов объявили

о несоответствии указа Конституции и прекращении полномочий действующего президента России. Правительство поддержало Ельцина. Вице-президент Александр Руцкой, который в случае отстранения президента должен был занять его место, встал на сторону Верховного Совета.

– Надо же, в президенты метит, – хмыкнул я. – Помнишь хохму с передвижными молокозаводами?

Мирошников понимающе кивнул. Совсем недавно, в сентябре, на сельскохозяйственной выставке на ВДНХ на стенд Черкизовского комбината, который пользовался огромным успехом, зашел Руцкой. Осмотрел все, выслушал мой рассказ о том, как поднимали производство, впечатлился и пригласил меня поехать с ним в резиденцию президента побеседовать.

– Игорь Алексеевич, – с глубокомысленным видом сообщил он мне, – у нас сейчас прорабатывается план создать систему передвижных полевых молочных мини-заводов.

– Что вы имеете в виду? – уточнил я.

– С молочными продуктами сейчас совсем беда. Вот и появилась идея собирать молоко у селян и в полевых условиях его перерабатывать. Как вы смотрите на то, чтобы взяться за ее реализацию?

Сказать, что меня эта инициатива повергла в шок, – это ничего не сказать.

– Ты только подумай, Алик, – делился я на следующий день с Мирошниковым, – вот что значит вояка! Знает полевые кухни – и считает, что по этому же принципу можно строить промышленное производство. А ведь этот человек курирует сельское хозяйство страны! При таких-то представлениях!

– Вот потому и довели его до ручки, – согласился Мирошников.

То, что политологи и аналитики осторожно называли конституционным кризисом, кабинетными дрызгами далеко

не исчерпывалось. Москва оказалась буквально в одном шаге от гражданской войны. К Белому дому, где располагался Верховный Совет, подтянули верные президенту части дивизии Дзержинского, в город вошла бронетехника. Защитники Верховного Совета создали штаб обороны – депутатов, которые категорически отказались покидать здание парламента, охраняли вооруженные отряды.

На наших глазах на улицах росли баррикады, вокруг Белого дома собралось несколько тысяч людей, их пытались разогнать милиция и ОМОН, но безуспешно. Обстановка накалялась. Выезжая утром из дома, я с тревогой вглядывался в растущую толпу. Чем же все это окончится? Меня одолевали мрачные предчувствия.

В здании Верховного Совета отключили телефонную связь, электричество и водоснабжение, но выкурить засевших там противников президента во главе с Руцким и Хасбулатовым не удавалось. Обе стороны стояли насмерть. Ни Ельцин, ни Хасбулатов на уступки идти и не думали.

События развивались стремительно, развязки можно было ожидать в любую минуту, и потому, приезжая ранним утром на комбинат, я первым делом включал телевизор.

– Алик, неужели будут стрелять из орудий? – мне самому не верилось в то, что я только что произнес. – Ты посмотри – танки же в центре Москвы!

– Будут ли стрелять, не знаю, – проговорил Альберт. – Но то, что примирение невозможно, я тебе точно могу сказать.

Мирошников много лет занимал должность заместителя министра, курировал кадровые вопросы и, естественно, был хорошо знаком с очень многими людьми во властных структурах. Его одолевала ностальгия, он просто не мог в одночасье выпасть из привычной политической тусовки. Пока в Белом доме не отключили телефоны, он то и дело перезванивался с тамошними знакомыми – конечно,

не чиновниками из первого эшелона, но функционерами, прекрасно осведомленными обо всем происходящем. Так что информацией он владел в полном объеме.

– Ты понимаешь, – объяснял мне Альберт, – они пытаются не дать президенту сосредоточить в своих руках неограниченную власть, не допустить растаскивания богатств России по команде из-за бугра.

– Альберт, – пытался возразить я, – но приватизация-то необходима.

– Игорь, – кипятился он, – весь вопрос в том, что приватизировать, на каких условиях и какими темпами! Никто же не спорит: давайте отдадим в частные руки рестораны, магазины, производственные предприятия – только поэтапно, щадящими методами. Но не недра же! Нельзя же вот так, за бесценок, раздербанить главные богатства страны! Вот это Верховный Совет и пытается отстоять.

Засели они там прочно, рассказывал Альберт. Забаррикадировались, ни на какие уговоры поддаваться не собираются. Оружие у них есть. Вот и подогнали танки для их устрашения – может, подействует.

Не подействовало.

Утром 4 октября, не успел я войти в кабинет, в дверь влетела перепуганная секретарша.

– Игорь Алексеевич! Анна Григорьевна звонит!

Я схватил телефонную трубку.

– Игорь, тут стреляют! – ее голос дрожал. – Пуля попала в окно, стекло пробила!

– Ложитесь на пол! – заорал я. – Анна Григорьевна, дорогая, немедленно ложитесь на пол! Ради бога, только не волнуйтесь! Никуда не выходите, не приближайтесь к окнам, и все будет в порядке! Я сию же минуту выезжаю домой.

– Игорь, не вздумай! – взмолилась она. – Тут такое творится, не проедешь ты сейчас по улице! Стреляют! Как

на войне! Я никуда не буду выходить, только ты не езди сейчас, прошу! – Анна Григорьевна разрыдалась.

– Хорошо, хорошо, – я попытался ее успокоить, стараясь говорить как можно увереннее. – Не поеду. Главное – не волнуйтесь. И не подходите к окнам. Все обойдется.

Я пошел в кабинет к Мирошникову.

– Альберт, мать звонила сейчас. В истерике. Там пуля пробила окно! Что творится?

– А я тебе говорил, что творится! – вскричал Альберт. – Ты новости послушай! Бомбят! Белый дом горит! Люди гибнут!

– Так что же будет с теми, кто там внутри забаррикадировался?

– Им теперь либо сдаваться, либо погибнуть...

Развязка наступила в тот же день. Вся страна смотрела по телевизору, как из Белого дома с поднятыми руками выходят Руцкой, Хасбулатов и их сторонники.

Поздно вечером я вернулся домой. Стрельба уже стихла, технику отогнали, убрали тела убитых. Я вышел на балкон.



В звенящей, пронзительной тишине догорали верхние этажи Белого дома. И никого поблизости! Никто его не тушил, вокруг все, казалось, вымерло. Жутковатое зрелище.

Таков был финал смертельной схватки между парламентом и президентом за неограниченную власть в стране. Расстрелянный Белый дом. Сотни трупов. Построить систему сдержек и противовесов, регулирующую деятельность законодательной и исполнительной ветвей государственной власти и обеспечивающую их независимость и взаимный контроль, не удалось. В результате событий 1993 года была принята новая Конституция, наделившая президента широчайшими властными полномочиями и превратившая парламент просто в декоративную конструкцию.

– Ну вот, – упавшим голосом произнес на следующий день Мирошников. – Они добились чего хотели. Руки развязаны. Теперь их ничто не держит.

IV

Только осенью 1993-го, через год после смерти Хаво, отец окончательно переехал в Москву. До этого несколько лет он бывал здесь наездами – вместе с Эриком Бабаевым, мужем старшей дочери Исая Наташи, они организовали в Перово цех, шили модные в то время кожаные куртки, но рассорились с третьим компаньоном и вышли из дела. Эрик двинулся дальше по проторенной дорожке – открыл еще один пошивочный цех, на этот раз объединившись со своим закадычным другом Ильхамом Алиевым. Дела шли ни шатко ни валко, и пару лет назад Эрик пришел работать ко мне, на «Черкизово».

Отец тоже пытался наладить бизнес. В теневых схемах уже не было надобности, теперь можно было вполне легально заниматься коммерцией, но вписаться в новые реалии ему было непросто. Он сел в тюрьму в одной стране, а вышел совсем в другой, с другими ценностями, другими правилами. Пытаясь вскочить на подножку уходящего

поезда, он попробовал совместно с итальянцами организовать выпуск мутоновых шуб. Дело не пошло. Времена изменились: бесчисленные челноки, нагружившись баулами, тащили из Турции горы дешевой одежды, и конкурировать с их товаром местному производителю было невозможно.

Несколько лет в изоляции от мира сделали свое дело: отец не вполне понимал, в каких обстоятельствах оказался, выйдя на свободу. В новой действительности ему места не было.

Пять лет назад, когда отец вышел из заключения, мы со Славой передали ему спрятанные банки с золотом и бриллиантами. Ориентировочно, по моим оценкам, там было ценностей на полмиллиона долларов. Фантастическая, немыслимая для 1988 года сумма! Что далеко ходить за примерами: Гайдамак приехал в Москву из Франции, имея в распоряжении примерно столько же. На эти деньги он стал скупать за бесценок госсобственность – банк, металлургический завод, какие-то здания. Всего несколько лет прошло – и теперь стоимость этой собственности исчислялась уже запредельными цифрами! Полмиллиона долларов он превратил в сотни миллионов. Те же исходные позиции – а результат-то совсем другой! Вот что значит рыночное мышление. Да что Гайдамак... Я сам, пока недвижимость в Москве стоила дешево, скупил семь квартир – половину подъезда! – на Арбате и еще две – тоже в центре столицы.

Покупал за бесценок, первая обошлась мне в двадцать пять тысяч долларов, следующие подороже – тысяч по сорок. А теперь сколько стали стоить эти квартиры? Миллионы долларов. Отцу распорядиться бы своими накоплениями с умом, с учетом новых обстоятельств, – такой бизнес можно было бы развернуть! Но почти все эти деньги за пять лет пошли прахом. Во что он ни вкладывался – ничто не давало сколько-нибудь серьезной



отдачи. Единственным успешным его предприятием за эти годы была, пожалуй, только покупка квартиры на Фрунзенской набережной.

– Хорошо, хоть эту часть сумел разумно вложить, – про-
ронил как-то Слава, когда мы с ним заговорили о том, как
после освобождения складывалась жизнь отца. – Четыре
года на свободе потрачены впустую, и почти весь капитал
спущен в никуда.

– Да, – покачал я головой. – А ведь это были самые
перспективные годы, самые многообещающие. Как можно
было развернуться! И, заметь, не только отец все профукал.
Павел Лобжанидзе – помнишь, был директором треста
ресторанов и столовых в Ессентуках и Кисловодске? Отец
еще с ним в камере, в тюрьме потом встретился случайно?
Ну так вот. Он вышел, приехал в Кисловодск, и пошло все
то же самое – все деньги вложил в строительство рестора-
нов. Хоть бы подумал – ну какой в то время ресторанный
бизнес? Загибалось же все на корню! Нет. Только по нака-
танному пути. Новое вообще воспринять не в состоянии.

Все его друзья, ровесники точно так же пролетели. Никто из его поколения не восстановился, никто не сориентировался. Одно слово – продукты своего времени. И веяния перемен их никак не коснулись.

– Возраст... – вздохнул Слава. – Тяжело становится воспринимать новое, перестраиваться. Вот и занимались тем же, что всю жизнь делали. По накатанной колее.

Отец с Валею поселились на Фрунзенской набережной. Заняться ему было нечем, он откровенно маялся. Да и как было не маяться? Он никогда не сидел без дела, привык держать в голове сотню проблем, вечно что-то налаживал, устраивал, организовывал, а теперь вдруг оказался заложником неспешной праздной жизни.

Первое время он обживался в новой московской квартире, но когда быт налажился, он почувствовал себя не у дел.

Сидеть в четырех стенах с его энергией было невыносимо. Я опасался, что он вот-вот снова затеет какое-нибудь предприятие и пустит по ветру свои последние сбережения.

– Пап, – спросил я его как-то, – ну ты наконец убедился, что все, чем ты до сих пор занимался, теперь не работает?

– Ну, может, просто не повезло, – отмахнулся отец. – Такое стечение обстоятельств.

– Нет, – возразил я. – Это не стечение обстоятельств. Это закономерность. Посмотри вокруг – времена изменились! То, что ты шил когда-то, что было дефицитом, сейчас не нужно никому! Зайди в любой магазин – там этого добра навалом. С кем вы пытались конкурировать? С турками? Так у них техническое оснащение лучше, качество выше, цены ниже.

– Игорь, так что делать-то? Без работы я болтаться не могу.

– Да дел выше крыши! Хотя бы у меня на комбинате. Ты же прирожденный коммерсант, подключайся, помоги мне в работе. Подумай, чем ты мог бы заняться.

– А знаешь что? – поразмыслив, проговорил отец. – Вот мы с тобой ездили в Голландию. Из Парижа. С твоим другом, Аркашей. На фирме «Даф» купили магазины на колесах.

– Ну да. Ты тогда еще накачал этого Ганса, он еле на ногах стоял.

Отец расхохотался.

– Ну конечно. Как раз мой день рождения был, – улыбнулся он. – Так я эти фургончики вижу порой на улицах. Ну и как, выездная торговля себя оправдывает?

– Во многих смыслах – да, – ответил я. – Ты сам понимаешь: при нынешней инфляции для нас это палочка-выручалочка. Утром отправляем колбасу – вечером получаем живые деньги. Только, к сожалению, там не все так гладко, как хотелось бы. Масса проблем.

– А подробнее? – заинтересовался отец.

– Взять хотя бы выбор мест для торговли и согласование с мэрией и районными властями. Важно встать в людном месте, у метро, к примеру, ну или просто там, где идет людской поток.

– Вот, кстати, – подхватил отец. – Я все хотел тебе сказать. Иногда вижу – стоит фургончик черт знает где, вокруг никого, торговля на нуле. Что он там загорает?

– Именно! – кивнул я. – До меня информация об этом далеко не всегда доходит, да и нет у меня возможности отслеживать каждую машину. К тому же сейчас везде понатыкано каких-то левых ларьков, сомнительных торговых точек – продают черт-те что, работают вчерную, отстегивают ментам и бандитам. Мы для них – конкуренты, у нас все легально, мы на лапу не даем, так что случается, что нас пытаются задвинуть, даже несмотря на всю мою активность и связи. Зачастую мне самому приходится подключаться и оперативно решать проблемы буквально в ручном режиме, но для этого надо, чтобы сигнал выходил на меня!

А этого нет. В результате продаем пятьдесят-шестьдесят тонн колбасы, а должны сто!

– Слушай, вот это занятие как раз по мне, – отец хлопнул рукой по столу. – Давай я все проанализирую, разберусь на месте и определю, где лучше всего разместить точки. Потом подключу тебя, и решим проблему. Сможем увеличить объемы.

– Пап, отличный вариант! Давай приступай.

Приехав на «Черкизово», отец осмотрел грузовички, оценил номенклатуру продукции, поразмыслил и решил:

– Игорь, если ты отдаешь под меня выездную торговлю целиком, то я готов взяться. Но только целиком, чтоб мной никто не командовал.

– Пап, я не собираюсь тебя учить, как руководить этим процессом. Но скажу все как есть: именно этот участок реализации при теперешней инфляции для нас очень важен. Когда наличные быстро возвращаются, мы не теряем деньги.

– Да это я понимаю, – кивнул отец.

– Эти «Дафы» – наши кормильцы. Здесь очень важна абсолютная чистота, чтобы никакой тенеухи. Если кто-то начнет левачить, мгновенно прицепятся те, кто крышует теневую торговлю, и мы завязнем. Случались уже прецеденты. Люди работают с наличностью, а я знаю, что это такое. С воровством дело не пойдет, поэтому подбирать кадры будешь сам и следить за ними будешь сам. И главное, чтобы они как можно больше крутились. Только закончился товар – тут же пусть приезжают и забирают еще. Желательно, чтобы работали в две смены.

– Игорь, мне это все понятно. Я возьмусь поставить это дело на рельсы, прошу только одного – не мешать. Уверяю, люди будут рады работать и привозить выручку.

– Все в твоих руках, – объявил я.

– Только... – отец немного поколебался, – есть еще один вопрос. Деликатный.

Я вопросительно взглянул на него.

– Если я возьму к себе на работу Валю? Как ты на это посмотришь?

– Это на твое усмотрение, – сухо ответил я.

Отношения с Валею у нас не очень-то складывались. Мы с Лидой не могли забыть, как непросто было нам с ней ужиться в самом начале, когда мы только приехали в Москву и поселились в отцовской квартире на улице Новаторов. Тяжелый был период: с работой ничего непонятно, будущее туманно, полная неопределенность. И это постоянное, неослабевающее, изматывающее напряжение. Но, в конце концов, не стану же я диктовать отцу, кого ему нанимать.

– На твое усмотрение, – твердо повторил я. – Решай сам. Я вмешиваться не буду.

С приходом отца, надо отдать ему должное, выездная торговля пошла куда лучше прежнего. Он сам подбирал водителей, сам определял их расстановку, чтобы точки не





перетягивали друг у друга поток покупателей. Я смотрел отчетливо и не верил глазам: объемы сбыта через выездную торговлю выросли едва ли не вдвое. А отец лишь торжествующе улыбался:

– Игорь, если я взялся за дело, то я его делаю.

Я даже не знал, чему больше радоваться – росту объемов продаж или тому, что отец наконец оправился после похорон матери, с энтузиазмом взялся за дело и вновь стал самим собой.

V

День пищевода 17 октября 1993 года должен был стать для нас не просто профессиональным праздником. В начале 90-х, когда большинство московских промышленных предприятий едва сводили концы с концами, Черкизовский комбинат был флагманом, абсолютным лидером – и по мощностям, и по масштабам, и по темпам развития. У «Микояна», у «Останкино» – да что там говорить, у всех мясоперерабатывающих заводов – объемы производства стремительно падали, а у Черкизовского росли! Изначальная мощность комбината составляла пятьдесят шесть тонн продукции в день, а к концу 1993 года нам удалось увеличить ее почти в шесть раз – до трехсот тонн! Мы расширяли продуктовую линейку, начали выпуск сырокопченой колбасы, мортаделлы, мини-саями, фасованных штучных сосисок. Фургончики с логотипом «Черкизово» колесили по московским улицам, и везде продукцию мгновенно разбирали. Мы первыми в отрасли всерьез занялись

товарным оформлением, дизайном упаковки, литографией, учились у западных партнеров, осваивали азы маркетинга и рекламы; помимо автомобилей для выездной торговли я закупил сто машин «Даф», оборудованных специально для развоза продукции по стационарным точкам.

Поэтому День пищевода мы решили отметить с размахом – так, чтобы это стало грандиозным событием, чтобы название «Черкизово» гремело на всех углах.

Подготовку начали заранее, за несколько месяцев. Первый вопрос – где?

– Игорь, сейчас такие возможности! – уверял меня Альберт Мирошников. – Проблем нет – хоть Большой Кремлевский дворец арендуй, хоть Колонный зал. Такие площадки стоят невостребованные! Так что можем выбирать.

Мы решили – гулять так гулять! Пусть это будет самое знаменитое, самое узнаваемое, знаковое место для всей страны – Колонный зал Дома Союзов.

Нужен был известный, всеми любимый ведущий. Альберт предложил пригласить Евгения Меньшова.

– Отличная мысль! – согласился я. – Столько лет ведет «Песню года», его все знают в лицо!

С Женей Меньшовым мы сразу подружились. Талант, обаяние, невероятная артистичность и удивительная доброжелательность – он, без преувеличения, был замечательным человеком.

– Игорь, не беспокойся, я все организую, – выслушав нас с Альбертом, заверил меня Меньшов.

– Раз он сказал, можем полностью на него положиться, – подтвердил Мирошников. – Это мастер. Уж поверь.

– Действуйте, – дал я отмашку. – Все по высшему разряду. Альберт, что касается бюджета, никаких ограничений я накладывать не буду, ты сам определяйся. У тебя, слава богу, мозги на месте, закладывай в смету, сколько считаешь нужным, но с ума не сходи.

Альберт и Евгений не подкачали. В пару Меньшову пригласили ведущую телепрограммы «Доброе утро» очаровательную Ларису Вербицкую, собрали самых звездных исполнителей – кроме нашего хорошего друга Иосифа Кобзона, в программе значились имена Александра Малинина, Тамары Гвердцители, Маши Распутиной, Бориса Моисеева. И это еще не все. Гвоздем праздника должен был стать розыгрыш квартиры для одной из многодетных семей сотрудников комбината. Трехкомнатная квартира в подарок от предприятия! В Москве, в начале 90-х! Уму непостижимо!

Вечер планировалось транслировать в прямом эфире на первом канале телевидения. Мы готовили по-настоящему грандиозное событие.

Конечно же, мне хотелось, чтобы Сережа и Женя непременно увидели все своими глазами, ощутили эту непередаваемую атмосферу. В начале октября Лида улетела в Швейцарию навестить сыновей в новой школе, и вот теперь я позвонил ей и попросил привезти их в Москву хотя бы на пару дней.

– Игорь, ты уверен? В Москве точно безопасно? Это не рискованно – привозить сейчас детей? – в голосе Лиды звучала неподдельная тревога.

Ее сомнения вполне можно было понять. Всего неделя прошла после драматических событий в Москве, когда весь мир ошеломили новости о расстреле Белого дома, штурме московской мэрии и Останкино, – и тут я звоню и прошу ее прилететь вместе с ребятами на концерт в честь Дня пищевода 17 октября.

– Лидусь, сто процентов! Все уже улеглось, поверь. В городе абсолютно спокойно, – уверял ее я.

На следующий день после прилета я повез сыновей на комбинат. Мы отлично поиграли в теннис на нашем корте.

– Молодцы! – хвалил я ребят. – Набираете форму прямо на глазах.

Потом я повел их по цехам.

– Смотрите! Все работает, все крутится! – я, не скрывая гордости, показывал сыновьям свои достижения. – Сырокопченая колбаса, мортаделла, мини-салями – что планировали, все запустили!

Я ловил восхищенные взгляды сыновей, и сердце захлестывала горячая волна. Вдруг пришло в голову: кого я только не водил по цехам Черкизовского комбината, кому только не показывал, чего мы сумели достичь, но ничья похвала – ни высокопоставленных чиновников, ни искушенных в профессии иностранных коллег – не радовала меня так, как сияющие глаза моих мальчишек.

Сережу особенно заинтересовала линия по выпуску штучных фасованных сосисок с фиксированным весом. Как зачарованные, они с Женей смотрели на работу полностью автоматизированного оборудования – все синхронизировано, четко, ни единого сбоя, ни малейшей заминки: пилер снимает оболочку с сосисок, на вибротранспортере они укладываются в ложе и подаются на вакуумную упаковку термоусадочной пленкой с нанесенным методом литографии логотипом. Расфасованные сосиски пакуются в гофрокартон, потом на палеты, палеты сразу опускаются вниз – и все это почти без вмешательства человека! Несколько операторов просто контролировали технологический процесс.

– Вы на упаковку гляньте! – говорил я мальчишкам. – Видите – картинка нанесена прямо на пленку? Это литография, мы ее сами делаем. Западная технология, в Москве ни у кого такого еще нет.

– Как в Америке! – восхищался Сережа.

Мне послышалась в его голосе легкая, едва уловимая грусть.

– Скучаешь по «Чоуту»?

– Есть немножко, – признался он. – Но ты не думай, в «Розенберге» тоже все супер.



Показал я им и цех вспомогательных материалов – печатные и гофрировочные машины, установки для выпуска скрепок для клипсования колбасы и петель для навески батонов на рамы.

– Раньше мы все это – и скрепки, и петли – везли из Европы, платили валютой, – объяснял я. – Теперь закупили оборудование и делаем сами. Это гораздо выгоднее.

Осмотрев все цеха, Сережа и Женя уехали домой.

И вот наконец – 17 октября. Торжественный день настал. Зал – битком. Над сценой – логотип Черкизовского комбината. Вспышки фотоаппаратов. Телекамеры. Настоящая феерия! Я пригласил чиновников из правительства Москвы (конечно же, приехал и Женя Пантелеев – наш прямой куратор, министр промышленности в московском правительстве), руководителей торговых



предприятий, наших партнеров, прибыли и наши представители из регионов. Разумеется, вся семья была в сборе: Лида с Сережей и Женей, Анна Григорьевна, Лариса, Люда, Маша, отец с Валей.

После выступлений, поздравлений и торжественных речей Евгений Меньшов объявил:

– Ну а сейчас начнется, пожалуй, самое интересное и самое интригующее.

На сцену выкатили барабан для розыгрыша квартиры. На комбинате к тому времени трудилось уже около трех тысяч человек, так что для участия в лотерее мы отобрали семнадцать многодетных семей сотрудников, отработавших здесь более десяти лет. Барабан завертелся. Зал затаил дыхание. И вот наконец – стоп! Юная помощница ведущих вынула конверт и передала его Меньшову.

– Вот этот счастливый номер! – провозгласил Женя. Нарочито неспешно он развернул листочек, прочитал про

себя, улыбнулся. – Как жалко, что это не моя фамилия здесь, – проговорил он.

Что скажешь – профессионал! Как умело он нагнетал интригу!

– Не томи, Жень, – подыграла партнеру Лариса Вербицкая.

Зал сгорал от нетерпения. Меньшов выдержал драматическую паузу и объявил:

– Участница лотереи номер одиннадцать Топорова Елена Федоровна!

Публика взревела от восторга. Со своего места в зале поднялась совершенно ошарашенная сотрудница – мама четверых детей, вместе с мужем проработавшая двенадцать лет в сырьевом цехе. Для нее это было полной неожиданностью, она растерялась, толком не могла сообразить, что делать. Ее провели к сцене, и под шквал аплодисментов я вручил ей ключи.



Только теперь до женщины дошло, что это правда. Что тут началось! Стоя на сцене и сжимая ключи в руке, она рыдала от счастья, и зал, казалось, сейчас разрыдается вместе с ней. Незабываемо!

– Вот видишь, – сказал я вечером Лиде. – Ну разве можно было допустить, чтобы ребята этого не увидели? Они же на всю жизнь запомнят!

– И не только они, – усмехнулась Лида. – Я тоже. Очень трогательно. Даже прослезилась, не удержалась.

На следующий день, перед отлетом обратно в Швейцарию, я завел с Сережей разговор на важную тему.

– Сынок, я считаю тебя уже достаточно взрослым, чтобы обсудить с тобой то, что меня волнует. Мы перевели вас обоих в эту школу, чтобы вы были вместе. Ты же понимаешь, Женька мал еще. С ответственностью у него пока не очень. Несобранный немножко. Поэтому ты на правах старшего брата, уж пожалуйста, посматривай за ним. Контролируй, насколько возможно.

– Пап, я стараюсь! – ответил Сережа. – Только это не так просто. Мы с ним мало пересекаемся.

– Серьезно? – удивился я. – Школа-то вроде бы не такая большая по сравнению с «Чоутом».

– Да, небольшая, но все так расписано, что без дела не поболтаешься. Я целый день на занятиях, нагрузка будь здоров, живем мы в разных кампусах – по возрасту. Видимся пару раз в неделю. Я пытаюсь как-то его в поле зрения держать, но не очень получается.

– Да... – задумался я. – Ты улетел учиться в Америку, я считаю, тоже рановато, но тебе было хотя бы тринадцать лет. А ему-то, когда мы его первый раз в Швейцарию отправили, было девять всего! И с английским у него пока не так блестяще, как у тебя. В «Коллеж дю Леман» он же говорил по-французски. А теперь мы его перебрали

в англоязычную среду. У него сейчас как раз период адаптации, ему трудно. Надо помогать.

– Пап, я все понимаю. Не волнуйся. Проконтролирую.

Он встал и направился к двери. Я смотрел ему вслед. Взрослый! Мой сын совсем уже взрослый. Я ведь говорил с ним сейчас как с равным, без всяких скидок на возраст. Как быстро летит время!

VI

Ничто, наверное, не связывает людей прочнее, чем узы крови. Кифлет. По-татски – семья. Что может быть важнее? Семья всегда очень много значила для меня. С родными, оставшимися в Кисловодске, мы постоянно перезванивались. Когда кто-то из них бывал в Москве, мы обязательно встречались – не «пересекались» наскоро, впопыхах, на бегу, а устраивали многочасовое застолье, вели долгие беседы, поднимали бокал за благополучие ныне здравствующих, вспоминали ушедших.

Разумеется, когда Исай приехал в Москву осенью 1993 года, мы все собрались у нас на Арбате – и отцу не терпелось повидаться, и Слава явился со всей своей семьей.

– Исай, здравствуй, родной! – я обнял дорогого гостя. – Все тебя ждут не дождутся.

– О, московские Бабаевы в полном сборе! – Исай с удовольствием оглядел многочисленную родню. – Давай, Игорь, показывай свои хоромы!

Я повел его по квартире.

– Ох ты, какая красота! А простор-то! – восторгался он. – А это куда лестница?

– На второй этаж. Давай поднимемся. Там тоже есть на что посмотреть.

– Подумать только!

– Ты полюбуйся, какой вид из окон!

– Ну, Игорь! Я всегда знал, что у тебя есть хватка, но чтобы такое... – Исай потрясенно обвел рукой пространство вокруг себя. – Дворец!

– Заканчивайте экскурсию! – раздался голос Лиды. – В ногах правды нет. Давайте поужинаем.

Все расселись вокруг стола. Исай поднялся с рюмкой в руке.

– На правах самого старшего из всех присутствующих (да теперь уж, наверное, самого старшего во всей семье) хочу сказать несколько слов, – начал он. – Родные мои! В такие времена мы сейчас живем – все меняется, все пришло в движение. Вот Игорь с Лидой и детьми обосновались в Москве, Слава с семьей переехал сюда вслед за ними, уже и Алексей подтянулся. Наша семья покинула Узбекистан: Наташа с Эриком в Германии, я и Витя теперь в Кисловодске. Все снимаются с насиженных мест, пускаются на поиски лучшей жизни. Ослабевают, а то и вообще рвутся родственные связи. Люди становятся чужими друг другу. У каждого что-то меняется, что-то уходит в прошлое, начинается какой-то новый этап. Но мы-то по-прежнему вместе! Леша, дорогой! То, что мы видим сейчас здесь – множество родных лиц вокруг огромного роскошного стола, – в каком-то смысле знак уходящей эпохи. И я хочу поднять этот бокал за то, чтобы вопреки веяниям времени мы сохранили нашу семью, наше единство. Горских евреев не так много на свете. Тем важнее не растерять это чувство кровного родства, не утратить связь со своими корнями,

не предать память поколений. Чтобы не прерывалась нить, идущая из глубины веков от наших предков к нашим детям.

Отец слушал Исая, кивая в такт словам. Анна Григорьевна украдкой утерла слезу. Все подняли бокалы и выпили.

Завязался привычный семейный застольный разговор. Исай забросал нас всех вопросами: как идет учеба у детей в Швейцарии, как у Славы дела на комбинате, как отец осваивается на новом поприще. Ну а мы наперебой расспрашивали его о родственниках.

– Все уезжают кто куда... – Исай покачал головой. – Кто в Израиль, кто в Штаты. Ягъяевы уехали, Бакшиевы уехали... Нина и Амай в Америке уже почти год.

– Как они там? – спросил отец. – Довольны?

– Еще как! Подумать только: пенсионеры, в Америке ни дня не работали, а получили там вэлфер – живи не хочу! И жилье, и пособие хорошее, и медицина. К себе зовут. Вызов прислали.

– А ты?

– А что я? Тут Витя, внуки – куда я от них поеду на старости лет? Но на всякий случай документы оформил. Мало ли...

– Ну и правильно, – одобрил отец. – Вдруг в конце концов передумаешь. Все-таки брат и сестра там, не на пустое место ехать.

– Вот именно! – Исай энергично кивнул. – Ну, про Витю ты ведь знаешь? – он повернулся ко мне.

– В общих чертах, – ответил я. – Знаю, что из Узбекистана пришлось уехать, что пытается наладить дела сейчас в Кисловодске.

– Да, – кивнул Исай. – В Узбекистане русскоговорящим стало совсем сложно. В Ташкенте еще туда-сюда, а в регионах до избиений и грабежей доходит. А ты ж понимаешь – раз это началось, то будет только нарастать. Так что ждать он не стал, закрыл там свою клинику и переехал

вместе с семьей. Зарегистрировал в Кисловодске общество с ограниченной ответственностью, сейчас перевозит из Узбекистана медицинское оборудование, планирует урологическую клинику открыть.

– В Кисловодске? – я с сомнением покачал головой. – Да там же бесперспективно все. Нет никакого смысла туда вкладываться. Нужно ему тоже в Москву перебраться.

– Ну, в чем-то ты прав, конечно. В Кисловодске сейчас тоже не сахар, – согласился Исай. – Курорт просто уничтожен. Но там я хотя бы всех знаю наперечет, как-то могу помочь. А здесь ему на что опираться?

– Да ладно тебе, Исай, – подключился к разговору отец. – Вон Эрик с Наташей еще в конце 80-х приехали в Москву, тогда все сложнее было. Не пропали же. И с жильем все устроили, и с делами. А почему, кстати, они так спешно уехали в Германию? Он же работал на «Черкизово» замом по снабжению, все вроде бы нормально было.

– На «Черкизово» – да, нормально, – пустился в объяснения Исай. – Проблема возникла в другом. Ты же помнишь, пару лет назад они с Ильхамом Алиевым замутили цех. Ну и вообще были с ним не разлей вода. Пока Гейдар Алиев был во власти, Ильхам преподавал в МГИМО. А как его отодвинули, Ильхама оттуда попросили. Вот Эрик и предложил ему заняться совместным бизнесом. Ильхам Эрика и со своим отцом познакомил, он у него дома бывал здесь, в Москве.

– У Гейдара Алиева? – словно не веря своим ушам, переспросил отец.

– Ну да. На улице Алексея Толстого у него была квартира – огромная, метров четыреста. Эрик рассказывал, Гейдар очень виски любил Blue Label, – усмехнулся Исай. – Так он ему всегда бутылку в подарок привозил.

– Это уже когда Гейдар был в опале? – уточнил отец.

– Именно, – подтвердил Исай. – Горбатый его уничтожил, отправил на пенсию. Ну, он на пенсии в Москве недолго

куковал, вернулся в Азербайджан. Только из Баку его изгнали, и он стал председателем Верховного Совета Нахичевани. Там между Нахичеванью и Баку такая рубка шла – только держись. Как стало ясно, что Гейдар Алиевич снова набирает силу, за Ильхамом здесь, в Москве, стал охотиться Народный фронт. Ему пришлось скрываться в Турции.

– Ну, про Ильхама понятно, – кивнул отец. – А Эрик-то тут при чем? Почему ему пришлось срываться с места?

– Так в Народном фронте знали, что они лучшие друзья, – объяснил Исай. – И если найти Эрика, то найдут и Ильхама. Так что Эрик от греха подальше смылся с Наташей и детьми в Германию.

– Но сейчас-то Гейдар снова на вершине, – вступил я.

– Еще бы! – согласился Исай. – Выиграл выборы, стал президентом Азербайджана.

– Вот ведь великий человек! Иначе не скажешь. Вернул себе престол!

– Ну да, – кивнул Исай. – Ильхам в Турции всего месяц отсиживался, потом смог вернуться в Баку. Теперь там большой человек. Скоро, кстати, будет инаугурация президента, так Эрика пригласили. Собирается туда поехать.

– Ничего себе! – восхитился отец. – Лично пригласили на инаугурацию?

– Он Гейдару понравился, – пояснил Исай. – Произвел впечатление.

– Подумать только, – усмехнулся я. – Как вспомню, как мы с Ильхамом в ресторане сидели – он тише воды ниже травы был. Никто и звать никак. На подхвате у Эрика. А теперь!

– Вот так, – подытожил отец. – Судьба играет человеком.

– Вот именно – судьба, – вздохнул Исай. – Вон у Вити в Ташкенте все было на мази, своя клиника, клиентура – живи и радуйся. И вот как судьба повернулась. Теперь все с нуля начинать.

– Исай, о чем ты говоришь? – оборвал его я. – Не пропадет он в Москве. Я же здесь. Помогу, может на меня рассчитывать, он же мой брат! В общем, я сам ему позвоню, все обсудим.

Разговор с Витей я откладывать не стал, созвонился с ним следующим же вечером.

– Витя, начинать сейчас новое дело в Кисловодске – это безумие! – убеждал я его. – Если уезжать из Ташкента, то только в Москву.

– И что я там буду делать? – хмыкнул он.

– Тут возможны варианты, – пустился я в рассуждения. – Во-первых, у меня на комбинате есть клиника. Можешь пойти туда главврачом. Во-вторых, на медицине свет клином не сошелся. Можно сменить сферу деятельности. Все это обсуждаемо. Главное – давай собирайся и приезжай. На месте решим. Одно мне совершенно ясно: в Кисловодске вкладываться в новое дело бессмысленно. Не совершай такую ошибку, пожалеешь потом.

Конечно, одним разговором дело не ограничилось. Мы с Витей не раз еще обсуждали возможные пути и перспективы, и в конце концов он принял решение ехать в Москву.

– Только, Игорь, мгновенно я сняться с места не могу. Нужно закрыть здесь все дела, реализовать оборудование, все закончить. На это потребуется время.

– Конечно, дорогой, о чем разговор. Разбирайся с делами и приезжай. Ждем.

VII

Промозглым осенним вечером, в самом конце октября, мы с Лидой сидели в уютной гостиной Кобзона. Компания подобралась интересная: кроме нас, Иосиф и Нелли пригласили заместителя министра обороны Бориса Громова с женой Фаиной.

Иосифу Давыдовичу и Борису Всеволодовичу было о чем поговорить: Громов пять лет провел на Афганской войне, командовал армией, руководил выводом советских войск, Кобзон же не раз приезжал туда выступать. Так что общим воспоминаниям не было конца.

Меня Иосиф представил торжественно:

– Главный мясник страны! Прошу любить и жаловать.

И тут же пустился рассказывать, как он выступал у нас на комбинате.

– Представляете – вокруг возвышаются строительные краны, развешаны гирлянды сосисок! Такого оформления сцены у меня в жизни не было! А когда меня провели по

цехам... Ну, я вам скажу... Такой контраст! Везде все рушится – а тут возводится новое. Смотришь – и глазам не веришь.

В общем, в темах для разговора недостатка не было. Вечер удался. Уже в самом его конце Кобзон спросил Громова:

– Ну что, где твое пятидесятилетие будем отмечать?

– Так у тебя же на столе лежит приглашение, – улыбнулся Громов. – В Зарядье, в «России».

Он повернулся ко мне.

– Игорь, мне через неделю полтинник исполняется. Если у тебя будет возможность, приглашаю. Буду рад видеть.

Разумеется, я с удовольствием принял приглашение.

Громовы откланялись – спешили домой, чтобы успеть сказать детям «спокойной ночи».

– У них такие маленькие дети? – удивился я. – Хотя Фаина намного младше мужа.

– А ты не знаешь историю этой семьи? – спросил Кобзон.

– Да нет, не слышал ничего, – я пожал плечами.

– О, про них можно книгу написать! У Громова была семья – жена Наталья, двое сыновей. Восемь лет назад, в 1985-м, Наташа погибла в авиакатастрофе. Борис остался с двумя мальчишками на руках – одному девять лет, другому пять.

В том же самолете разбился его друг, командующий ВВС Прикарпатского округа Евгений Крапивин. Они вместе учились в Академии Генштаба. Дружили, жили в одном доме. С Крапивиныным летели два взрослых сына – и все погибли, представляешь?

– Какой кошмар, – ужаснулся я.

– Вот такая трагедия... – продолжал Кобзон. – У одного из сыновей, Александра, осталась жена Фаина и дочки-двойняшки – совсем еще крошки, грудные. Ну и, сам понимаешь, – две семьи живут в одном доме, в одной и той же авиакатастрофе потеряли близких. Конечно, они общались.

Фаина была раздавлена абсолютно, себя не помнила от горя. Борис ей помогал, поддерживал как мог. Говорит, это его тогда только и спасло – в первую очередь, конечно, сыновья, ну а кроме этого – ощущение, что Фаина с девочками без него просто не выживут. Через пять лет они поженились. Так что теперь у них четверо детей.

– Да, – проговорил я. – Действительно, сюжет для романа. Не зря говорят, что общее горе сближает.

Спустя неделю мы с Кобзоном, как и договаривались, встретились и направились к сияющему огнями входу в ресторан гостиницы «Россия».

– Иосиф Давыдович, – обратился я к нему, – дайте совет. Как удобнее вручить Громову подарок? Там габариты довольно приличные.

– А что за подарок такой габаритный? Что ты там придумал? – поинтересовался Кобзон.

– Да ничего особенного не придумал, – ответил я. – Японский телевизор.

Сейчас трудно себе представить, но в те времена японский телевизор с таким огромным экраном – это была какая-то невероятная роскошь. Хотя стоили они умопомрачительно дорого, достать их в Москве было очень непросто.

Кобзон остановился как вкопанный, резко повернулся ко мне.

– Игорь! Ты что, с ума сошел?

– А что такое? – опешил я.

– Не делай этого! Ты мне их избалуешь. Они таких подарков отродясь не видали.

– Иосиф Давыдович, – я пожал плечами. – Ну не бутылку же ему дарить. Пятьдесят лет, русский генерал! Как-то надо соответствовать.

– Чему соответствовать? Чему? Я вон с Лужковым ездил в Америку, когда он еще не был мэром. И Леночка

его с нами летала. У них всей наличности с собой было по тридцать долларов на нос, которые им перед поездкой обменивали. Вот и все капиталы! Я ему там все оплачивал, покупки, подарки. Они ж как дети, им все в диковинку. Ни денег настоящих в руках не держали, ни сервиса, ни товаров качественных не видели.

– Ну, Иосиф Давыдович, это когда было! А посмотрите на Лужкова сейчас – вон какими капиталами ворочает!

– Это так, – согласился Кобзон, – и все же ты масштабы-то соразмеряй. Он, конечно, высоко сидит, но его доходы с твоими несопоставимы.

– Так как быть?

– Ну что ж теперь делать, дари.

Я подарил Громову телевизор, но тот разговор мне запомнился.

VIII

Близилось Рождество. В школе «Розенберг» готовились к традиционному ежегодному торжественному вечеру. Разве можно было это пропустить? Мы с Лидой отправились в Швейцарию.

Мы прилетели накануне праздника и сразу же зашли к директору узнать, как успехи наших сыновей. Директор, герр Отто Гадеманн, начал, как водится, с хороших новостей: у Сережи дела идут прекрасно, он один из лучших учеников, гордость школы.

— Чего, к моему огромному сожалению, не могу сказать о Жене, — сделав паузу, заключил он.

— На мой взгляд, — продолжал директор, — проблема не в его способностях и даже не во владении языком. Конечно, предыдущий учебный год он провел во французском кантоне Швейцарии, а здесь в ходу немецкий и английский, но мы создали ему все условия для того, чтобы подтянуть языки максимально быстро. Жене не хватает собранности

и организованности, он недостаточно внимания уделяет выполнению домашних заданий, не очень грамотно распределяет свое время. Отзывы преподавателей тревожные. По ряду предметов его могут просто не аттестовать за полугодие. Прошу вас, поговорите с ним, пусть постарается собраться и наверстать отставание.

– Герр Гадеманн, мы обязательно ему все объясним! – обещал я.

– Только не сегодня, – улыбнулся директор. – Лучше – после рождественского вечера. Не надо портить ребенку праздничное настроение.

– Да, конечно, – согласилась Лида.

– И еще одна просьба, – добавил директор. – Пожалуйста, скажите Сереже, чтобы не давал брату денег. Они его расхаживают.

На этом мы распрощались.

Вечером следующего дня мы прибыли на рождественский вечер. Проводили его не на кампусе, для праздника школа арендовала здание театра.



В нашем приглашении был обозначен дресс-код black-tie, так что оделись мы соответственно случаю – я явился в смокинге, Лида – в вечернем платье. Зал в рождественском убранстве выглядел невероятно торжественно. Перед концертом здесь был накрыт фуршет.

– Игорь, смотри! – Лида положила ладонь мне на локоть. – Вон наш Сережка!

– Пусть общается с друзьями, не будем мешать, – предложил я.

Но сын уже увидел нас.

– Пойдемте, пойдемте! Познакомлю вас с моими друзьями.

Он подвел нас к стоявшей неподалеку стайке ребят.

– Мои родители, – церемонно представил нас им Сережа. Потом повернулся к нам: – Знакомьтесь, это Эмин Агаларов. Это Петрик, он из Польши. Кан – из Турции. Это Даниил Купсин.

Мы обменялись рукопожатиями. Познакомились мы и с родителями мальчиков.

Прозвучал мелодичный звонок, и мы направились в зрительный зал.

Начались выступления учеников. На сцену вышли пары – мальчики в шитых золотом бархатных камзолах, девочки в пышных платьях. Зазвучала музыка, и юные леди и джентльмены – и наш Женя в их числе! – заскользили в бальном танце. Феерическое зрелище! Я взглянул на Лиду. В ее глазах блеснули слезы.

– Смотри не расплаться тут, – шепнул я ей на ухо, сжав ее ладонь.

– Какое великолепие! Как жаль, что мама этого не видит!

– А мы Анне Григорьевне все покажем, – заверил ее я. – Вон, смотри, – камеры. Все снимают. Попросим прислать нам видеозапись.

Лида кивнула в ответ, счастливо улыбаясь.

А я, вздохнув, подумал о Турунж. Если бы, если бы...

После праздника в школе «Розенберг» мы всей семьей отправились кататься на лыжах в Санкт-Мориц, а Новый год праздновали дома – только не на Арбате, а уже в Жаворонках.

– Пап, вы решили перебраться из Москвы за город? – спросил Сережа.

– Сынок, на Арбате жить стало невозможно, – объяснил я. – Трафик жуткий, загазованность, шумно, дымно, толпы народу. Из этого ада надо выбираться.

– Но тебе же отсюда ездить дальше?

– Знаешь, я лучше проеду несколько лишних километров, чем этой гарью дышать. Тем более, у меня спецсигнал. Я иду по трассе спокойно, пробки мне нипочем.

Вскоре мы действительно окончательно переселились в Жаворонки.

IX

— **Д**обрый вечер. Вас ожидают? – метрдотель предупредительно склонил голову.

Услышав мой ответ, он повел меня к столику. Этот ресторан на Лужнецкой набережной открылся совсем недавно. В Москве частные заведения такого рода тогда еще только начинали появляться и казались непередаваемо роскошными. Не избалованного советским сервисом посетителя здесь поражало все: и вышколенный персонал, и многочисленная охрана, и уровень обслуживания, и помпезность интерьера. Все по высшему классу – место было явно привилегированное.

Когда Кобзон пригласил меня сюда, я сразу понял: он собирается не просто посидеть поболтать, на этот вечер у него есть определенные планы. Что я не ошибся, стало ясно, как только я увидел, в какой компании предстоит сегодня ужинать. Напротив Иосифа и Нелли сидел Борис Березовский. Он в то время возглавлял недавно созданный

Автомобильный всероссийский альянс, контролировал «ЛогоВАЗ». Он постоянно мелькал в прессе, не узнать его было невозможно. Борис Абрамович был уже человеком очень известным, даже зловещим, за ним тянулся шлейф каких-то туманных темных слухов. Ясно было: Кобзон собрал нас за одним столом не случайно. Березовскому зачем-то нужно было познакомиться со мной.

Надо сказать, Кобзон в этом плане был человеком незаменимым. Люди, подобные Березовскому, держались за него не потому, что звезда, знаменитость, всенародно любимый артист. Для них главное было в другом: Кобзон лично знал всех и вся, был вхож в любые властные кабинеты, через него можно было выйти на самых могущественных людей страны.

Я был одним из лидеров мясной промышленности, Березовский понимал, что у меня крутятся большие наличные деньги. Потому и стал искать знакомства со мной. Но во всем этом я разобрался чуть позже. А пока, усаживаясь за стол, просто мысленно усмехнулся: ну-ну, Борис Абрамович, интересно, с чем же вы пожаловали?

Представляя меня ему, Кобзон заметил:

– Вот, Борис, смотри. В России не все так плохо. Вот один из успешных бизнесменов, в пищевой промышленности – наверное, номер один в стране. Его продукция – в каждом магазине.

Конечно, в тот вечер никаких деловых разговоров со мной Березовский не заводил. Они с Кобзоном продолжали обсуждать какие-то свои общие дела. Я отметил, с каким пиететом относится Березовский к Иосифу Давыдовичу. Кобзон буквально царил за нашим столом, все вращалось вокруг него. В общем-то, на взгляд стороннего наблюдателя, если не вникать в тонкости, это был обычный, ничем не примечательный вечер, просто светский треп обо всем и ни о чем.

Пока Кобзон с Березовским говорили о своем, я разглядывал спутницу Бориса Абрамовича. Елена – тогда совсем юная, лет двадцати, наверное, не больше, – была невероятно хороша. Элегантная, с роскошными волосами – такой контраст с ее невзрачным кавалером! Если не знать, кто он такой и чем знаменит, пройдешь мимо – и просто не обратишь внимание. Но я-то хорошо понимал, с кем мне довелось сидеть тем вечером за одним столом. Чем Березовский может мне быть полезен (и может ли вообще), пока было неясно, но в любом случае пренебрегать этим знакомством не стоило.

Отправляясь на встречу с Кобзоном, я всегда просил забросить мне в багажник несколько коробок с нашими деликатесами. Не был исключением и этот вечер. Пару коробок водитель погрузил в машину Кобзона, еще пару – Березовскому. Мы обменялись контактами, распрощались.

Я уже и думать забыл об этой встрече, когда, спустя неделю, мне сообщила секретарша:

– Игорь Алексеевич, с поста охраны звонят. Пришел трак, доставил десять «жигулей»-«девяток». Водитель говорит, адресовано Бабаеву. Никаких подробностей не знает. Дал телефон своего менеджера, начальник охраны созвонился с ним, тот сказал, что машины для вас от Березовского.

Вот еще новости! Какие машины, откуда?

Я позвонил Березовскому.

– Игорек, это мой подарок, – объяснил он. – Могу я тебе сделать подарок?

– Слушай, да с чего вдруг? – расхохотался я.

– Ну ты же, когда передавал мне коробки с деликатесами, меня не спрашивал. И я их с благодарностью принял. Классная продукция, кстати! С удовольствием ели. В магазинах такого не купишь. Ну а моя продукция – это девятки. Так что принимай.

– Борис, да куда мне их девать?

– Найдешь, кому раскидать.

А в общем-то, ведь правда. В нашем деле применение транспорту всегда найдется. Машины я отдал в отдел сбыта. На них наклеили логотип «Черкизово», и они бегали по Москве, обслуживали коммерческий отдел.

Конечно, в качестве ответной любезности я снова отправил Березовскому нашу продукцию. Он был любитель вкусно поесть, в деликатесах знал толк, наши изделия оценил по достоинству, так что я дал распоряжение доставлять ему их регулярно.

Зачем ему понадобилось знакомство со мной, я так пока и не понимал.

Х

Не прошло и двух месяцев после нашего возвращения из Швейцарии, нам позвонила секретарь директора школы «Розенберг».

– Герр Гадеманн просит вас приехать в Санкт-Галлен.

– Что случилось?! – не на шутку испугалась Лида. – Что-то с детьми?

– Не волнуйтесь, пожалуйста, Сережа и Женя здоровы, с ними все в порядке, – успокоила ее вежливая немецкая фрау. – Просто директору необходимо срочно с вами поговорить.

Я вылетел в Цюрих.

Отто Гадеманн выглядел расстроенным.

– Герр Бабаев, в прошлый ваш приезд вы беседовали с Женей о его отношении к учебе?

– Да, – ответил я. – И он заверил, что будет стараться изо всех сил.

– Вынужден вас огорчить, – произнес директор. – Боюсь, Женя пока не готов учиться в нашей школе.

Возможно, он слишком юн, еще недостаточно созрел для самостоятельной работы. К сожалению, тот декабрьский разговор ничего не изменил. Никаких подвижек не произошло. Но я бы не стал ставить это в вину ребенку. На мой взгляд, ему недостает родительского контроля. Он просто еще не успел сложиться в достаточной мере, как, например, Сергей. Думаю, его слишком рано оторвали от дома.

– Возможно... – согласился я. – Наверное, вы правы. Но так случилось, что в тот момент мы были вынуждены это сделать. Обстановка в Москве складывалась очень тревожная, и нам было необходимо не откладывая увезти его из страны из соображений безопасности.

– Так или иначе, – продолжил директор, – на нынешнем этапе его подготовка не соответствует уровню нашей школы. Советую вам серьезно позаниматься с ним какое-то время, а когда он приобретет базовые знания и научится самостоятельно планировать свою работу, мы будем рады видеть его в числе наших учеников.

Женю такой поворот дела совершенно обескуражил. Он все не мог поверить, что решение окончательное и обжалованию не подлежит.

– Пап, я все исправлю, ну пожалуйста, не увози меня в Москву! – умолял он чуть ли не со слезами на глазах.

– Женя, пора повзрослеть, – отрезал я. – Мы с директором договорились, мы забираем тебя домой. Позанимаешься, подготовишься как следует, а потом вернешься в школу.

По дороге в аэропорт я внушал ему:

– Подумай, пожалуйста, вот о чем: взрослый человек отличается от ребенка тем, что готов нести ответственность за свои действия. Сейчас, если в ближайшие месяцы хорошо поработать, упущенное еще можно наверстать. Теперь все зависит только от тебя. Будешь и дальше лоботрясничать – в «Розенберг» обратно не возьмут. Я очень надеюсь, что

ты сумеешь выкарабкаться. И в конечном счете извлечешь из этой ситуации урок.

Искоса поглядывая на сына, я вдруг понял: он ведь до сих пор до конца не может поверить, что все это с ним происходит на самом деле. Ему казалось, что сейчас все рассмеются, скажут, что пошутили, погрозят ему пальчиком – и все развеется, как дурной сон: и этот автобан, и мчащаяся по нему машина, и паспортный контроль перед вылетом.

Но вот мы уже в самолете, и тут я увидел, что парень мой совсем скис. Отвернулся, насупился, уставился в иллюминатор, словно пытаюсь разглядеть там хоть что-то обнадеживающее. Защемило сердце. Женечка же совсем малыш, двенадцати нет! Будь он постарше хотя бы на несколько лет, возможно, воспринял бы это как вызов, как временную трудность, как проблему, которую необходимо решить. А сейчас, на моих глазах, у моего ребенка рушился мир! Пожалуй, хватит нравоучений. Надо его поддержать. Нельзя, чтобы он совсем упал духом.

– А знаешь, – заговорил я, – давай поиграем с тобой в одну игру.

– В какую? – не отрываясь от иллюминатора, словно нехотя проговорил он.

– Это очень полезная игра, – заговорщически произнес я. – Я сам сколько раз в нее играл, когда обстоятельства складывались не в мою пользу.

Тут он повернулся и с живым интересом глянул на меня. Ага, зацепило.

– Пап, а у тебя разве бывало, чтоб не в твою пользу? Я расхохотался.

– А ты думал? Знаешь, в какие передраги приходилось попадать! Иногда казалось – все, не вылезу.

– Но вылезал же!

– Конечно.

– А как?

– А вот так. Не пускал ничего на самотек. Если что-то не складывается – засучивал рукава и делал.

– Расскажешь?

– Обязательно. Когда-нибудь. Это долго рассказывать придется, – хмыкнул я.

– Ну так что за игра-то? – явно заинтригованный, те-ребил он меня.

– Ну, смотри. Вот сегодняшняя ситуация. Все ее минусы мы с тобой и так знаем, что их мусолить. А давай рассмотрим ее со всех сторон и разберемся, какие в ней есть плюсы.

– Да какие же в ней могут быть плюсы? – изумился Женья.

– Думай! – скомандовал я.

– Н-ну-у... Ты на пару дней из Москвы улетел, от работы отдохнул, – лукаво проговорил он.

– Так. Это раз, – подбодрил его я. – Еще?

– Сейчас прилетим – увижу маму, бабушку, всех, – добавил он.

– Точно! Дальше давай!

– Ну... – он задумался. – Буду заниматься, все предметы подтяну.

– Точно! – одобрил я. – Ты же хочешь вернуться в «Розенберг»?

– А то! – с воодушевлением воскликнул он.

– Значит, у тебя будет очень сильный стимул. А еще знаешь, какой плюс ты не назвал?

– Какой?

– Эта история даст тебе очень-очень важную вещь, которую ни за какие деньги не купишь, – опыт. Знаешь, как много значит в жизни опыт преодоления трудностей? Потом, когда станешь взрослым, он тебе здорово поможет, и не один раз.

Мы еще поболтали о том, как он с триумфом вернется, и не успели оглянуться, как самолет пошел на посадку.

Для Женьки начались трудные времена. Мы посадили его в Жаворонках буквально под домашний арест. Сюда к нему ездили преподаватели по всем основным предметам. Пришлось ему попыхтеть! Но стимул был, похоже, действительно силен. Работал он как проклятый. Мы с Лидой диву давались – неужели это наш сынок? Да, азарта ему было не занимать, а вот терпения катастрофически не хватало. То и дело он напоминал о возвращении.

Анна Григорьевна, глядя, в какие ежовые рукавицы взяли внука, только вздыхала и покачивала головой. Но споров не затевала. Какой смысл? Это ж Бабаевы. Если что забрали себе в головы – добьются.

Ну да. На том стоим.

XI

Завершив все свои дела в Ташкенте и Кисловодске, Витя Адамов вместе с семьей приехал в Москву. На первое время они сняли квартиру, потом Наташа подыскала брату собственное жилье. Пора было думать о трудоустройстве.

– Сейчас у меня на комбинате возглавляет клинику Лариса, – рассказывал я. – Если ты готов занять должность главврача, мы сделаем перестановку, и Лариса будет работать у тебя в подчинении.

– Нет, Игорь, – отрезал Витя. – Лариса на своем месте.

– Хорошо, – согласился я. – Есть другой вариант. Можешь заняться либо производством, либо продажами.

– Ну, производство – это точно не мое. Я не технолог и не технарь.

– Тогда давай в отдел сбыта. У тебя отцовские гены, коммерческая жилка.

– И поставить крест на медицине? – задумчиво проговорил Витя.

– Ну почему поставить крест? – я пожал плечами. – Просто небольшое временное отступление, перегруппировка сил. Ты посмотри, что вокруг делается. Сколько людей радикально меняют свою жизнь. Инженеры челночат, научные сотрудники переквалифицируются в бухгалтеров, кому совсем некуда податься – бомбят на своих машинах по Москве. Время такое. Поработай в сбыте, заработай денег. Ты ж коммерсант по природе своей, справишься. А дальше – кто знает? Сейчас все быстро меняется – оглянуться не успеешь. Может, и в медицине появятся перспективы, возникнут варианты развития бизнеса. Не стоит загадывать. Но в данный момент есть смысл сменить направление.

Для начала я поставил Витю заместителем начальника отдела сбыта. Освоился он быстро, схватывал все на лету и вскоре возглавил подразделение.

Исай, конечно, переживал, что сын оставил медицину.

– Столько лет учился, столько труда вложено, – горестно покачивал он головой.

– Исай, – сказал я ему как-то, – тебе не кажется, что ты слишком опекаешь сына? Ты же вырастил его в тепличных условиях – незащищенным, домашним мальчиком, абсолютно неадаптированным. Нельзя так оберегать его всю жизнь. Он слишком уж мягкий, никого не может обидеть, постоять за себя. Поварится в этой каше, покрутится в коммерческих кругах – станет другим человеком, приобретет самостоятельность. Вот увидишь.

Прошло совсем немного времени, и успехи сына на новом месте примирили Исаю с неизбежным.

XII

Москва стремительно менялась. Появлялись частные магазины, рестораны – то, чего так остро не хватало в советские времена, на что был большой спрос и на чем можно было быстро сделать деньги. А вот спортивных комплексов и особенно теннисных кортов по-прежнему не хватало. Поэтому на наши корты на «Черкизово» с удовольствием наведывались даже люди с самыми обширными возможностями. Постепенно у нас сложилась сплоченная компания заядлых теннисистов: я, Женя Пантелеев, Леня Тягачев и Борис Ноткин, ведущий чрезвычайно популярной тогда передачи на московском телеканале. Все они часто приезжали поиграть и к нам в Жаворонки. Женя Пантелеев жил поблизости, в дачном поселке мэрии, и наведывался то по вечерам в будни, то в выходные. Мы с ним гоняли по корту до изнеможения. Это было как наркотик – азарт сумасшедший! Мы словно все время друг другу что-то доказывали.

В один из таких дней, когда мы бились не на жизнь, а на смерть уже несколько часов, в какой-то момент я замахнулся, чтобы отбить подачу, и вдруг меня словно пулеметной очередью прошило. Все тело пронзила боль такой силы, что я рухнул на корт как подкошенный.

– Игорь! Что с тобой?! – отбросив ракетку, Женя опрометью бросился ко мне. – Уф... Живой, – вздохнул он с облегчением, наклонившись и взглянув мне в глаза. – Идти можешь?

Он протянул мне руку, я попытался подняться – не тут-то было.

– Лида! – закричал Женя. – Сюда, быстрее! Игорю плохо! Звоните в скорую!

– Какая скорая? Подожди, не нагнетай, – еле-еле проговорил я. – Сейчас все пройдет.

Примчалась Лида, сбежались все, кто был в доме. Меня с трудом втащили внутрь. Медсестра, которая находилась у нас постоянно, сделала пару уколов, и не прошло и нескольких минут, боль как рукой сняло. Сет мы доиграли, но следующим утром встать с постели я не смог.

За несколько дней меня поставили на ноги, и я уже был готов забыть об этом малоприятном случае. Однако мои домашние моей беззаботности вовсе не разделяли.

– Что-то тебя частенько стало прихватывать в последнее время, – завела разговор Лариса.

– Ой, да брось ты, – отмахнулся я. – Банальный радикулит.

– Банальный не банальный, а меня беспокоит динамика, – не сдавалась она. – Заметь, и частота, и тяжесть приступов идут по нарастающей.

– Правда? Да я как-то об этом не задумывался.

– А я задумывалась. И считаю, что тебе надо обследоваться.

Я поморщился. Вот еще! Не хватало мне только начать бегать по врачам.

– Игорь, я серьезно, – настаивала Лариса. – Я тебе не как родственница, как медик говорю.

Поначалу мне удавалось под разными предложениями как-то увильнуть от таких разговоров, но Лариса не думала сдаваться. Поняв, что в одиночку со мной не сладить, она пустила в ход тяжелую артиллерию – призвала себе в союзницы Лиду.

Мне ничего не оставалось, кроме как капитулировать.

Лариса отвезла меня в Четвертое управление Минздрава, благо клиника находилась в двух шагах от комбината – на Открытом шоссе. Врачи сделали сканирование, и тут меня ждал сюрприз. В паху обнаружили новообразование величиной с куриное яйцо.

– Игорь Алексеевич, не хотелось бы вас пугать, но считаю своим долгом сообщить, что есть подозрение на злокачественность, – выдал мне доктор прямым текстом.

– И как действовать? – спросил я.

– Прежде всего – сделать биопсию.

Биопсия злокачественности не показала, мы все вздохнули с облегчением, но врачи рекомендовали проверяться каждый год. Новообразование-то есть, никуда оно не денется. Сейчас доброкачественное, а вдруг начнет перерождаться? В общем, забыть всю эту историю как неприятный сон не получится. В панику я, конечно, не впал, но зерно сомнения в мою душу врачи заронили. Где-то на задворках сознания поселилась крошечная, но постоянная тревога.

Отныне куда бы я ни отправился по делам бизнеса – будь то европейские страны или Америка, почти в каждой поездке я консультировался с местными медицинскими светилами. Ясности мне это не прибавило, скорее даже наоборот. В Швейцарии сказали: новообразование доброкачественное, оснований для беспокойства никаких, проверяйтесь раз в год, а в остальное время забудьте об этом. Французские врачи придерживались точно такого же

мнения. А вот когда я обратился в американскую клинику, там меня огорошили: надо убирать. Причем рекомендовали особо не тянуть с операцией. Не то чтобы состояние было жизнеугрожающим, а просто чтобы раз и навсегда покончить с этой неопределенностью. Решиться на хирургическое вмешательство сразу было нелегко, так что до поры до времени я оставил все как есть.

XIII

Всю весну и начало лета 1994 года жизнь в Жаворонках практически полностью была подчинена одной цели: создать Жене максимально благоприятные условия для занятий. Мы оборудовали специальную учебную комнату, каждый день к нему приезжал кто-то из семи преподавателей по основным предметам. С утра – несколько часов занятий, потом самостоятельная работа над домашним заданием – больше ни на что времени просто не оставалось. Филонить ему было некогда.

– Ты должен понимать, – объяснял я сыну, – что преподаватели ездят к тебе не за красивые глаза. Для нас это достаточно серьезные материальные затраты, но я готов на них идти, чтобы вывести твою подготовку на необходимый уровень. Так и ты уж, будь добр, не отлынивай и приложи все усилия.

За работу Женя взялся рьяно, но насчет его мотивации мы с Лидой иллюзий не питали. Было ясно: им двигала не

внезапно пробудившаяся тяга к знаниям. Мальчишке не терпелось поскорее вырваться из этого плена, вернуться на свободу, к друзьям, в школу «Розенберг», в которой всего за несколько месяцев он успел полностью освоиться и чувствовал себя как рыба в воде. Ну что ж, посмеивался я, тоже неплохо. Есть цель – иди к ней. Ты знаешь, какими средствами ее можно достичь, – ну так вперед! Трудись. И он трудился.

Директор школы оказался совершенно прав: с мозгами там все было в порядке, не хватало усидчивости, трудолюбия и элементарного усердия. Но стоило поставить парня в жесткие рамки, как все это появилось словно по волшебству. Работал он действительно серьезно, на ерунду не отвлекался. Единственной его отрадой был пес, который тогда жил у нас в доме, – огромный белый пятнистый дог Матвей весом килограммов сто, устрашающих размеров, настоящая собака Баскервилей. С Женей они сразу подружились, пес его обожал, считал своим подопечным – не отставал ни на шаг, защищал от любой, даже мнимой угрозы.



Конечно, в занятиях не все у Жени шло ровно. Почти все предметы уже удалось вытянуть на четверки-пятерки, а вот с русским языком никак не складывалось. «Читает мало, плохо усваивает материал», – то и дело слышал я от преподавательницы. «Может, это наследственное?» – временами размышлял я. У меня же, помнится, тоже в свое время с русским были нелады. Ну так тем более, значит, надо удвоить усилия. Но дело никак не двигалось с мертвой точки.

Отношения между Женей и преподавательницей русского накалялись, они все чаще спорили на повышенных тонах, и однажды в выходной день, когда я был дома, вдруг из комнаты для занятий послышался какой-то сдавленный крик. Распахнув дверь, я не поверил своим глазам: бедная женщина лежала в обмороке на полу, а над ней, победно поставив ей на грудь огромную лапу, возвышался дог.

– Лида! Скорее! Сюда! – закричал я.

Переполох поднялся страшный. Кто-то хлопотал вокруг лежащей без чувств женщины, кто-то спешно вызывал скорую. К счастью, почти сразу стало понятно, что Матвей не успел пустить в ход зубы, только повалил преподавательницу на пол. Та, в общем-то, не пострадала, но от страха потеряла сознание. Врачи скорой привели ее в чувство.

– Прилягте, вам надо отдохнуть, – уговаривала ее Лида. – Сейчас принесут плед, заварят крепкого чаю...

– Ох, нет, Лидия Ильинишна, – отвечала учительница. – Лучше я поеду домой. Дома стены помогают.

Убедившись, что ее здоровью ничто не угрожает, мы отправили бедную женщину домой и принялись разбираться с Женей.

По его словам, в какой-то момент разговор с учительницей принял особенно эмоциональный характер, она, энергично жестикулируя, что-то ему втолковывала, резко подняла руку, и, поскольку Женя от неожиданности

отпрянул, собака восприняла это как агрессию и бросилась на защиту обожаемого юного хозяина. Так ли это было? Или Женя все-таки сам каким-то образом спровоцировал на нападение преданного пса? Выяснить это не было возможности.

Конечно, после этого случая преподавательница в нашем доме не появлялась. Русским с Женей занялся новый учитель, которому удалось найти с ним общий язык, и дело пошло.

XIV

В мае 1994 года позвонил Березовский. Говорил, как всегда, отрывисто и сумбурно. Единственное, что я уразумел из его звонка, это то, что он просит поговорить с одним из его помощников, который приедет ко мне и расскажет о перспективах приобретения активов.

– Каких активов, Борис? О чем конкретно речь? – попытался уточнить я.

– Нефтяных, – ответил он. – Акции нефтеперерабатывающего завода. Он приедет и расскажет тебе все подробности, введет в курс дела.

– Нефтеперерабатывающего завода? – удивился я. – Борь, но это же совершенно не моя сфера. Я в этом абсолютно ничего не понимаю.

– А ты не спеши, – уговаривал он меня. – Выслушай его. Он тебе все по полочкам разложит, передаст документы, изучишь на досуге. А потом мы с тобой встретимся и обсудим.

Я согласился.

От его посланца я узнал, что Борис Абрамович планирует собрать контрольный пакет акций крупного нефтеперерабатывающего предприятия и приглашает меня войти в дело в качестве его партнера. Часть объемов он выкупит сам, а недостающие двадцать процентов предлагает приобрести мне. Речь шла о пяти миллионах долларов.

— Эти активы сейчас тебе обойдутся в пять миллионов, — расписывал Березовский, когда, как и договаривались, мы с ним встретились после визита его помощника, — а через несколько лет будут стоить в разы больше.

— Видишь ли, — попытался я охладить его пыл. — Не в моих правилах действовать вслепую. Мне решительности не занимать, я нового не боюсь. Но очертя голову кидаться в незнакомую сферу, не владея информацией в полной мере и не имея возможности оценить риски, я не склонен.

— Да брось ты! — воскликнул он. — Что там неизвестного? Ты же акционировал свое предприятие? Занимался приватизацией? Ну и здесь то же самое. Прямая скупка, прямой выкуп, в документах все четко расписано. Ты мне поверь! Если появляется такая возможность, это надо делать. Нельзя упускать момент. Сейчас то самое время, когда это надо брать. Подключай своих юристов, входи в этот бизнес.

Звучало, конечно, соблазнительно. Но и подводных камней, откровенно говоря, хватало.

Я взял тайм-аут, обещал подумать.

Уже на выходе из ресторана, где мы вели этот разговор, я повернулся к Борису:

— Да, забыл сказать. Коробка с нашими деликатесами — у тебя в машине. Это новые сорта, диетические. Попробуй, пожалуйста, и дай свою оценку.

— Вот за это спасибо! — ухмыльнулся он.

Мы пожали руки и разъехались.

Думать мне долго не пришлось. На следующий день, 7 июня 1994 года, по всем теле- и радиоканалам гремела

экстренная новость: у дома приемов «ЛогоВАЗа» взорван «Мерседес», в котором находился предприниматель Борис Березовский. Водитель погиб, ранены охранник и несколько прохожих. Сам Березовский пострадал, но жив.

– Игорь, ты видел?! – спустя пару дней Мирошников влетел ко мне в кабинет, словно за ним гнались.

– Да видел, видел, – с досадой отмахнулся я. – А я ведь с ним прямо перед этим в ресторане сидел!

– Я про фото!

– Какое фото? О чем ты? Что там рассматривать?

– Да ты глянь! – завопил он что было сил и сунул мне под нос газету.

Я недоуменно уставился на него.

– Сюда, сюда смотри! – он ткнул пальцем в фотоснимок на первой полосе.

Я похолодел. На фото отчетливо было видно, как из багажника развороченной взрывом машины вылетает большая коробка с узнаваемым логотипом «Черкизово». Та самая, которую накануне вечером положил в багажник его водителю мой водитель!



– Господи... – только и сумел выговорить я. – Слушай, Альберт, – я пристально вглядывался в снимок, – знаешь, что совершенно непонятно? Как умудрились снять именно момент взрыва?! Как будто стояли с камерой наизготовку и ждали, когда рванет.

– Да, похоже на то, – согласился Мирошников.

Отбиваться от вопросов пришлось не один день. «Так ты что, ведешь дела с Березовским?!» – сколько раз я слышал это в первые недели после покушения! Репутация у него была, прямо скажем, чудовищная. Без преувеличения, его считали дьяволом во плоти.

Насмотревшись на всю эту фантасмагорию, Лида взмолилась:

– Игорь, не связывайся с этим человеком! Ты же видишь, как это опасно! А если бы его взорвали на день раньше? Там, в ресторане, где вы с ним сидели?

– Судьба, Лидочка. Судьба, – вздохнул я.

– Ну так и не гневи судьбу! – парировала она.

XV

К середине лета стало ясно, что наши усилия дали результат. Все преподаватели аттестовали Женю на «хорошо» и «отлично». Наконец-то можно было вздохнуть спокойно.

Я с легким сердцем полетел на пару дней в Швейцарию: испанский партнер, у которого «Черкизово» закупило оболочку и вспомогательные материалы, открыл филиал в Лозанне, и мы с ним договорились там встретиться – я должен был перечислить ему платеж через швейцарский банк.

Закончив дела, не то чтобы из какого-то специального интереса, скорее, просто чтобы поддержать разговор, я спросил:

– Карлос, а с чего вдруг ты решил открыть здесь компанию?

И на свой дежурный вопрос неожиданно получил ответ, который заставил меня задуматься.

– О, на то было две причины, – сказал мне Карлос. – Во-первых, сформулируем это так, оптимизация налогового обложения. А во-вторых, я планирую через несколько лет купить дом на Женевском озере. А в Швейцарии с этим все непросто. Чтобы получить разрешение на приобретение недвижимости, нужно иметь здесь налоговую историю не менее трех лет.

– Послушай, но это же требует довольно серьезных вложений.

– Не таких уж серьезных, – покачал он головой. – Компанию мы зарегистрировали прямо по адресу моей съемной квартиры. В Швейцарии это в порядке вещей. Так что затрат – минимум. Свою фирму здесь может открыть любой – только нужно, чтобы в штате работали хотя бы двое швейцарцев.

Вернувшись в Москву, я рассказал об этом разговоре Лиде.

– Мы ведь то и дело мотаемся в Европу. Если все так просто, может быть, стоит и нам открыть в Швейцарии небольшую фирму, и тогда через три года сможем купить там квартиру.

Лиде идея понравилась. Оформлять компанию мы решили на нее. А помог нам в этом Бернар – банкир, с которым меня познакомил тот же Карлос.

Не откладывая, мы зарегистрировали торговую посредническую компанию на имя Лиды, наняли в штат жену Бернара и еще одну сотрудницу, ее подругу Франсуаз, и начали проводить через нее закупки товаров, которые распределяли потом на комбинате. Масштабы операций были невелики, но компания себя окупала. Две сотрудницы-швейцарки работали у нас в штате, мы исправно платили налоги в казну, а значит, через три года можно было начинать подыскивать недвижимость в Швейцарии.

XVI

В июле Лида и Люда улетели во Францию в языковую школу – совершенствовать свой французский. После их возвращения все дружной компанией вместе с Анатолием Скавронским и его дочерьми поехали отдыхать на Корсику. Я же пока оставался в Москве – дел было по горло.

Телефоны в моей приемной трезвонили не переставая, секретарши не успевали отвечать на звонки.

– Игорь Алексеевич, с вами просит соединить Виктор Кочевин.

– Соединяй.

– Игорь! Приветствую! – раздалось в трубке.

– Виктор! Вот уж кого не ожидал услышать!

С Кочевиным мы были давно знакомы. Еще в 80-е он, строитель по образованию, руководил возведением консервного комбината детского питания в Тихорецке. Вместе со своими сотрудниками Виктор нередко навещался

к нам на консервный завод в Армавире, перенимал опыт, перед пуском комбината отправил целую команду своих сотрудников ко мне на стажировку. Да и я в Тихорецке бывал часто – навещал Славу.

– Да, давненько не видались, – подхватил он. – Я в Москве, хотел бы встретиться, кое-что обсудить.

– Почему нет? А где ты сейчас, чем занимаешься?

– Директор Сочинского мясокомбината.

– Да что ты говоришь? – воскликнул я. – Как это? Ты же строитель?

– Ну вот так сложилось. Там несколько лет назад начали возводить новый корпус, я руководил строительством. А когда стройка закончилась, назначили меня директором.

– Так, выходит, теперь мы с тобой коллеги?

– Вроде того, – хмыкнул он. – Игорь, повидаться бы.

– Конечно, давай повидаемся. Хочешь, покажу тебе комбинат?

– Еще бы! – с энтузиазмом откликнулся он.

На следующий день Кочевин приехал на «Черкизово».

– Да-а, – протянул он, осмотрев наши цеха, – вот это я понимаю!

– Ну а у вас как дела? Что привело тебя в Москву? – спросил я.

– Нам до вас, конечно, далеко, но скрипим помаленьку. А в Москве у меня два дела. И оба хочу обсудить с тобой.

– Слушаю.

– Во-первых, с сыном у меня проблема. Не может устроиться на хорошую работу. Вот я и подумал, может, ему в столицу двинуть? У тебя места для него не найдется?

– Вполне обсуждаемо, – кивнул я. – Пусть позвонит мне, расскажет, что и как. Подумаю, куда его пристроить. А второе дело?

– Второе... – Виктор помедлил, словно собираясь с духом. – Ты ведь бывал в Сочи?

Я улыбнулся.

Сочи... Советская сказка. Город-праздник, город-мечта. Сияющий, залитый солнцем, пахнувший морем, фруктами и домашним вином. Даже теперь, объехав полмира и побывав в самых роскошных отелях, какие только можно себе представить, я вспоминал этот город с каким-то шемющим чувством. Ностальгия – вот как оно называется. Как меня там принимали! Я был основным поставщиком, и руководство города буквально носило меня на руках. Я отдыхал там пару недель, не тратя ни копейки, и все было к моим услугам. Теперь, приезжая в пятизвездочный отель в любой точке мира, я получаю сервис во много раз лучше, даже и сравнивать смешно, но здесь я – обычный гость, рядовой клиент отеля, такой же, как все остальные. В Сочи же я был привилегированным из привилегированных! Такого чувства избранности, собственной исключительности, как в главном курортном городе советских времен, я, наверное, не испытывал больше нигде и никогда.

Голос Кочевина вернул меня к действительности.

– Игорь, ты ведь бывал в Сочи? Знаком с нашим комбинатом?

– Бывал, – подтвердил я. – Еще при прежнем директоре, Бисерове, несколько лет назад. В самом начале нашего сотрудничества с итальянцами привозил их посмотреть мясоперерабатывающие предприятия в регионах.

Тогда, в самом конце 80-х, показывал нам Сочинский комбинат и рассказывал обо всех деталях его функционирования главный технолог Сергей Руденко. Молодой, грамотный, энергичный парень мне запомнился, и спустя некоторое время я пригласил его на «Черкизово» начальником производства.

– Ну так вот, – продолжал Виктор, снова прерывая мои воспоминания. – Предприятие акционировано, я консолидировал больше контрольного пакета. Все проанализировал

и вижу: своими силами комбинат мне не поднять. Нужен инвестор. Планирую продать предприятие. Тебе это может быть интересно?

– В принципе, да, – ответил я.

– Приезжай посмотри завод. Если решишь покупать – обсудим условия.

Бывают же такие совпадения! Буквально на днях Иосиф Кобзон говорил мне, что этим летом у него запланированы гастроли в Сочи. Почему бы, действительно, не посмотреть, что сейчас происходит на тамошнем комбинате? И дело было не только в ностальгических воспоминаниях. Несмотря ни на что я был уверен: Сочи – место с огромным потенциалом. Меня не оставляло ощущение, что этот город ждет большое будущее. Так что рассмотреть предложение Виктора, безусловно, стоило. Я решил совместить приятное с полезным и присоединился к Кобзону в его турне.

Сочинский комбинат, как я мог убедиться, переживал далеко не лучшие времена. Изношенное, еще советского образца оборудование, допотопные технологии. Поток приезжих заметно уменьшился: открыли границы, и львиная доля отдыхающих двинулась в Турцию – там дешевле и сервис лучше. И в сезон-то заказов мало, а в межсезонье производство вообще чуть ли не останавливается. Плюс к тому предприятие было обременено долгами. «И тем не менее, – подумал я, – если приложить руки, грамотно все организовать, овчинка, пожалуй, стоит выделки».

– Понимаешь, – объяснял Виктор, – сейчас все санатории полудохлые, клиентов у нас толком нет. На мой взгляд, нам нужно в принципе менять подход: охватывать не только Сочи, а в целом Северный Кавказ, Краснодарский край, Ставрополье, Ростовскую область. А для этого необходимо масштабное товарное производство, то есть требуется реконструкция.

– Пожалуй, – согласился я.

– Только проблема в том, что я к этому не готов, – признался он. – Нужен инвестор. Я слышал, какие преобразования ты провел на «Черкизово». Потому и связался с тобой. А теперь посмотрел твой комбинат и окончательно уверился: тебе это по плечу.

– Виктор, – отвечал я. – Главный вопрос – цена. Не мне тебе рассказывать: стоимость комбината определяется тем, сколько он зарабатывает. А он сейчас в минусе. То есть по балансу он на сегодняшний день не стоит ничего. Ты можешь показывать мне хоромы, что угодно, но ты же сам понимаешь: это ничего не значит. Ситуацию на рынке ты знаешь: все трещат – «Останкино», «Микоян»... Они никому не нужны. Единственное, что прельщает в твоём случае, – то, что это Сочи. А у него есть потенциал, есть перспективы.

– Игорь, я это все прекрасно понимаю, иллюзий у меня нет. И, поверь, при определении цены все это учитываю. Однако, согласись, контрольный пакет стоит довольно серьезных денег.

– Не спорю, – согласился я. – Но мне необходимо, чтобы моя команда специалистов тщательно все проанализировала и дала свое заключение. Если все экономические показатели соответствуют тому, что ты мне говоришь, продолжим обсуждение сделки.

Мы с Кочевиным предварительно договорились о цене, и я улетел в Москву. Группа экономистов и юристов с «Черкизово», приехавшая вместе со мной, осталась на Сочинском комбинате еще на неделю, чтобы изучить все в деталях.

Вернувшись, мои ребята передали результаты Мамиконяну.

– Игорь Алексеевич, – доложил мне Миша, – я проштудировал документацию, там все чисто, комбинат надо брать.

Вроде бы все завертелось, и вдруг – не больше недели прошло – странный телефонный звонок.

– Игорь Алексеевич, просит соединить Служба безопасности президента России, – испуганно проговорила секретарша.

Я поднял трубку.

Суховатый, без эмоций, словно механический мужской голос уточнил:

– Игорь Алексеевич?

– Да, – ответил я.

– Вы не так давно посетили Сочинский мясокомбинат?

– Совершенно верно.

– Так вот, забудьте, пожалуйста, туда дорогу.

В трубке послышались короткие гудки.

Мои ребята попытались пробить номер – вдруг какой-нибудь шутник упражняется в остроумии? Куда там! Нет такого номера, и все. Просто не существует в природе.

Я позвонил Кочевину. Впрямую, конечно, ни о чем не спрашивал, просто поинтересовался, как идут дела. Разумеется, он все понял.

– Игорь, я на днях буду в Москве, все тебе объясню, – проговорил он каким-то убитым голосом.

Спустя пару дней Виктор Кочевин появился у меня в приемной. Вид у него был подавленный.

– Игорь, прости, – начал он, когда секретарша, налив нам чаю, вышла и притворила за собой дверь. – Видит бог, я абсолютно серьезно был настроен на эту сделку, но вот приходится тебя подводить. Не могу. Ничего не могу сделать. Руки связаны.

– Так в чем дело? – спросил я.

– Тебе фамилия Коржаков о чем-нибудь говорит?

– Ну конечно. Глава Службы безопасности президента России.

– Ну так вот... У него есть свой интерес. Я вынужден отдать им комбинат. Тут я бессилен. Плетью обуха не перешибешь, сам понимаешь.

Да... Очень жаль.

И все же на всякий случай я решил посоветоваться с Кобзоном. Он внимательно выслушал меня и резюмировал:

– Игорь, не лезь туда. Отступись. С этим человеком бодаться опасно. Я знаю, о чем говорю.

Больше к вопросу о приобретении Сочинского мясокомбината мы не возвращались.

Позже я узнал продолжение этой истории. В качестве официальной версии Кочевин представил всем то, что мы с ним не смогли договориться о цене. Новым владельцем комбината в Сочи стал Игорь Нестеренко, в прошлом – официант то ли в «Жемчужине», то ли еще в какой-то сочинской гостинице. Сотрудникам наговорили много красивых слов про приход на предприятие стратегического инвестора, про грядущее техническое перевооружение, внедрение новых технологий и оснащение суперсовременным оборудованием. На деле же инвестиционным пакетом перекрыли стоимость акций лишь формально, а фактически на завод поставили пару куттеров – вот и все техническое переоснащение. То есть, надо полагать, рассчитались с владельцем контрольного пакета какими-то другими способами.

XVII

— Ты помнишь Почтаренко? — спросил я Лиду вечером за ужином.

— Сашу? Конечно. А что?

— Звонил сегодня. Привет тебе передавал.

— Спасибо, — улыбнулась она. — Как у него дела? Где он сейчас? Чем занимается?

— Да сейчас, в общем-то, ничем.

— Как это? — переспросила Лидя.

— Вот так, — вздохнул я. — Болтается без дела, нормальной работы найти не может.

— Как же это? — Лидя возмущенно тряхнула головой. — Такой специалист! Замоу главврача в Архипо-Осиповке был. Это ж не забегаловка какая-нибудь, санаторий Четвертого управления!

— Да, подумать только, — кивнул я. — Уж такое элитарное учреждение, дальше некуда. Потом он на повышение пошел, некоторое время был даже замоу начальника Четвертого

управления, представляешь? Ну а когда все развалилось, остался практически на улице. Такие времена. Рабочих мест не хватает. Вон сколько людей мыкается.

– Игорь, ну так же нельзя! – Лида была откровенно расстроена. – Ты ему что-нибудь предложил?

– Обещал подумать. На комбинате, сама знаешь, медициной рулит Лариса, так что это место занято. Вот ломаю голову, куда бы его определить. Мужик он дельный, мог бы быть очень полезен.

– Еще бы! – с жаром подхватила Лида. – Я же помню, как он в Архипке не только медициной – всем хозяйством заправлял! У него все как часы работало.

– А знаешь, ты меня навела на мысль, – прищурился я. – Действительно, может, не заикливаться на медицине? Предложу-ка я ему взять на себя координацию нашей здешней стройки. А то у меня просто руки не доходят всем заниматься.

В Жаворонках в то время шло масштабное строительство: возводились два жилых дома, офисное здание, шла кладка забора. Уже через пару дней я показывал Александру наше хозяйство.

– Видишь? Я физически не в состоянии все это держать под контролем.

– Еще бы, Игорь! – понимающе кивнул Почтаренко. – Да ты здесь целый БАМ развернул!

– Именно. Работы – непочатый край. Руководить строительством, планировать заказ материалов, отслеживать их доставку. А параллельно отладить обеспечение всех бытовых процессов, набрать штат: садовников, уборщиков, организовать питание. В общем, полное администрирование. Ну как, готов взяться?

– Хоть сейчас, – уверенно ответил Александр. – Это все мне хорошо знакомо. В Архипке, да и позже, в санатории Горького в Подмосковье, я на этом собаку съел.

Со следующего же дня Почтаренко взял в свои руки не только строительство, но и все процессы жизнеобеспечения в Жаворонках.

Где-то спустя неделю к нам наведася Анатолий Скавронский.

– Ну, у вас тут все вверх дном! – усмехнулся он. – Лидочка, не утомила еще стройплощадка под боком?

– Ну что же делать, – Лида пожала плечами. – Грохот, конечно, пыль... Зато когда все закончится, вот красота будет!

– А помните, с чего все начиналось? – подмигнул Анатолий. – Как двухкомнатную квартиру ремонтировали, обмен оформляли?

– Еще бы! – расхохотался я.

– Как вчера было... – вздохнула Лида.

– А вот уже и дети совсем взрослые. Мальчики ваши разъехались, в Москве почти не бывают, – продолжал он.

– Хочу, чтобы они получили самое лучшее образование, выучили языки, – объяснил я. – Пусть у них с самого детства будет то, что нам только сейчас приходится наверстывать.

– Так вот, Игорь, я, собственно, о чем хотел поговорить, – лицо Скавронского приобрело серьезное выражение. – Женя и Сережа теперь почти круглый год за границей, наши тренировки с ними окончены. Мне пора думать, чем заниматься дальше.

– Толь, ты можешь не сомневаться: без средств к существованию не останешься. Я тебя всегда поддержу, – заверил его я.

– Спасибо, Игорь, – растроганно проговорил Скавронский. – Я это ценю, поверь. Но на хлебном сидеть у тебя на шее не считаю правильным.

– Что-то задумал? А ну, колись! – я шутливо ткнул его в бок.

– Задумал, ага, – усмехнулся Анатолий. – Помнишь, когда мы ездили в Форт-Вилладж, я познакомился со Стивом, американцем?

– Да, точно, – припомнил я. – Вы с ним еще в теннис играли, в бане парились.

– Ну вот. Он потом мне прислал приглашение, я съездил к нему в гости. У него строительная компания, есть собственный спорткомплекс. Зовет меня к себе в Америку на постоянную работу.

– Думаешь согласиться? – спросил я.

Он подтверждающе кивнул.

– Ну в самом деле, что мне тут торчать? Дождаться пенсии? Сил у меня еще ого-го, энергии хватает. В общем, я принял предложение Стива.

– Толь, – я хлопнул его по плечу, – на мой взгляд, ты прав. А что семья? Жена твоя, девочки?

– Поедут со мной, – ответил он. – Стив уже оформил мне рабочую визу, ждет нас всех.

– Так вы уже, можно считать, сидите на чемоданах? – ахнула Лида.

– Можно считать, да, – подтвердил Анатолий.

– Даже не знаю, радоваться или огорчаться, – Лида покачала головой. – Конечно, очень здорово, что открывается такая возможность. Но за все эти годы вы для нас стали уже родными людьми!

– Ну так не на другую планету улетаем, – улыбнулся он. – Мы будем приезжать, да и вы в Америке часто бываете. Увидимся еще не раз!

Через месяц Скавронский с женой и дочерьми отправился в Америку начинать новую жизнь.

XVIII

«**Ч**еркизово» шло вперед семимильными шагами. Мы наращивали выпуск продукции, развивали производство, расширяли ассортимент, и все это требовало вложения средств, причем немалых. Однако необходимость погашения задолженностей тоже никто не отменял. Двенадцатимиллионный валютный итальянский межправительственный кредит висел на компании тяжким грузом.

– Игорь Алексеевич, если не удастся отсрочить выплаты, придется перекредитовываться, – «порадовала» меня на очередной планерке главный бухгалтер Надежда Комарова. – Выкарабкаться будет очень тяжело.

Ясно. Нам светит еще более глубокая долговая яма. Надо было что-то предпринимать.

– Надя и Миша, зайдите ко мне после планерки, – распорядился я. – Обсудим.

– Игорь Алексеевич, такие межправительственные кредиты получали не только мы, – начала объяснять Надежда,

когда они с Мамиконяном зашли ко мне в кабинет. – И нефтяники, и газовики, по нашей информации, уже пере-кредитовались.

– Отлично, – ответил я. – Значит, и у нас теоретически есть такая возможность. Кто в Минфине решает эти вопросы?

Межправительственный кредит итальянское правительство выделяло не промышленникам напрямую, а российскому государству. То есть нашим кредитором формально были не итальянцы, а наша федеральная власть. Так что разбираться предстояло с Минфином РФ.

– Департамент иностранных кредитов и внешнего долга, – отпартовала Надя. – Руководитель департамента – Михаил Касьянов. Игорь Алексеевич, если вы сможете задействовать ваши связи и до него достучаться, это нас спасет.

– Касьянов? – вступил в разговор Мамиконян. – Да, известный персонаж. Знаете, как его называют? «Миша два процента». Комиссию берет. Ну, что же делать, заплатим, деваться некуда.

– Вот уж нет! – возразил я. – Не будем мы платить ничего. Я подумаю, как действовать. Срочно подготовьте мне бумаги на пролонгирование.

Мой принцип был прост: найти такое решение вопроса, которое позволит не влезать в эту грязь. Надо было искать другие пути. Руководитель департамента Минфина – это ранг замминистра. Кто может быть вхож в такой кабинет? Конечно, Тягачев. Я позвонил Лене.

– Лень, мне нужна твоя помощь.

– Игорь! Ты знаешь, для тебя все сделаю. В чем проблема?

– Я заеду и все расскажу.

Обсуждать такие вопросы по телефону я не решился.

Приехав к Тягачеву, я изложил ему все как есть:

– На мне висит долг двенадцать миллионов долларов, сроки погашения подходят, а с деньгами полный швах. Это

межправительственный кредит от итальянцев, получали его не только мы, есть и другие компании. По моим сведениям, погасить своевременно никому не удастся и всем предоставляют отсрочку. А мы что, хуже, что ли? Мне бы пробиться к Касьянову, пролонгировать.

– Вместе пойдем, – кивнул Леня. – Бумаги с тобой?

– А как же!

Он тут же набрал номер Касьянова.

– Миша, привет! Тягачев беспокоит. Разговор есть. Когда я могу к тебе подъехать?

– Да хоть сейчас, – с готовностью откликнулся Касьянов.

Леонид положил трубку и повернулся ко мне:

– Поехали!

Касьянов встретил Леню с распростертыми объятиями. Тягачев познакомил нас, и мы уселись в креслах поодаль от начальственного стола.

– Миша, – начал Леонид, – я хочу, чтоб ты понимал: Игорь – не просто приятель. Это, в сущности, мой брат. Много лет помогает моей горнолыжной школе, поддерживает нашу ассоциацию, я ему кругом обязан. И я прошу тебя сделать для него то, что ты сделал бы для меня, если бы возникла такая необходимость.

– Леня, я тебя услышал, – кивнул Касьянов. – Игорь, рассказывайте, в чем проблема.

Я коротко изложил все обстоятельства.

– Так что ты понимаешь, почему мы пришли с этим к тебе? – резюмировал Леня.

– Конечно, Леня, – кивнул Касьянов. – Вы как раз по адресу. Игорь, – он обратился ко мне, – думаю, мы этот вопрос рассмотрим положительно.

У меня словно камень с души свалился.

XIX

Пролонгация межправительственного кредита, безусловно, сильно облегчила нам жизнь, но всех проблем отнюдь не решила. Широкомасштабное переоборудование производства, реорганизация предприятия требовали все больше средств. Где их взять? Я решил посоветоваться с Женей Пантелеевым.

– Жень, без привлечения внешних ресурсов мне не обойтись, – объяснял я ему. – Такого резерва у меня просто нет, а банк «Возрождение» кредитов мне уже не дает, бесполезно разговаривать.

– Игорь, чем помочь? – живо откликнулся он.

– Сейчас везде трезвонят про «Менатеп» – и в инвестиционных программах он участвует, и кредитует много кого.

«Менатеп», один из первых коммерческих банков России, в то время гремел всюду. Правительству Москвы, а если говорить честно, то лично Лужкову, Михаил Ходорковский, его фактический владелец, был многим обязан.

– Жень, что ты думаешь о Ходорковском? – поинтересовался я. – Имеет смысл к нему обратиться?

– Конечно! – ответил он. – Молодой парень, перспективный. Есть прямой смысл с ним поговорить. Давай вместе к нему съездим.

Женя быстро организовал встречу. Приехали в офис банка мы с ним вдвоем. Я с интересом огляделся.

– Да, дела у них, судя по всему, идут неплохо, – пробурчал я себе под нос, рассматривая роскошное убранство.

Сверкающие хрусталем люстры, золото, лепнина – глазам больно! На декоре тут явно не экономили. Не пожалели средств и на службу безопасности: прежде чем попасть в святая святых, нам пришлось пройти три (!) кордона. Кого могут так охранять? Особу королевской крови? Финансового воротилу? Бизнес-магната? Магнат оказался парнем лет тридцати, не больше, с живыми глазами и усиками. Выглядел он совсем мальчишкой. Если бы не усы – подросток, да и только.

– Женя! Рад видеть! – приветствовал он Пантелеева. – Располагайтесь, прошу. Как жизнь? Как Юрий Михайлович?

Женя принялся неспешно рассказывать о делах в мэрии, постепенно подобрался к нашему вопросу. Дальше вступил я.

– Михаил Борисович, на «Черкизово» идет грандиозная реконструкция, но хронически не хватает средств.

– Ну, это стандартная ситуация, – кивнул Ходорковский. – Сейчас у всех так.

– Чтобы не снижать темпы строительства, мне нужно десять миллионов долларов, – заключил я.

– На какой срок? – поинтересовался Ходорковский.

– На полгода, не больше.

– Нет проблем, – безмятежно обронил он. – Все решим.

Не успел я ответить, как он продолжил:

– Игорь Алексеевич, свяжите между собой сотрудников наших финансовых департаментов. Пусть готовят документы для представления в кредитный комитет.

Вышли мы от него в приподнятом настроении.

– Ну, видишь? – торжествовал Женя. – Как все просто!

– Жень, ты не представляешь, как я тебе благодарен за содействие! – я горячо пожал ему руку. – У меня прямо от сердца отлегло!

Однако на деле все оказалось далеко не так безоблачно.

– Игорь Алексеевич, вы обговаривали на встрече такие условия? Вы готовы дать на них согласие? – обескуражено спросила Надежда Комарова, положив на стол передо мной пачку документов, подготовленных специалистами «Менатеп».

– Условия мы не обсуждали, только предоставление кредита в целом. А что там такое? – заинтересовался я. – Что-то сомнительное?

– Ну, не знаю, – она неуверенно покачала головой. – Мне показалось, что стоит заострить на этом ваше внимание. Вот, смотрите эти пункты.

Перелистав несколько страниц, Надя показала мне помеченный галочкой абзац.

Прочитав текст, я поднял на нее глаза.

– Ты права. Это абсолютно неприемлемо.

В документе черным по белому было прописано, что кредит размером десять миллионов долларов предоставляется под залог контрольного пакета акций «Черкизово».

– Да они там с ума посходили! – взъярился я. – Контрольный пакет стоит сотни миллионов!

– Так как нам действовать? – спросила Надя.

– Пока никак, – ответил я. – Я обсужу все с Ходорковским и приму решение.

Я позвонил Ходорковскому.

– Михаил Борисович, как же так? Мы же с вами обо всем договорились.

– Игорь Алексеевич, мы, конечно, договорились, но финансовую дисциплину я обязан соблюдать. Я же не единолично принимаю решения. Кредитный комитет счел нужным выставить вот такие условия. Время непростое, предприятия разваливаются одно за другим, риски высоки. Нам нужны гарантии.

Шутит он, что ли? Нет, кредитоваться на таких условиях я был не готов.

– Вы же понимаете, – попытался я его вразумить, – что суммы несопоставимы. Вы кредитуете нас на десять миллионов, а контрольный пакет стоит несколько сотен. Может быть, кредитный комитет рассмотрит возможность предоставления в залог пакета акций адекватной стоимости?

– Игорь Алексеевич, тут я бессилен. Диктовать комитету свою волю я не могу, – отрезал он.

– Это ваше последнее слово? – спросил я.

– Да.

– Что ж, спасибо. Был рад знакомству. Всего доброго.

Миша Мамиконян расстроился не на шутку.

– Игорь Алексеевич, неужели пролет? – никак не мог поверить он. – Все так гладко прошло у вас на встрече! Как по нотам. Казалось, кредит уже у нас в кармане.

– А это, Миша, то, что называется «вежливый отказ», – невесело пошутил я. – Тоже своего рода искусство: послать на три буквы, не выходя за рамки приличий.

– И как же нам теперь вывернуться? Кредитная масса настолько велика, что мы, обслуживая ее, оголяем оборотные ресурсы. Не говоря уж о вашей гребаной реконструкции! Где взять деньги?

– Что ж, давай рассуждать. В себестоимости колбасных изделий шестьдесят процентов – это мясо. Так?

– Так, – согласился Миша.

– Если у тебя есть мясные ресурсы, то ты спасен.

– Ну да, – подхватил Миша. – Если не тратиться на сырье, тогда средства от реализации продукции можно направлять на покупку оборудования.

– Значит, надо думать в этом направлении. Не удастся получить кредит на переоборудование – значит, будем смотреть, как вывернуться за счет закупок сырья. Это мне надо говорить с Джефом.

XX

— И горь, ты как хочешь, но в этом году я тебя непременно вытащу в Аргентину и Бразилию! – голландец Ганс, который координировал поставки мяса на «Черкизово» из Южной Америки, был настроен весьма решительно.

– Ганс, дорогой, я бы с удовольствием, но дел выше крыши! Когда мне лететь на другой конец земного шара? И так мотаюсь без конца по всему миру.

– Даже слышать ничего не хочу! – телефонная трубка у меня в руке, казалось, вот-вот лопнет от его крика. – Они тебя уже сколько раз приглашали. Мы все организуем оперативно, поездка не так много времени займет, а ребята твои ее на всю жизнь запомнят!

– Да не только ребята, мы и сами с Лидой с удовольствием там побывали бы.

– Значит, едем, и никаких разговоров!

Так стараниями Ганса мы оказались в Южной Америке. Началась наша поездка с Сан-Паулу – там располагалась

штаб-квартира одной из крупнейших на континенте компаний-производителей пищевых продуктов Sadia. Бразильцы с гордостью демонстрировали нам свои цеха. Для меня особенно важно было показать это великолепно оснащенное, безупречно организованное производство моим детям – пусть своими глазами видят, как работают лидеры отрасли, учатся на лучших примерах.



Принимали нас по-царски. Обсуждение вопросов по поставкам заняло не так уж много времени, и нас повезли показывать город: невероятной красоты готический собор, всемирно известный жилой дом Копан, спроектированный знаменитым архитектором Оскаром Нимейером, – огромный, волнообразной формы, ни на что не похожий. Сан-Паулу поражал воображение: нищие фавелы – и рядом сверкающие небоскребы! Свезили нас даже в японский квартал. Оказалось, в Сан-Паулу есть огромная японская диаспора – в сущности, город в городе. Японцы поселились

здесь сто с лишним лет назад, их уже больше миллиона. Давно натурализовались, говорят по-португальски, но бережно хранят родную культуру. Кое-кто из молодых уезжает на родину предков, в Японию, но большинство возвращается через несколько лет, заработав денег.

Женьку привел в совершеннейший восторг сафари-зоопарк. Туда мы въехали прямо на машине и колесили по дорожкам, рассматривая животных в естественной среде – никаких клеток, вольеров, изгородей!

– Вечером, – объявил нам Аурелио, наш гид-бразилец, – повезем вас в такой ресторан, каких вы в жизни не видели.

Я мысленно усмехнулся. Ага, дружище, рассказывай. Да я в таких местах бывал и такое видел, что тебе и не снилось.

Вот уж не думал, что меня можно удивить рестораном! Оказалось – можно. В таких ресторанах бывать нам действительно не доводилось.

– Это называется шурраскария, – сообщил гид. – Такое вы больше нигде не встретите, только в Бразилии.

– А в чем фишка-то? – допытывался Сережа.

– Сейчас все сами увидите.

В ресторане было людно. Тянуло дымком, в воздухе плыл умопомрачительный запах жареного на углях мяса.

– Пахнет аппетитно, – заметила Лида.

Мы уселись за стол в глубине зала. Никакого меню никто нам не предложил.

– Вот, смотрите, – Аурелио передал мне лежавшую на столе заламинированную схему.

– Так это же анатомическая разделка туши.

– Именно.

– И как заказывать?

– Сейчас все поймете.

В общем, оказалось все предельно просто. В глубине помещения – жаровня с открытым огнем, на ней на

массивных вертелех жарится мясо. На каждом вертеле – номер, указывающий, с какой части туши куски на него нанизаны. Эти же номера обозначены в схеме, лежащей на столе. Когда мясо на вертеле готово, официант снимает его с жаровни и несет по залу.

– Вот видите, около вас на столе фишка – с одной стороны она красная, с другой – зеленая, – объяснил Аурелио. – Кладем красной стороной кверху – официант к нашему столу не подходит, поворачиваем зеленой – подносит вертел и срезает с него мясо вам в тарелку, пока не скажете «стоп».

– А как потом высчитывают, сколько клиент съел? – задал практический вопрос Сережа.

– Никак не высчитывают. Плата фиксированная, ешь, сколько сможешь.

– Здорово! – оживился Женька. – А вдруг я стрескаю целую тушу? Они же прогорят так!

Я усмехнулся.

– Все рассчитано, не беспокойся. Не то что не прогорят, а даже в прибыли останутся в любом случае.

– А напитки? – поинтересовалась Лида.

– За отдельную плату, – ответил Аурелио.

Увидев, что от жаровни в зал направляется официант с вертелом в руках, Женька схватился за фишку.

– Давайте, переворачивайте скорее!

– Спешить не надо, – остановил его Аурелио. – Сначала они носят те отрубы, что подешевле. Новички сразу накладываются, наедаются до отвала и, когда дело доходит до самых дорогих и вкусных частей, уже не в состоянии проглотить ни кусочка. Поэтому смотрим на номер на вертеле.

– Пап, что нам брать? – деловито поинтересовался Женья.

– Так, посмотрим, – я взглянул на схему. – Все ясно. Берем номер четыре – филе-миньон.

Мясо оказалось невероятно вкусным. Потом мы все-таки перепробовали все отрубы и в результате объелись так, что еле выползли из ресторана.

Ну а на следующий день нас, конечно же, повезли в Рио-де-Жанейро. Город жил ожиданием карнавала. Улицы чистили, вывозили бездомных и нищих, наводили блеск, в общем, готовились вовсю. Здесь дел у нас не было никаких, только развлечения.

Вечером мы – я, Ганс, Сережа и Аурелио – решили мужской компанией заглянуть в ночной клуб.

– Прошу прощения, сеньоры, у нас только с восемнадцати лет, а юноша явно младше, – остановил нас охранник на входе.

– Ну вот, – расстроился Сережа.

– Ничего страшного, – успокоил его Ганс. – Сейчас другой найдем. Их здесь полно.

В следующем клубе мы на удачу полагаться не стали, Ганс сунул охраннику купюру, и мы прошли внутрь. На подиуме танцевали девушки в бикини. Мы сели за столик. Виляя бедрами, подошла официантка. Мы заказали напитки. Шоу набирало обороты. Движения девиц на подиуме становились все чувственнее, все развязнее. Вот они уже начали спускаться в зал, заигрывая с посетителями. Что было на уме у одной из танцовщиц, когда она направилась к нашему столу, оглядела нас четверых и вдруг принялась обхаживать Сережу? Ну откуда же нам знать. Красотка-негритянка с точеной фигурой извивалась под музыку, придвигаясь к нему все ближе, Сережа сидел сам не свой. В конце концов он не выдержал.

– Папа, что она? – завопил он в ужасе.

Девицу явное смущение мальчишки только раззадорило. Она принялась крутиться вокруг него еще откровеннее.

– Убери ее от меня! – взмолился Сережа.

Я расхохотался.

– Ганс, скажи ей, чтоб отстала от парня. Что она к нему прицепилась? Пусть уж лучше на меня переключается.

Вот такой получился заключительный аккорд нашего пребывания в Рио.

На следующий день мы вылетели в Буэнос-Айрес. В Аргентине нас ждали на мясоперерабатывающем заводе компании S.A. Сера.

Мы облачились в белые халаты, надели пластиковые каски и отправились осматривать производство.

– У нас тут полный цикл, – рассказывал на ломаном английском сопровождавший нас сотрудник компании. – Убой, обвалка, разделка, переработка. Выпускаем охлажденное, замороженное, соленое, консервированное и приготовленное мясо.

– А кроме России куда-то еще экспортируете? – поинтересовался Сережа.

– О, по всему миру! Европа, США, Китай...

– Откуда вам поставляют скот? – спросил я.

Наш собеседник принялся перечислять партнеров. В разговор вступил Ганс:

– Игорь, одно из этих хозяйств мы с вами увидим завтра.



В скотоводческое хозяйство, принадлежавшее пожилому еврей, предки которого когда-то приехали в Аргентину из Европы, нас доставил небольшой самолет. Пилот, симпатичная улыбчивая девушка, натянула шлем с наушниками и решительно взялась за штурвал.

– И не боится совсем, – подивилась Лида. – Горы же кругом!

– Да она тут раз в несколько дней летает, знает каждый километр как свои пять пальцев, – объяснил нам гид.

– Правда? – удивилась Лида. – Что же она туда возит так часто?

– Не что, а кого, – ответил он. – Людей. Скот выпасают в диких местах, никто там постоянно не живет, работают вахтовым методом.

Вскоре мы убедились воочию: места там действительно совершенно первобытные. Роскошное пышное разнотравье, никаких коровников, скот на свободном выпасе круглый год – благо климат позволяет. Территория разделена на кварталы. Когда пастбище на одном из них стравливают, стадо просто перегоняют на следующий, и растительность восстанавливается естественным путем.

– Видите? При свободном выпасе качество мяса гораздо выше, чем при стойловом содержании. Поэтому аргентинская говядина – одна из лучших в мире, – объяснял я Сереже и Жене в самолете на обратном пути в Буэнос-Айрес.

– Ну, в нашем климате это невозможно, – пожал плечами Сережа.

– Это точно, – согласился я. – Остается только завидовать.

– Ну вот, – подвел итог Ганс. – Деловая часть программы у нас выполнена. А на сладкое я оставил самое интересное.

– Что? – у Жени загорелись глаза.

– Завтра летим смотреть водопады Игуасу.

На следующий день внутренним рейсом мы за полтора часа долетели из Буэнос-Айреса до города Пуэрто-Игуасу, а оттуда на машине направились в точку слияния рек Параны и Игуасу, к знаменитому каскаду водопадов на стыке границ трех стран – Аргентины, Бразилии и Парагвая.

Водитель высадил нас у одной из многочисленных смотровых площадок, и нашим глазам открылось невероятное зрелище. Какая там Ниагара! Да она ни в какое сравнение не идет с этим чудом природы! Игуасу выше и шире, он состоит из почти трехсот каскадов. Самый грандиозный из водопадов, высотой более ста метров, называется Глотка дьявола.



– Ну как, впечатляет? – спросил Ганс. – Поближе посмотреть хотите?

– А можно? – Женька чуть ли не подпрыгивал от нетерпения.

– Конечно. У нас заказан вертолет.

Вертолетик, в который нас усадили, оказался крошечный, почти полностью прозрачный – обзор великолепный во все стороны. Пилот – настоящий ас. Как он притирался почти вплотную к стене низвергающейся воды! Вот это было зрелище! У нас дух захватывало. Сидевший на переднем сиденье рядом с пилотом Женя даже пару раз рефлекторно отпрянул, когда наше верткое воздушное суденышко обдало тучей брызг.

Приземлились мы на другой смотровой площадке.

– Полюбуйтесь теперь в этом ракурсе, – предложил Ганс. Отсюда тоже открывался потрясающий вид.



– Ой, какие хорошенькие! – услышал я голос Лиды.

Прямо по дорожке, буквально путаясь в ногах у туристов, разгуливали симпатичные местные зверьки с пушистыми полосатыми хвостами, напоминающие енотов.

– Это коати, – объяснил гид.

– Надо же, совсем не бояться людей! А погладить можно? – спросила Лида.

– Можно, – улыбнулся он. – Только никакой еды им не давайте.

Не успела Лида спросить почему, как в двух шагах от нас пожилая благообразная американка достала из сумочки какое-то лакомство и, наклонившись, протянула его зверьку. Что тут началось! Все коати опрометью бросились к ней и устроили такую свалку, что старушка еле устояла на ногах. Американка в первое мгновение опешила, а потом, придя в себя, расхохоталась, да так заразительно, что никто вокруг не смог удержаться от смеха.



Но это было еще не все.

– С воздуха мы водопады осмотрели, – сказал Ганс, – теперь поплывем на лодке, увидим вблизи.



Мы облачились в надувные спасательные жилеты и отправились в плавание. Сначала лодка шла ровно, но чем ближе подходили мы к водопадам, тем чаще на пути встречались пороги. Как же нас трепало! Лодку кидало из стороны в сторону, то и дело она кренилась – казалось, вот-вот перевернется. Удержаться на месте можно было, только ухватившись мертвой хваткой за веревочные поручни на бортах.

– Господи, мы точно выберемся отсюда живыми? – прошептала Лида, замирая от восторга и ужаса.

– Держись, мам! – прокричал Женька. – Если что, я тебя вытащу!

Мы подошли почти вплотную к стене воды. Оглушительный грохот, мириады сверкающих на солнце брызг,

словно кипящая под днищем лодки река – от могущества стихии и невероятной красоты захватывало дух.

– Ну как, понравилась поездка? – спросил Ганс Сережу и Женю на обратном пути в Буэнос-Айрес.

– Еще бы! – живо откликнулись они.

– Жаль, так недолго вы здесь побыли, – обратился он ко мне. – Можно было бы посмотреть еще много интересных мест.

– Ганс, – ответил я, – время поджигает. У меня договоренности о встречах в Германии и Италии, пора лететь в Европу.

– Дела, дела... – понимающе кивнул он. – Вечно у нас дела на первом месте.

– Ага, – поддакнул я. – А также на втором, третьем, пятом и двадцать седьмом...

– Вот что мне в тебе нравится, Игорь, – притворно серьезно заметила Лида, – это самокритичность.

– Родная, – улыбнулся я, – если самому себя не критиковать, то тебя начнут критиковать другие. Так что лучше уж их опередить.

XXI

Тем летом мы много времени провели в поездках. Необходимо было закупить новое оборудование, и я вместе с Лидой и сыновьями отправился к нашим германским партнерам – Ратману и Лершу, владельцам компаний «Фэмаг» и «Поли-Клип».

Речь шла не об одной-двух машинах, предстояло заключить очень крупный контракт – на закупку целой серии, так что немцы изо всех сил старались не упустить выгодный заказ. Добавляло им заинтересованности еще и то, что на российском рынке «Черкизово» было для них своего рода шоу-румом: ознакомившись с оборудованием нашего комбината, руководство других пищевых предприятий также размещало у них заказы. Они знали: в российской пищевой промышленности уже само собой разумелось – если Бабаев покупает оборудование этой марки, то это своего рода визитная карточка. Можно брать и не раздумывать. Поэтому принимали нас на высшем уровне.

Вместе с сыновьями мы осмотрели два германских мясоперерабатывающих комбината, оснащенных куттерами, шприцами и термоагрегатами «Фэмаг» и клипсаторами «Поли-Клип». Сережа и Женя, конечно, уже видели, как работают немецкие линии у нас в Москве, и все же до такого уровня автоматизации, до такой системности нам пока было еще далеко.

Сережа присутствовал и на переговорах, и на заключении контракта.



– Пап, почему ты так быстро подписываешь документы, даже цены не просматриваешь? – спросил он меня.

– Сынок, мы закупаем у них такие объемы, что цены у нас фиксированные. И не просто фиксированные, а специальные. В России таких цен никому они больше не дают. И я, между прочим, подписывал договор о конфиденциальности.

– То есть по этому договору ты не имеешь права разглашать цены, по которым покупаешь у них оборудование? – уточнил Сережа.

– Именно! Никто не знает, что оно обходится нам на тридцать процентов дешевле, чем любому другому российскому предприятию. Так что я на цены вообще не смотрю – только на количество.

И Ратман, и Лерш постоянно модифицировали термоагрегаты, шприцы, клипсаторы. С их новинками я, как правило, знакомился не на демонстрационных стендах, а прямо на производстве. На этот раз нам тоже организовали посещение двух предприятий – я хотел не только сам посмотреть новые модификации оборудования в деле, но и показать детям.

Следующим пунктом нашего маршрута была Италия. С давним партнером и другом Пьеро Маньяни мне было что обсудить. Средства, выделенные итальянским правительством в рамках межправительственного кредита, мы уже практически освоили: дополнительный цех на крыше производственного корпуса на «Черкизово» был построен, новая линия уже вышла на проектную мощность – выпускала двадцать тонн сырокопченой колбасы. Проектом были предусмотрены концевые операции – нарезка и упаковка, однако, как показала практика, российский потребитель к такой форме фасовки товара оказался не готов. Ну что поделать – привыкли люди покупать колбасу килограммами, батонами, нарезать ее не тонюсенькими слайсами, а толстенными ломтями. Ждать, пока в массовом сознании закрепится новый стереотип? Или, не теряя времени, отказаться от нарезки и упаковки? Мы решили поставить в Кашире дополнительные климокамеры и довести общий объем товарного производства сырокопченой колбасы до двадцати пяти тонн.

– Пьеро, – предложил я, приехав в очередной раз в Италию на встречу с Маньяни, – пока еще оборудование для концевых операций не заказано, я прошу оставшиеся средства перенаправить на климокамеры. Для вас это выгоднее: линии для концевых операций вы заказываете у сторонних компаний, а климокамеры производите сами.

За несколько месяцев мы оборудовали в основном корпусе шприцовочное отделение, купили у Ратмана и установили термоагрегаты и стали выпускать в Кашире пять тонн сырокопченки в сутки, а кроме того еще и вареную колбасу и сосиски. Продукцию мы реализовывали в Южном регионе. А ведь в Кашире был отстроен еще и вспомогательный корпус – тоже немаленький! Какое применение найти пустующим площадям? Вот этот вопрос я и хотел обсудить с Маньяни. К моему удивлению, ответ у него нашелся мгновенно.

– Знаешь, у нас в Италии большинство мясников занимаются еще и розливом бутилированной воды, – рассказал он мне.

Я засомневался. Будут ли в России покупать воду в бутылках? У людей на еду-то денег не хватает.

– Обязательно будут, вот увидишь! – с жаром убеждал меня Маньяни. – Ты что думаешь, у нас всегда так было? Тоже из-под крана пили, причем не так давно. Сознание людей меняется. К хорошему привыкаешь быстро. Сейчас вся Европа пьет только бутилированную воду, о водопроводной даже думать странно.

Пьеро повез меня вместе с Сережей и Женей на завод компании Ave Industries, которая выпускала оборудование для розлива напитков. Нам показали специализированные линии по производству газированной и негазированной воды – целые автоматизированные комплексы с пультами управления.

– Мы уже сотрудничаем с Россией, – рассказывал мне генеральный директор компании. – Вот, посмотрите, конструируем линию для розлива водки. Она пойдет на завод в Дмитрове.

– Вот видишь, – кивнул Маньяни, – им даже не придется приспосабливаться к реалиям российского рынка, они к нему уже адаптированы.

Что ж, выглядело все убедительно, звучало разумно. Пожалуй, действительно имело смысл запустить в пустующем корпусе в Кашире линию по розливу воды. Мы договорились с руководством Ave о дальнейших контактах.

XXII

— Я считаю, мы все заслужили небольшой отдых, — объявил я, когда мы вернулись с завода к себе в отель. Всего час пути — и мы уже в Швейцарии, в Лугано. В холле отеля «Сплендид» было безлюдно, откуда-то доносились негромкие звуки рояля. Лида направилась к ресепшену оформлять наш номер, а я глянул в сторону и остановился: в углу на диване сидела, обнявшись, влюбленная пара. Ничего особенного в ней не было бы — ну подумаешь, мужчина обнимает девушку, которой он в отцы годится, — если бы этим мужчиной не был Борис Березовский.

После покушения в июне у дома приемов «ЛогоВАЗа», когда он чуть не погиб, мы с ним не встречались — он лечился, восстанавливался после травм, а я как-то не особенно стремился к общению. Так что вопрос о приобретении акций нефтеперерабатывающего завода так и повис в воздухе — ни он, ни я к нему больше не возвращались. И вот он собственной персоной — в джинсах и помятой футболке,

с перевязанной рукой, сидит, развалиясь, на диване, обнимая уже знакомую мне Елену. Я подошел поздороваться. Увидев меня, он поднялся.

– Вот так встреча!

– Борис Абрамович! Как вы? Как здоровье?

– Да почти пришел в себя. Вот, – он указал на руку, – еще дает о себе знать.

Мы договорились вечером встретиться в ресторане, и я пошел догонять Лиду.

– С кем это ты там здоровался? – спросила она.

– Это Березовский.

– Березовский? Да что ты говоришь! – удивилась она.

– Между прочим, мы сегодня ужинаем вместе с ним, – ухмыльнулся я. – Он предложил, мне как-то неудобно было отказываться.

Было 31 августа, и мы собирались без лишней помпы, в семейном кругу отметить мой день рождения, но в разговоре с Борисом я об этом упоминать не стал.

Поздно ночью, вернувшись в номер после застолья, Лида сказала мне:

– И вот это – тот самый Березовский? Да это же шантрапа какая-то! Правильно пишут, что он аферист, – это же видно невооруженным глазом. Бедная Россия...

– Ну, вообще-то, он доктор технических наук, – ухмыльнулся я.

– А по повадкам – просто жулик, – отрезала Лида.

Итак, летние каникулы закончились. Мы привезли детей в «Розенберг».

– Сделали все, что могли, – отрапортовал я директору. – Женечка хорошо поработал. Преподаватели, которые с ним занимались, считают, что пробелы в знаниях ликвидированы.

– Замечательно! – герр Гадеманн искренне обрадовался. – Рад слышать.

Он повернулся к Жене.

– Ну а ты сам как оцениваешь свой нынешний уровень?

– Я думаю, – очень серьезно ответил Женя, – что я готов продолжать учебу.

– Приятно получить такой взвешенный ответ, – улыбнулся директор. – Скажи, пожалуйста, тебе хотелось вернуться в нашу школу?

Серьезность с Жени как ветром сдуло.

– Конечно! – с энтузиазмом воскликнул он.

Мы все расхохотались.

– Вот и замечательно, – подытожил герр Гадеманн. – Надеюсь, что ты не растеряешь полученные знания и не подведешь родителей. Ну, иди, устраивайся в кампусе.

С легким сердцем мы с Лидой вернулись в Москву.

XXIII

В октябре, по традиции, «Черкизово» праздновало День пищевода – как уже привыкли за последние годы сотрудники комбината и наши партнеры и друзья, с шумом, с помпой, с размахом. На этот раз грандиозный концерт устроили в зале «Россия». На сцене блистала Тамара Гвердцители, зал украшала огромная эмблема «Черкизово», освещать событие собрались корреспонденты множества изданий и телеканалов.

– Что-что, а праздники закатывать вы мастера! – Женя Пантелеев одобрительно хлопнул меня по плечу.

– Ну а как же? – рассмеялся я в ответ. – Кто умеет работать, тот умеет и отдыхать. Главное – не перепутать, что важнее.

Шутка, конечно. Но ведь в каждой шутке есть доля правды. Одна из самых опасных (и, возможно, самых распространенных) ошибок в бизнесе – почувствовав себя лидером, остановиться и почивать на лаврах. Я всегда это интуитивно понимал.

Именно поэтому, создав филиал «Черкизово» в Санкт-Петербурге, я стремился всеми возможными способами укрепить позиции компании в Северной столице. Здесь уже была сформирована мощная коммерческая служба, выкуплены значительные площади, оборудована централизованная база, склады и промышленные холодильники для приема продукции из Москвы, отлажена логистика поставок в торговые точки. Вовсю шло строительство оптового склада и крупных холодильных емкостей на Валдае. Пора было задуматься о создании собственной торговой сети.

Питерский филиал возглавлял в то время Валерий Волков. Я дал ему задание подыскать в самом центре города площади под магазины.

— Игорь Алексеевич, существующие торговые точки посмотреть, конечно, можно, — говорил мне Валерий, — но, боюсь, нашим потребностям они не соответствуют.

— А зачем нам ограничивать себя существующими? — ответил я. — Ясно же, что они создавались при царе Горохе, реконструкция и переоборудование встанет дороже, чем создать новые с нуля. Смотри помещения на первых этажах зданий в жилых массивах или в центральной части Питера, оцени транспортную доступность, потенциальный поток покупателей, возможности переориентации на задачи торговли. Из этого и исходи.

Валерий принялся подбирать варианты — не только под магазины, но и под наши новые офисы. В Питер мы пришли всерьез и надолго, понятно было, что штат будет увеличиваться, так что офисные площади тоже требовалось расширять.

— Игорь Алексеевич, а еще такая квартира подвернулась! — рассказал мне Волков, представив очередную подборку предложений риелторов. — Исторический центр, на Адмиралтейской.

— Валера, да квартира-то нам зачем?

– Да вы что! Это такой случай! Упускать нельзя. Триста метров от Зимнего дворца, потрясающий вид на Неву. Вы же часто здесь бываете, а будете еще чаще. Купите, не пожалеете. Уйдет – такую больше не найдете.





– Ну ладно, приеду, посмотрю.

Квартира оказалась действительно прекрасной. К тому же во вполне приличном состоянии, можно было хотя бы в первое время не тратить силы и средства на ремонт. В конце концов я дал добро.

– Двести тысяч долларов, Игорь Алексеевич, – отпартовал мне Валерий.

Он получил требуемую сумму наличными. Такие были времена.

Вскоре Волков представил и варианты помещений под наши будущие магазины. Рассмотрев их, мы выбрали здание на проспекте Просвещения.

Разработали потрясающий проект, по тем временам просто невиданный: отдельные холодильники под каждую категорию ассортимента – вареную, полукопченую, сырокопченую колбасы, сосиски; витринная схема, поражающая воображение. Начали работы по реконструкции помещения и оборудованию торговой площади.

– Ну как вам будущий магазин? – спросил я сотрудников питерской команды после планерки, на которой им представили проект.

«Супер!», «Отлично!», «По сравнению с убогими советскими торговыми точками это будет настоящий дворец!» – слышалось с разных сторон.

Первый шаг к созданию собственной торговой сети в Санкт-Петербурге был сделан.

XXIV

По сравнению с началом 90-х жизнь в Москве заметно изменилась. Оживилась торговля, на прилавках появились товары, возникло множество частных компаний и предприятий. Уже два года пост мэра столицы занимал Юрий Лужков. Казалось бы, совсем недавно – чиновник средней руки, теперь он стал могущественным человеком. Снабжению Москвы продовольствием Юрий Михайлович придавал огромное значение. А ситуация в пищевой промышленности складывалась на тот момент далеко не блестяще. Большинство производственных предприятий дышали на ладан, объемы выпуска продукции почти везде падали. Мясокомбинаты – «Микоян», «Останкино», «Бирюлево» – умирали на глазах. Прилавки заполнили импортные товары. Отечественная продукция проигрывала импорту вчистую: и по качеству, и по ассортименту, и по дизайну упаковки. Естественно, любой пример возрождения пищевых предприятий столицы

значил для мэра чрезвычайно много. На фоне всеобщего упадка Черкизовский комбинат поражал воображение. Все падали – мы росли. Конечно, это не могло не привлечь внимание городского головы.

Лужкову необходимо было продемонстрировать стране, что пищевая промышленность Москвы не умирает, что есть ростки возрождения. Как это сделать мэру? Да очень просто. Приехать на успешно работающее предприятие. А дальше пресса и народная молва все сделают сами.

Для нас приезд городского головы значил очень много. Лучшей рекламы для предприятия трудно было придумать. Я много раз просил Женю Пантелеева организовать визит мэра на «Черкизово».

– Жень, надо же ему показать, чего мы достигли, насколько ушли вперед по сравнению с другими московскими мясокомбинатами.

И вот однажды он меня обрадовал:

– Игорь, я согласовал с Лужковым, он к вам приедет. Дату уточним в ближайшие дни.

– Жень! – обрадовался я. – Спасибо огромное!

– Кстати, он очень хорошо о тебе отзывается, – заметил он. – Ты прямо фаворит.

Все наши цифры, все показатели Юрий Михайлович, конечно, знал. Но одно дело статистические выкладки, и совсем другое – увидеть своими глазами и показать всей стране одно из крупнейших производственных предприятий Москвы в действии. К тому же он отлично помнил, как «Черкизово» закрыло дыру в снабжении столицы продовольствием, когда случилась авария на Царицынском мясоперерабатывающем комбинате.

Перед его приездом территорию комбината тщательнейшим образом обследовала служба охраны. Разработали план прохода, предупредили, что босс после операции, подниматься по лестницам ему тяжело. За несколько часов до

знаменательного события начали собираться журналисты. Двор заполнили фургончики телеканалов, собралась целая толпа репортеров, вооруженных теле- и фотокамерами, микрофонами, диктофонами.

И вот...

Такого «Черкизово» еще не видело! К главному входу подкатила кавалькада машин: сначала лимузины, за ними – джипы сопровождения с мигалками. Сотрудники комбината прилипли к окнам. Я и все руководство встречали гостей прямо во дворе. Еще бы! Не каждый день к нам приезжает мэр Москвы.

Лужкова сопровождала многочисленная свита – едва ли не все московские министры были тут. Юрий Михайлович считал чрезвычайно важным показать кабинетным чиновникам реальные, практические примеры успешного хозяйствования.

То, что они увидели на комбинате, наших гостей впечатлило.

– В такое сложное время практически из руин создать мощное суперсовременное предприятие! Вне всякого сомнения, «Черкизово» сегодня – флагман московской промышленности, а его генеральный директор Игорь Бабаев – один из лучших руководителей московских производств, – не скрывая восторга, говорил Лужков на телекамеры прямо в цеху.

Это был триумф.

Позже, уже не под запись, похлопав меня по плечу, Юрий Михайлович признался:

– Все помню, Игорь. Не ошибся я в тебе.

Так совпало, что несколько дней спустя, проезжая по Москве, Лужков остановился у нашего фургончика выездной торговли. Не заметить наш магазин на колесах было просто невозможно. Прекрасно оборудованный фургон разительно отличался от замызганных ларьков и прочих

торговых точек в тогдашней Москве. На кузове развевались флаги с эмблемой «Черкизово». На видном месте располагался монитор, на котором непрерывно демонстрировалось видео о том, как производятся продукты, лежащие тут же на витрине.

Лужков ознакомился с ассортиментом, посмотрел на цены. Вечером на канале РТР вышел репортаж.

– Бабаев принял Черкизовский завод в ужасном состоянии семь-восемь лет назад, – говорил в камеру Юрий Михайлович. – Он начал делать правильные шаги: во-первых, перестройка, введение ответственности людей за свою работу, во-вторых, инвестиции в новые технологические линии, в-третьих, расширение потенциала производства, приемных, холодильных и перерабатывающих мощностей. Вот эти три начала плюс его очень активная, необычайно энергичная деятельность дали нам сейчас совершенно новый завод. «Черкизово» не узнать! То, что было семь-восемь лет назад, и то, что сегодня мы имеем, – это два радикально отличающихся друг от друга предприятия. И здесь заслуга, конечно, Бабаева.

Поговорили корреспонденты РТР и с покупателями – благо искать их не пришлось, около наших фургончиков народу всегда хватало. Еще бы! Ведь наши цены выгодно отличались от цен практически в любом другом магазине: «Черкизово» торговало на выезде с минимальной наценкой – не больше десяти процентов. Она лишь покрывала издержки, связанные с доставкой. Никаких посредников, накручивающих цены, между нами и потребителем не было.

– Мне нравятся, например, здесь сардельки, – с готовностью откликнулась на призыв поделиться своим мнением немолодая благообразная дама с хорошо узнаваемой московской речью. – Все чистенько, аккуратненько. Очень удобно, рядышком. У нас магазинов здесь почти нет, чтобы купить колбаску. Я очень довольна.

– Почему покупаю в фургончиках «Черкизово»? – поделился мужчина лет пятидесяти в добротном пальто. – По трем причинам: во-первых, качество, во-вторых, цены и, в-третьих, цивилизованная форма торговли. Надоели эти хибары, в которых не знаешь, какую инфекцию можно подхватить.

Приезд мэра и эта то ли импровизированная, то ли запланированная остановка у нашей точки выездной торговли не прошли незамеченными. Поднявшаяся вокруг «Черкизово» шумиха сделала комбинату сумасшедший пиар. Демонстративное одобрение Лужковым нашей работы во многом помогло мне решать проблемы в московском правительстве. В любом властном кабинете, куда бы я ни пришел, двери теперь распахивались настежь.

XXV

— Игорь, Цирюльников тебя просит к телефону, — окликнула меня Лида откуда-то из глубины дома. — Говорит, срочно.

Не иначе, действительно что-то срочное, раз звонит домой в выходной день, — подумал я.

— Игорь! — голос Димы срывался от волнения. — У меня проблема.

— Дима, привет, — откликнулся я. — Что стряслось? Откуда ты звонишь?

— Да в Москве я! Еду в такси из аэропорта. Могу прямо сейчас к тебе подскочить? Срочно поговорить надо.

— Конечно.

Минут через сорок он был уже у нас в Жаворонках. Влетел, как ошпаренный, едва поздоровался.

— Дим, да что с тобой? — не мог я понять. — Ты дерганный какой-то.

– Дерганный! Будешь тут дерганный! Меня сейчас чуть не загребли!

– Кто? Где? Ты можешь сесть и членораздельно объяснить, в чем дело?

– В Шереметьево. Пограницы, – он, казалось, все не мог перевести дух.

– Что ж такое ты вез? – удивился я.

Он поморщился.

– Да часы, мать их...

– Так, Дим, – я говорил подчеркнуто размеренно, стараясь его успокоить, – давай рассказывай все с самого начала, а то ничего понять невозможно.

– Ты ведь в курсе, что у Гайдамака в Москве бутики, – начал он.

– Первый раз слышу!

– Ну, неважно. Так вот, время от времени я вожу туда из Парижа часы – «Патек Филипп», «Ролекс», в общем, высокие марки, по пятнадцать-двадцать тысяч долларов каждые. Не декларирую, просто по карманам распахиваю и иду спокойно через зеленый коридор. Сколько раз уж так ездил, всегда без сучка без задоринки.

Я скептически покачал головой.

– Ну ты даешь! Ясно же, что это прокатывает до первого случая...

– Вот этот случай и настал, – он сокрушенно опустил голову. – Прилетел налегке, без багажа, только ручная кладь, прошел паспортный контроль, иду себе спокойно, вдруг ко мне подкатывают два пограничника. «Пройдемте, – говорят, – для досмотра». Отвели меня в свою комнатенку, выпотрошили сумку из ручной клади – там нет ничего. Личный досмотр. Ну, вытащили у меня все из карманов, разложили на столе. У них аж глаза загорелись: там часов на пару сотен тысяч! Достают бланки, собираются протокол писать. Пока они возились, я

попросился выйти в туалет. Взял сумку и слинял оттуда, пока не спохватились.

– Так все часы там у них остались?

– Ну конечно! Аккуратненько в рядочек на столе разложили, любуются.

– Дима, у меня нет слов... – только и смог выдавить я.

– Игорь, ты понимаешь, это же все, кранты! – он поднял на меня полные ужаса глаза. – Они мои паспортные данные записали. Как я теперь вылечу обратно? Меня же на любом кордоне тормознут!

Я ухмыльнулся.

– Так, давай рассуждать. Они куда-то успели сообщить о твоём задержании?

– Нет.

– Какие-то документы оформляли?

– Только собирались.

– Значит, можешь спать спокойно, – резюмировал я. – Ты же не будешь заявлять, что у них часы оставил? Они подождут немного для верности, убедятся, что никто не пытается ничего требовать, и все. Часов этих нет, никто их не видел, нигде они их фиксировать не будут. Не было никакого задержания, твои данные нигде не фигурируют, никто никуда их не станет передавать.

– Хм... – он задумался. – А ведь ты прав. Как это я сгоряча не сообразил?

– Паника – плохой советчик, – я похлопал его по плечу.

Цирюльников с облегчением откинулся в кресле, закинул руки за голову.

– Ладно, по крайней мере, кутузка мне не грозит. А вот что я Гайдамаку скажу? Он же в результате влетел на неслабую сумму.

– А Гайдамаку я тебе советую сказать, что больше так подставляться ты не будешь. Я вообще поражаюсь – как ты мог пойти на такой риск? Да еще и не один раз!

– Какой там один! – подхватил он. – Раз двадцать мотался, не меньше!

– Именно! Неужели непонятно, что в такой ситуации неизбежно попадешься, это только вопрос времени? А Аркадий молодец, ничего не скажешь, – таскать каштаны из огня чужими руками!

– Да, в этом он мастер, – пробормотал Цирюльников себе под нос, словно ни к кому не обращаясь.

Тут нас прервала Лида, позвала обедать. За столом скользкой темы мы не касались, просто делились новостями. Позже уселись в кресла у камина, и я завел с Димой разговор, который планировал уже некоторое время. Пожалуй, решил я, для него настал самый подходящий момент.

– Дим, ну ты пришел в себя?

– Да, Игорь, спасибо. От сердца отлегло.

– У меня к тебе серьезное предложение.

Цирюльников с интересом взглянул на меня.

– На мой взгляд, твое сотрудничество с Гайдамаком изжило себя, – начал я. – И сегодняшний инцидент – тому подтверждение. У меня в Европе дел все больше: объемы растут, круг связей расширяется. Хочу тебе предложить полностью перейти ко мне. Платить я готов больше, чем платил тебе Гайдамак. Функционал ты знаешь, опыт работы со мной у тебя уже есть. Как ты на это смотришь?

– Игорь, – ответил он, – честно говоря, я ждал этого предложения. И готов согласиться. Но сначала я должен обсудить с тобой одну очень непростую тему.

– Что-то сегодня у нас прямо день непростых тем, – усмехнулся я. – Ну, рассказывай.

– Когда я только приехал в Париж, мы с партнером взяли кредит и купили магазин. Только вскоре выяснилось, что попали мы на жуликов. Магазин оказался заложен-перезаложен, к тому же мы еще не битые были, не тертые, обвести нас вокруг пальца ничего не стоило, вот они под

шумок и втюхали нам вместе с магазином всю компанию. А на ней долгов было выше крыши. Я, собственно говоря, и начал работать на Гайдамака ради того, чтобы по этим кредитам расплатиться. Банкиры мне пошли навстречу, согласились на реструктуризацию, но я все равно не укладываюсь. Долги растут, как снежный ком, и теперь меня прижали к стенке: либо ты расплачиваешься, либо мы идем в суд. Так что я сейчас практически на волоске. Я потому и с часами этими влип. Думаешь, я не понимал, что это опасно? Просто деваться было некуда – этот долг висит на мне, как камень на шее. А Аркадий за это платил. В общем, если у тебя есть возможность, помоги мне его погасить. Иначе меня просто посадят. А я, работая на тебя, постепенно его закрою.

Дима помолчал, задумчиво поворошил угли в камине, а потом продолжил:

– Игорь, мне очень непросто об этом говорить, но сейчас это для меня буквально вопрос жизни и смерти.

– О какой сумме идет речь? – поинтересовался я.

– Около двухсот тысяч долларов.

– Дима, – ответил я, – я тебя прокредитую в счет будущей зарплаты. Но, сам понимаешь, мне нужна работа с полной отдачей.

– Игорь! – воспрянул он. – Ты ж меня знаешь! Я в лепешку расшибусь! Спасибо тебе огромное, ты меня просто спасаешь.

Отныне Цирюльников полностью работал на меня.

XXVI

— **В**се-таки, что ни говори, нет лучше отдушины, чем теннис, — отдышавшись после нашего очередного сражения на корте, Женя Пантелеев зачихлил ракетку.

Мы с ним отправились в сауну. Позже, уже за столом, подцепив на вилку ломтик свежайшей ветчины, он завел разговор о деле.

— Юрий Михайлович хочет с тобой поговорить, подъезжай завтра в мэрию к одиннадцати.

— В любое время суток! — с готовностью откликнулся я. — Что за разговор?

— Да все та же тема... Мало нам проблем с «Микояном», так еще и «Бирюлево» на нашу голову. Он хочет предложить тебе забрать завод.

— А что там такое? — удивился я. — Я же был там, когда его запускали. Альбино Ариас там директорствовал, бывший заместитель Чолокяна. Он и пригласил меня на

шумок и втюхали нам вместе с магазином всю компанию. А на ней долгов было выше крыши. Я, собственно говоря, и начал работать на Гайдамака ради того, чтобы по этим кредитам расплатиться. Банкиры мне пошли навстречу, согласились на реструктуризацию, но я все равно не укладываюсь. Долги растут, как снежный ком, и теперь меня прижали к стенке: либо ты расплачиваешься, либо мы идем в суд. Так что я сейчас практически на волоске. Я потому и с часами этими влип. Думаешь, я не понимал, что это опасно? Просто деваться было некуда – этот долг висит на мне, как камень на шее. А Аркадий за это платил. В общем, если у тебя есть возможность, помоги мне его погасить. Иначе меня просто посадят. А я, работая на тебя, постепенно его закрою.

Дима помолчал, задумчиво поворошил угли в камине, а потом продолжил:

– Игорь, мне очень непросто об этом говорить, но сейчас это для меня буквально вопрос жизни и смерти.

– О какой сумме идет речь? – поинтересовался я.

– Около двухсот тысяч долларов.

– Дима, – ответил я, – я тебя прокредитую в счет будущей зарплаты. Но, сам понимаешь, мне нужна работа с полной отдачей.

– Игорь! – воспрянул он. – Ты ж меня знаешь! Я в лепешку расшибусь! Спасибо тебе огромное, ты меня просто спасаешь.

Отныне Цирюльников полностью работал на меня.

XXVI

— Все-таки, что ни говори, нет лучше отдушины, чем теннис, — отдышавшись после нашего очередного сражения на корте, Женя Пантелеев зачихлил ракетку.

Мы с ним отправились в сауну. Позже, уже за столом, подцепив на вилку ломтик свежайшей ветчины, он завел разговор о деле.

— Юрий Михайлович хочет с тобой поговорить, подъезжай завтра в мэрию к одиннадцати.

— В любое время суток! — с готовностью откликнулся я. — Что за разговор?

— Да все та же тема... Мало нам проблем с «Микояном», так еще и «Бирюлево» на нашу голову. Он хочет предложить тебе забрать завод.

— А что там такое? — удивился я. — Я же был там, когда его запускали. Альбино Ариас там директорствовал, бывший заместитель Чолокяна. Он и пригласил меня на

открытие. 1988-й год, как сейчас помню. Я еще не был директором. Ходил по цехам, разглядывал, завидовал, какое там все новенькое, красивое, с иголки. Ни в какое сравнение не шло с руинами, что были тогда на «Черкизово».

– Ты знаешь Ариаса?

– Конечно! И Геннадия Горемыкина, его главного инженера, – он был начальником техотдела в министерстве мясной и молочной промышленности. Они же после развала минмясомолпрома пришли на комбинат.

– Ну, Ариаса там уже нет, Горемыкин рулит. Довел комбинат до ручки. Производство, в сущности, стоит. Загрузка пятнадцать процентов, нет оборотных ресурсов. Люди полгода практически не работают, по домам сидят. Так что вся надежда на тебя, Игорь.

– Да куда мне еще один хомут на шею, Жень? Я же только-только выкарабкиваюсь из своих проблем. И так закредитован по уши, а тут еще один комбинат, причем, мягко говоря, не в лучшем состоянии.

– Ну, комбинат-то не старый. Просто запущенный до основания. Толкового хозяина там нет, – убеждал Пантелеев.

– Наверняка еще и с долгами?

– Да, кредитов там порядочно. Больше половины – деньги правительства Москвы, которые мы выделяли на закупку сырья, остальные – банковские.

М-да... Я вздохнул. Знакомая схема. Лужков, пытаясь поддержать московскую промышленность, создал капкан, в который сам же и угодил. Федеральное снабжение умерло, и, чтобы обеспечить предприятия сырьем, он расширил департамент продовольствия. Только это была воровская кормушка советского образца. Ушлые люди делали на закупках деньги, и возвращение выделенных средств в городскую казну затягивалось до бесконечности. Он пытался поддерживать предприятия, но не все работали так же эффективно, как «Черкизово». Разваленные мясокомбинаты эти деньги просто профукали.

– Жень, ты же понимаешь, насколько это осложняет дело, – протянул я.

– Да все я понимаю, – сокрушенно согласился он. – Мы его с кем только не обсуждали. Ходорковскому предлагали – ни в какую. Говорит: «Ладно, кредитные ресурсы банка я возьму на себя, а вот средства правительства Москвы пусть Лужков спишет, тогда согласен». А куда мы эти долги спишем? Нет у нас таких прав. Чудес не бывает, – Женья помолчал, словно давая мне время осмыслить услышанное. – И все же я тебе рекомендую присмотреться внимательно к этому предложению. Мне кажется, тебе это по силам. Ты же профессионал, ты другими глазами смотришь. Тем более, Юрий Михайлович хорошо к тебе относится, ситуацию знает не понаслышке и готов реструктурировать кредит ради того, чтобы решить эту проблему.

На следующий день мы с Женей были в кабинете мэра.

– Игорь, ну сколько можно с «Черкизово» возиться? – взял быка за рога Лужков. – Ты уже сделал его флагманом, пора идти вперед.

Я заикнулся про долги.

– Мы разработаем льготную схему погашения, плюс с учетом всех обстоятельств отдадим тебе контрольный пакет акций по номиналу, – ответил он. – Соглашайся. Это стоящее предложение. Комбинат-то, считай, новый. Порядок наведешь там. Ты же это уже проходил.

– Вот именно, Юрий Михайлович, проходил, – кивнул я. – Черкизовский тоже был практически новый, его за десять лет угробили до состояния руин. Дайте мне хотя бы посмотреть, что там происходит.

– А вот это уже разговор, – улыбнулся Лужков. – Время поджидает. Женья, прямо сейчас садитесь с Игорем в машину и дуйте в Бирюлево. Завтра жду ответ.

На «Бирюлево» нашему взору предстала удручающая картина. Все это я уже видел – точь-в-точь «Черкизово»

времен незабвенного Лазуткина. Завод почти стоял. Анти-санитария жуткая, оборудование в чудовищном состоянии, народ пьет... Производственные мощности огромные, а колбасы производили всего пятьсот тонн в месяц. Мы в то время уже десять тысяч тонн выпускали! Позорище, иначе не скажешь. Горемыкин только разводил руками:

– Игорь, ну а что я мог поделаться? Я ж не директор, я главный инженер, в финансы не лез поначалу... Потом влез, а там бардак еще похлеще, чем в цехах!

В общем, все просто пустили на самотек и довели завод практически до банкротства.

С другой стороны, размышлял я, есть и плюсы. Комбинат стоит на окраине города, как и «Черкизово», близко к кольцевой. Постройки относительно свежие, во вполне приличном состоянии. Это вселяло надежду.

– Жень, – я решительно повернулся к Пантелееву, – я согласен. Беру. Но при одном условии: поговори с Лужковым об отсрочке платежей за сырье департаменту продовольствия, дайте мне оклематься. И с банкирами пусть помогут мне утрясти, чтобы согласились на льготную схему погашения и реструктуризацию кредитных ресурсов банка. Без этого поднять предприятие нереально.

Буквально за несколько дней все организационные вопросы были решены: комбинат передавался мне в трастовое управление с правом последующего выкупа.

Безумный шаг? Ну, возможно, в какой-то степени. Рискованный? Безусловно. Импульсивный? Вот уж нет. Я продумал все почти мгновенно. Да, на них висят крупные кредиты. И у нас долгов порядочно. Они производят в день пятнадцать-двадцать тонн колбасы, а при грамотной организации дела могли бы сто двадцать. Если мы нарастим объем (а мы нарастим!), доля кредита на единицу продукции ощутимо упадет. Вот такая арифметика. Значит, пора было браться за дело. И я взялся.

XXVII

В том, что Бирюлевский комбинат удастся поднять из руин, сомнений у меня не было – поднял же «Черкизово», значит, и этот осилю. Главная проблема, как всегда, заключалась в том, где взять на это деньги. В России рассчитывать было больше не на кого. Я поделился своей проблемой с гендиректором «Чизхольма» Джефом Ралли.

– Джеф, с финансами сейчас очень сложно, оборотных средств практически нет, кредитная нагрузка огромная, а мне нужно реконструировать Бирюлевский комбинат. Ты можешь увеличить мне кредитную линию по сырью? Ты же понимаешь: как только запустим обновленное «Бирюлево», объем закупок мяса ощутимо вырастет. Так что это и в твоих интересах тоже.

– Игорь, период консигнации мы тебе увеличим, дадим отсрочку, – согласился Джеф. – Но ты же понимаешь, что это только часть проблемы. А нужно решать ее целиком. Тебе надо ехать в Европу и пытаться получить кредиты

там. Россия сейчас у всех на слуху, можно рассчитывать на поддержку. Разница в стоимости денег в России и в Европе просто колоссальная.

– Джеф, – отвечал я, – деньги там, безусловно, есть, и гораздо дешевле, чем в России, но кто ж мне их даст?

– Поедем вместе, – пообещал Джеф. – У меня, как ты понимаешь, обширный круг знакомств – банкиры, руководство инвестиционных компаний. Начнем с Англии, я там как рыба в воде. Познакомлю тебя, попытаемся что-то сделать.

Мои сотрудники собрали все возможные информационные материалы, чтобы потенциальные инвесторы могли получить наиболее полное представление о динамике развития Черкизовского комбината и перспективах «Бирюлево», издали впечатляющий красочный буклет, и мы с Джефом отправились в Европу в надежде, что удастся пробить финансирование.

Задача оказалась непростой. С нами с готовностью встречались – репутация Джефа открыла мне многие двери в западном деловом мире – с интересом выслушивали, расспрашивали о деталях, об особенностях ведения бизнеса в сегодняшней России. Но когда дело доходило до выделения средств, выдвигали такие условия, выполнить которые в тот момент было абсолютно нереально.

– Игорь, мы все понимаем, – говорили мне в одном из крупных европейских банков. – Мы полностью доверяем тебе, поручительство Джефа дает нам для этого все основания. Но чтобы рассматривать вопросы выделения финансирования, необходимо либо иметь гарантию одного из ведущих банков России, либо провести западный аудит.

Гарантии банков России – это было что-то из области фантастики. Я уже сталкивался с этим несколько лет назад, в самом начале сотрудничества с «Чизхольмом». Этот

вариант даже рассматривать не имело смысла – слишком высокую плату просили банки за такие гарантии.

О том, чтобы представить европейским финансовым структурам результаты российского аудита, тоже никто и слышать не хотел.

Честно говоря, я даже был готов отдать в залог пакет акций. Это же не Россия с ее диким зарождающимся капитализмом, это цивилизованные структуры, тут это не опасно: расплачусь – вернут. Но и это, увы, не сработало.

– Игорь, ты пойми, – объяснял мне Джеф, – для них Россия – это такая тьмутаракань! Никакие акции, зарегистрированные в российских реестрах, здесь в расчет брать не будут. Для них это все равно что фантики.

– Джеф, – спросил я, – так как же мне действовать?

– Игорь, выход один: надо делать западный аудит. Привлечь Ernst & Young либо какую-то другую аудиторскую компанию, только обязательно крупную, авторитетную, с именем. Такие компании уже работают в России.

– Джеф, – удивлялся я, – а чем их наш аудит не устраивает? Почему такое недоверие?

– Игорь, это не недоверие, – объяснял он мне. – Это здравый смысл. Ты понимаешь, что такое российский аудит? Вот, смотри: я приезжаю на российское предприятие, вижу, какой там развал. А потом смотрю аудит: все нормально! А там кроме вранья ничего нет. Сплошь дутые цифры. Естественно, я этому аудиту поверить не могу. А банкиры и инвестиционные компании – тем более! Кроме того, за российским аудитом тянется некий советский флер, а это сразу настораживает. Ну как ему верить? Ты поставь себя на их место. Кто несет ответственность за этот российский аудит? Да никто! Пиши что хочешь – и ничего тебе за это не будет. А Ernst & Young, да и любая другая западная аудиторская компания,

за достоверность отвечает головой! Если выявят малейшую фальсификацию – им конец, их могут просто разорить. Если российская компания не хочет делать нормальный, принятый во всем цивилизованном мире аудит, значит, у нее рыльце в пушку. Есть что скрывать. Вот такая логика.

– Ну и задачка, – обескураженно протянул я. – Даже не представляю, с какого боку к ней подойти.

– Да брось ты, – принялся успокаивать меня Джеф. – Думаешь, ты первый? В добывающей промышленности российские компании уже вовсю работают с западным аудитом – и нефтяники, и газовики. У них просто другого выхода нет, иначе их никто на Западе кредитовать не будет. Ну, может, конечно, пищевая промышленность у вас пока еще так далеко не продвинулась, и, если ты начнешь, действительно станешь первым.

– Ну, ты скажешь! – усмехнулся я. – Где добывающие компании и где мы! Там люди на полезных ископаемых сидят, деньги лопатой гребут. А мы все своим горбом.

– А дело не в этом, – не сдавался Джеф. – Ты посмотри, как у вас организована работа с финансами. Мы же с тобой уже сколько лет сотрудничаем, я у тебя на комбинате все вдоль и поперек знаю. У вас есть бухгалтерия, есть экономический отдел, а финансового департамента и в помине нет! Нет финансового директора, который формирует бюджет. А у нас-то это первооснова! Так что давай, перенимай этот опыт.

Вернувшись в Москву, я огорошил Мамиконяна:

– Миша, я привык возвращаться с победой. Но сегодня я побежденный...

Мамиконян слушал о наших злоключениях и мрачнел на глазах. Однако, когда под конец я рассказал ему о разговоре с Джефом, в глазах его зажегся огонек азарта. Как я и предполагал, идею Джефа он горячо поддержал.

– Игорь Алексеевич, обязательно надо заказать аудит у западной аудиторской компании! А в перспективе – взять в штат западного финансиста.

– Еще не легче, – поморщился я. – И к кому нам имеет смысл с этим обратиться?

– Я наведу справки, – пообещал Мамиконян.

XXVIII

— **Л**идусь, что-то ты последнее время хандришь. Что-то не так?
Лида поежилась.

— Не то чтобы не так... Просто, ты же знаешь, я терпеть не могу ноябрь в Москве. Сколько лет здесь живем, а все никак не могу привыкнуть к этой хмари. Южного человека не переделаешь.

Что говорить, конец ноября в здешних местах – пожалуй, самое мрачное время. Хмуро, слякотно, рано темнеет. Снега еще нет, и город превращается в какое-то размытое серо-черное пятно. Ветрено, зябко. Хочешь не хочешь захандришь.

— А знаешь что? Давай съездим в тепло. Хотя бы ненадолго.

— Ой, было бы здорово! – оживилась Лида. – Устроим себе предзимнюю профилактику.

— Ага, – улыбнулся я. – Запасемся теплом и солнцем до весны.

– Только... – она опять погрузнела.

– Что?

– Детей с учебы сейчас не сорвешь. У них семестр заканчивается, самое горячее время.

– Ничего страшного, – примирительно проговорил я. – Разочек съездим без них. Позовем Цирюльникову с Анной-Мари для компании.

(С французенкой Анной-Мари, подругой Димы, элегантной дамой чуть за сорок, мы были хорошо знакомы.)

Лида повеселела:

– А потом сразу в «Розенберг» на рождественские праздники!

Я позвонил в Париж.

– Дим, ты столько переговоров за последнее время провел! Думаю, пора отдохнуть. Давайте съездим куда-нибудь в тепло – мы с Лидой и ты с Анной-Мари.

– Игорь, вот это сюрприз! Спасибо!

– Куда бы нам двинуть? Есть на примете какое-то хорошее место?

– Дай подумать... Знаешь, Гайдамак очень хвалил отель «Роял Палм» на Маврикии. Там сейчас самый сезон.

– Отлично! – согласился я. – Позвонишь им, закажешь?

– Конечно.

Маврикий не обманул наших ожиданий. После хмурой предзимней Москвы мы, словно по мановению волшебной палочки, оказались в тропическом раю. Море, солнце, изумительный пляж – Лида мгновенно ожила, московской хандры как не бывало. Не зря летели в такую даль – прямой рейс из Парижа длился больше десяти часов.

Отель действительно оказался невероятно роскошным. На Маврикии «Роял Палм» не знал себе равных. Генеральный менеджер, француз Робер, рассказали нам, сотворил здесь настоящее чудо: выстроил всю структуру, наладил сервис высочайшего класса, нанял великолепных

поваров – мы не уставали восхищаться несравненной французской кухней.

Нас с Робером свел теннис – мы не раз сражались на корте. В свои пятьдесят с хвостиком выглядел он потрясающе: спортивный, подтянутый – просто сгусток энергии.

– Отель принадлежал местным жителям, – рассказывал он. – Когда мы его выкупили, здесь такое было... Вы бы видели! Пришлось все перестроить, создать практически с нуля.

– И какой блестящий результат! – отметил я.

– Да, нам есть чем похвастаться, – усмехнулся Робер. – Например, только что у нас гостил Франсуа Миттеран. Вы разминувшись буквально на пару дней.

Русских постояльцев персоналу «Роял Палм» уже доводилось принимать, но в основном эмигрантов, уже много лет живущих на Западе.

– А вот непосредственно из России у нас пока почти никто не бывал, – рассказывал Робер. – Вы – одни из первых. И для меня очень важно, чтобы через вас в Россию пришла информация о нашем отеле.

Долго валяться на пляже мы не стали, отправились смотреть разноцветные дюны Шамарель.

– Это непременно нужно увидеть, – рассказывал нам Робер, – такого нет больше нигде на земном шаре.

Взглянуть на это чудо действительно стоило: слои песка самых разных цветов – от желтого до фиолетового – чередуются, каким-то загадочным образом не перемешиваясь.

Свзили нас и на священное озеро Ганга Талао, окруженное индуистскими храмами.

– Рекомендую вам осмотреть остров Реюньон, – дал нам совет Робер. – Отсюда летают рейсовые самолеты, а там можно заказать вертолет, чтобы увидеть кратеры вулканов с высоты птичьего полета. Обернетесь за один день, к вечеру вернетесь.

Конечно же, мы согласились и в один из дней вчетвером прилетели в Сен-Дени. Там нас уже ждал вертолет, на котором мы отправились смотреть вулканы – самый высокий на острове Питон-де-Неж, потухший, и Питон-де-ля-Фурнез – пониже, но зато действующий. Увидеть извержение нам не довелось (хотя, как рассказал гид, они происходят чуть ли не каждый год), но и без этого огромные кратеры и склоны, покрытые мощными потоками застывшей лавы, поражали воображение. С борта вертолета мы разглядели небольшую группу людей, отважно карабкавшихся вверх по склону вулкана.

– Да, можно пойти к кратеру в пеший поход, – ответил на наш вопрос гид. – Но это не каждому по силам. И обязательно должны быть профессиональные сопровождающие, самостоятельные маршруты запрещены, это может быть опасно.

Основной минус Маврикия – в его перенаселенности. На острове площадью меньше двух тысяч квадратных километров свыше миллиона жителей. Но у Робера и тут нашлось решение: нас на лодке доставляли на крошечный необитаемый островок в открытом океане, подальше от столпотворения. Какие же изумительные там были пляжи! И никого...

– Слушай, а что нам возвращаться в отель? – в шутку спросил я Лиду. – Тут такая красота! Может, взять палатку и заночевать прямо здесь? Что туда-сюда мотаться?

На обратном пути, когда, распрощавшись в Париже с Димой и Анной-Мари, мы сели в самолет на Москву, Лида сказала:

– Надо обязательно свозить сюда детей.

– Конечно, свозим, – пообещал я.

XXIX

Год пролетел как одно мгновение. И вот мы с Лидой снова приехали в «Розенберг» на рождественский вечер. Цветы, еловые лапы, сияние огней. Знакомые лица. Мальчики, друзья Сережи и Жени, вытянулись за год, повзрослели. Девочки – да их и девочками уже язык не повернется назвать! – элегантные юные барышни.

Перед началом праздника мы заглянули к директору.

– Должен признаться, я потрясен! – поздоровавшись, воскликнул герр Гадеманн. – Как вам это удалось? Женю просто не узнать!

– Он очень старался, – не скрывая гордости, проговорила Лидя.

– У него был мощный стимул, – добавил я. – Очень хотелось вернуться в вашу замечательную школу. Ну и мы, конечно, приложили все усилия.

– Примите мои поздравления! – директор пожал мне руку. – Это просто другой человек! Откуда что взялось: и собранность, и ответственность!

После торжественной части, выступлений учеников и праздничного ужина, уже в кулуарах, у меня состоялся странный разговор с отцом Сережиного однокашника Даниила, питерским бизнесменом Евгением Купсиным.

Разговор зашел о Петербурге.

– Все-таки Питер, конечно, пока отстает от Москвы по инфраструктуре, – заметил я.

– Ну, это до поры до времени, – усмехнулся Евгений. – Северная столица еще даст фору москвичам, вот увидите.

– Очень на это надеюсь, – подхватил я. – Мы ведь там открываем магазины. И квартиру недавно купили в самом центре.

Лицо Евгения посерьезнело.

– Игорь, – немного поколебавшись, понизив голос, произнес он, – пожалуй, я должен тебя кое о чем предупредить. Это, конечно, не мое дело, но у меня сложилось впечатление, что твои ребята в Питере что-то мухлюют.

В ответ на мой вопросительный взгляд Евгений задал неожиданный вопрос:

– Тебе известно, по какой цене ты покупаешь объекты?

– Конечно, – я пожал плечами.

Евгений покачал головой.

– Видишь ли, квартиру на Адмиралтейской продавала моя компания. И я должен тебе сказать, по какой цене мы ее продали, а там уже думай сам. Мы получили за нее сто тридцать пять тысяч долларов.

Честно говоря, я был настолько воодушевлен Жениными успехами и восторженным отзывом директора, что не особенно заострил в тот момент внимание на этом сообщении.

После праздника в школе мы всей семьей отправились кататься на лыжах в Арозу. До сих пор не могу забыть, как

нас на вертолете доставляли на вершину горы и мы не по оборудованной трассе, а по нетронутому, дикому склону мчались с детьми на лыжах! Мы, конечно, лыжники неплохие, но все же любители, не профессионалы. Только сейчас я понимаю, насколько это было опасно. А тогда – хоть бы что. От высоты захватывало дух! Азарт взял верх над осторожностью, эйфория заглушила инстинкт самосохранения. Но судьба уберегла.

XXX

Результаты реконструкции «Бирюлево» уже были видны невооруженным глазом. Комбинат преобразился с каждым днем.

– Ну я же говорил! А ты еще сомневался! – Женя Пантелеев похлопал меня по плечу. – Года не прошло – а «Бирюлево» не узнать!

– Да, подняли комбинат, – не без гордости кивнул я.

Нам и правда было чем гордиться. Получив Бирюлевский мясоперерабатывающий завод в трастовое управление, я начал с главного: надо было собрать энергичную, профессиональную, работоспособную команду. С Горемыкиным мы расстались – разница менталитетов оказалась непреодолимой. Зато выяснилось, что на дышавшем на ладан производстве есть несколько молодых квалифицированных ребят, полных энтузиазма и жаждавших перемен. На них-то я и опирался. Сразу заметил Лену Траханову; как она выделялась в окружающем сонном царстве – и

внешностью, и работоспособностью! Ну и, конечно, привел новых людей.

С Черкизовского комбината сюда перешли Андрей Чолокян и Сергей Руденко, которого я несколько лет назад переманил с Сочинского мясокомбината. Экономистом я взял Артура Миносянца (с его отцом, Мануком, нас связывала дружба еще со времен Армавира; как-то Манук посетовал, что сын, грамотный специалист, прозябает в захолустье – ни работы нормальной, ни перспектив; я предложил ему переехать в Москву).

На комбинате быстро навели порядок, все вылизали и вычистили, наладили оставшееся оборудование, поставили к нему вменяемых людей. Все колбасное производство мы сосредоточили на втором этаже, грамотно организовали рабочее пространство, выстроили замкнутую цепочку от холодильника до термической обработки. Провели техническое перевооружение. Обновили ассортимент: запустили колбасу в полиамидной оболочке с очень удачной рецептурой, начали делать недорогие сосиски с запахом дымка. Для их производства мы установили полностью автоматизированную линию: закупили эмульсаторы «Коззини», непрерывно действующий термоагрегат по варке сосисок «Алкар» и новые термататы. Завод заработал на полную мощность.

Помимо колбасных изделий на «Бирюлево» изначально производили пельмени и замороженные котлеты. Линия по производству котлет была очень неплохая, особенно немецкий скороморозильный агрегат карусельного типа. Мы ее доработали, купили концевую установку по упаковке и наладили вполне успешный выпуск полуфабрикатов и наггетсов. А вот пельмени клепали на каких-то совсем уж допотопных агрегатах, Лена Траханова вспомнила, что их устанавливали-то уже не новыми. Тут «Бирюлево» проигрывало конкурентам по качеству (на рынке к тому времени уже появились равиоли из тонкого теста, которые

производили на итальянском оборудовании), но зато выигрывало в цене. Производство пельменей больших прибылей не приносило, но, по крайней мере, себя окупало.

Комбинат просто ожил. Теперь он молотил на полную катушку. Конечно, положение наше было далеко не безоблачное. Долги мы потихоньку закрывали, но тем не менее суммарная задолженность «Черкизово» и «Бирюлево» по-прежнему устрасала своими масштабами. Однако в будущее я смотрел с оптимизмом: удалось получить рассрочку по выплатам, а главное – теперь, с присоединением Бирюлевского комбината, Черкизовская группа заняла очень весомую долю московского рынка. Это обнадеживало.

И тут... Беда пришла откуда не ждали.

Как мы и договаривались с самого начала, я получил «Бирюлево» в трастовое управление с правом льготного выкупа акций. Выкуп мы оформили, а спустя немного времени разразился скандал. В результате проверки, проведенной Счетной палатой, выяснилось, что трастовый договор был составлен с нарушениями и выкуп группой «Черкизово» контрольного пакета акций Бирюлевского мясокомбината должен быть аннулирован. Как гром среди ясного неба!

Я поручил нашему юридическому отделу провести экспертизу.

– Игорь Алексеевич, – через несколько дней докладывал мне Юрий Дьячук, – к сожалению, я вынужден констатировать, что эксперты Счетной палаты правы. Законодательство не допускает автоматического получения права выкупа при передаче предприятия в трастовое управление.

– Твою ж мать... – пробурчал я. – Юра, а как-то решить это можно?

– Задавал я этот вопрос юристам Счетной палаты, – невесело усмехнулся он. – Говорят – идите в суд.

– А это имеет смысл? – поинтересовался я. – На твой профессиональный взгляд, шансы есть?

– Почти нулевые, – ответил Дьячук. – Проигрышное дело. Только время потеряем.

Я взялся за телефонную трубку.

– Надо бы с Пантелеевым посоветоваться. Это его сфера. Давай-ка мы с тобой съездим к нему, поговорим.

Женя Пантелеев принял нас в тот же день. Он был откровенно расстроен.

– Игорь, я все проверил. Никуда не денешься, надо признать. Спешили, не учли все обстоятельства, недостаточно корректно составили документы.

– Жень, а как это исправить? Неужели все вот так рухнет? Ну должны же быть какие-то пути?

– Игорь, – вздохнул Женя. – Только аннулировать и начать с чистого листа. Объявлять аукцион и участвовать на общих основаниях.

Ничего себе! Это был удар ниже пояса.

– Жень, а это не подстава? – спросил я, когда Юра Дьячук распрощался и мы остались вдвоем. – Получается, мы год пахали как подорванные, столько сил вложили, столько ресурсов вбухали, вытащили комбинат из ямы, а теперь на готовенькое придет какой-то дядя: «Здравствуйте, Игорь Алексеевич, спасибо вам за труд. А теперь, сделайте милость, собирайте манатки и идите откуда пришли».

– Игорь, не трави душу. Обратно не отматаешь, надо жить с тем, что есть. Будем объявлять открытый аукцион. Готовь инвестиционную программу.

И мы начали все заново.

Это был действительно открытый аукцион. Не с подставными участниками, как это бывало тогда частенько. Все юридически чисто – комар носа не подточит. Хоть под лупой рассматривай. Такой обширной и всесторонне проработанной инвестиционной программы, какую подготовили мы, предложить никто не смог, и аукцион мы выиграли. Бирюлевский мясокомбинат официально стал частью группы «Черкизово».

XXXI

Ноябрьская поездка на острова в Индийском океане не шла у Лиды из головы.

– Обязательно надо свозить туда детей, – то и дело заводила она разговор.

– Конечно, свозим, – обещал я. – И Анну Григорьевну. Ей тоже не помешает отдохнуть. А, собственно, что откладывать? Давайте съездим в мае.

– Да, это было бы идеально, – согласилась Лида. – Учебный год в «Розенберге» как раз закончится, и до выпускных экзаменов в Москве у Сережи будет немного времени.

Каждый год в конце весны Сережа приезжал в Москву сдавать экстерном экзамены за очередной класс. И вот теперь, в июне 1995 года, ему предстояло получить аттестат российской школы.

– На Маврикии мы уже были, – рассуждала Лида. – Хорошо бы посмотреть и другие острова.

– А помнишь, нам там все взахлеб рассказывали про Сейшелы? Может быть, съездим туда? – предложил я.

– Отлично! – согласилась Лида. – Тем более, туда летают прямые рейсы из Парижа.

Дима Цирюльников забронировал нам пятизвездочный отель на острове Ла-Диг.

Этот остров с его девственной природой и безлюдными пляжами с белоснежным песком был бы великолепным местом для отдыха, если бы не отель, в который нас уго-раздило попасть. Едва войдя в холл, мы почувствовали неладное.

– Как тут душно, – поморщилась Лида.

– А комаров-то сколько! – подхватил Женя.

– Сейчас придем в номер, включим кондиционер, и все будет нормально, – попытался разрядить обстановку Сережа.

Не тут-то было. Сколько мы ни бились, кондиционер признаков жизни не подавал. Пришлось открыть окно, и в комнаты тут же налетела туча мошкар. Ванна не блистала чистотой, постельное белье оказалось плохо отглаженным. Я спустился на ресепшен.

– Пожалуйста, поменяйте нам номер.

Портье, даже не подумав улыбнуться клиенту, отрывисто бросил:

– Отель заполнен, свободных номеров нет. А в чем дело?

Я объяснил, что именно нас не устраивает.

– Белье сейчас поменяют, – с недовольной миной пообещал он. – Кондиционеры не работают во всем отеле, отремонтируют через пару часов.

Ни через пару часов, ни к вечеру никто ничего не отремонтировал. Ночью из-за жары и невыносимой влажности мы не сомкнули глаз. Утром невыспавшиеся, искушенные комарами, мы спустились к завтраку и застыли в дверях.

– Ничего себе! – присвистнул я.

То, что здесь высокопарно именовали шведским столом, представляло собой какую-то жалкую пародию.

– Они что, издеваются? – выдохнула Лида, разглядывая кое-как накрошенные кусочки сыра явно не первой свежести и наливая себе какую-то бурду, которая, судя по всему, должна была изображать кофе.

– Вот это мы попали... – протянул я. – Кто бы мог подумать?

– Ты же помнишь «Роял Палм» на Маврикии? – не успокаивалась Лида. – Какая фантастическая разница! Просто небо и земля!

Я снова отправился на ресепшен.

Вместо извинений, обещаний немедленно исправить все недочеты и прочих реверансов, которые последовали бы в любом мало-мальски приличном отеле, мы получили от служащего возмущенную отповедь.

– Вас что-то не устраивает в нашей стране? – заорал он. – Приехали и пытаетесь нам тут диктовать? Думаете, богатенькие, так значит все можно? Я сейчас полицию вызову! Не нравится – скатертью дорога!

Я бросился звонить Цирюльникову.

– Дима, мы тут в такую помойку угодили! Это ад! Нам надо срочно отсюда выбираться, мы ни дня здесь не останемся!

К счастью, ему удалось срочно найти нам номера в «Роял Палм». Ближайший авиарейс на Маврикий был только вечером, и, чтобы скоротать время, мы отправились на лодке осматривать остров. Здешняя природа нас очаровала.

– Вы посмотрите, какие пляжи! – восторгалась Анна Григорьевна. – Какая красота!

– Сервис тут, конечно, никуда не годится, – рассуждал я, – но сами острова дадут Маврикию сто очков вперед.

– Никакого сравнения! – соглашалась Лида. – Надо же – такие райские места и такой жуткий отель!

Только оказавшись в уже знакомом нам «Роял Палм», мы наконец вздохнули спокойно.

— Ну ладно, — Лида положила ладонь мне на локоть. — Забудь. Все хорошо, что хорошо кончается. Вот увидишь: мы тут отлично отдохнем, дети запомнят на всю жизнь.

XXXII

— **Л**ень, ты сегодня в ударе!
Закончив игру, мы с Тягачевым неторопливо шагали к дому.

— Ну а как же! — ответил он мне в тон. — Есть еще порох в пороховницах. Тренируемся помаленьку.

— Да уж, «помаленьку», — передразнил его я. — Загонял — до сих пор не отдышусь никак.

— Да ладно, не прибедняйся, — с усмешкой протянул он. — Вон какую обводку выдал — я и ракетку поднять не успел.

Лида и Света, жена Лени, ждали нас с обедом. За столом о чем только не говорили. Мы рассказали, в какую передрыгу попали на Сейшелах.

— Жуть какая! — ужаснулась Света. — Прямо во всей гостинице не работали кондиционеры?

— Ну да!

— Днем за сорок, ночью — градусов тридцать, — ответила Лида. — Комаров видимо-невидимо!

– Это же не уснешь!

– Так в том-то и дело. Потому мы и сбежали оттуда без оглядки.

Потом разговор зашел об общих знакомых. Мелькнула фамилия Цыганкова.

– О, Коля! – оживился я. – Как-то он совсем пропал из виду. Сто лет не слышал о нем ничего. Ты с ним общаешься?

– Общаюсь, – печально вздохнул Леня. – Игорь, там совсем беда.

– В каком смысле? – оторопело спросил я.

– В прямом. В советские-то времена он был в шоколаде: директор ресторана, деньги, связи, все возможности. А как пошли перестроечные дела, оказалось, что коммерсант он никакой. В новые реалии встроиться так и не смог, из Домжура в итоге вылетел и довольно быстро спился.

– Да что ты говоришь?! – я ошалело уставился на него.

– Да, вот представь себе, – Леня поморщился, словно от зубной боли. – Сейчас сидит без работы.

– На что же он живет? – спросила Лида.

– Соня, жена его, как-то держит семью. Все сейчас на ней.

– Она ведь работала в общепите в кремлевке? – припомнил я.

– Точно, – подтвердил Леня. – Что-то зарабатывает и сейчас. Они, конечно, не голодают, но ведь не только в деньгах дело. Самое страшное – что у него вся жизнь рухнула. Всегда был в гуще событий, телефон трезвонил не переставая, всем был нужен позарез, и вдруг – тишина. Люди, которые у него пороги обивали, забыли, как его зовут. Заниматься нечем, чувствует себя неприкаянным, вот и пьет.

– Да, – протянул я. – Ты меня просто огорошил. Я и понятия не имел, что там все так плохо.

– Игорь, ты бы подумал, куда его можно пристроить, – предложил Леонид. – Может, в пищеблок на каком-нибудь

из твоих предприятий? Он ведь повар отличный. Профессионализм не пропьешь.

– Лень, я обязательно что-то придумаю! Мы же друзьями были. Да что там друзьями – это близкий, почти родной мне человек! Как я могу его бросить? Оставь мне его телефон, я с ним созвонюсь.

Рассказ Лени Тягачева про Колю напрочь выбил меня из колеи. Несколько дней это неотступно вертелось у меня в голове. Перед глазами вставали картины одна другой реалистичнее: вот Цыганков встречает меня у входа в ресторан и ведет к самому лучшему столику; вот «накрывает поляну», как он любил выражаться, словно фокусник, вытаскивая из закровов самое вкусное, самое дорогое, самое дефицитное; вот произносит тост «за нашего батю Алексея Бабаева»... Я не мог думать ни о чем другом. Как ему помочь? Какую работу предложить? Поставить директором столовой на «Черкизово» или «Бирюлево»? Колю, который такие пиры закатывал, что только держись? Для которого и тонкости сервировки, и кулинарные секреты – открытая книга? Которому организовать банкет на высшем уровне – как делать нечего? Такому человеку заняться составлением столового меню и расчетом калькуляций на блюда из разряда «минтай отварной, соус польский»? Нет, это уж точно не для него. Да он еще хуже запьет с тоски!

Я решил предложить Цыганкову работу в Жаворонках.

– Коля, здесь нужно не просто семейные ужины сооружать. У меня постоянно гости, вереницей идут, – объяснял я ему. – Застолья чуть ли не каждый день. Мне кажется, ты здесь будешь на своем месте.

Николай оживился, глаза у него заблестели.

– Игорь, спасибо тебе! Ты даже не представляешь, как много твое предложение для меня сейчас значит.

– Только, Коля... – я помедлил, подбирая слова. – Прошу тебя, со спиртным завязывай. В Жаворонки приезжают

не случайные люди. Знают толк в хорошей кухне, бывали в лучших ресторанах мира, так что ударить лицом в грязь нельзя, надо соответствовать уровню. Для меня очень важно, чтобы не было ни единого сбоя.

– Игорь, за мной этот грешок водится, – понуро ответил Цыганков. – Ты ж понимаешь, столько пришлось пережить, работы нет... Но я головы-то не теряю.

– Коля, я тебя понимаю, – кивнул я. – Но у тебя сейчас появляется хорошая возможность. Покажи себя в Жаворонках. Ты же профессионал высшей пробы!

– Игорь, обещаю тебе – все будет в лучшем виде. Я не подведу, можешь не сомневаться!

Я познакомил Колю с Почтаренко, они с Александром обсудили оборудование кухни, закупку и доставку продуктов, и Цыганков взялся за дело, которое хорошо знал и любил.

XXXIII

Как-то, заглянув ко мне в кабинет под каким-то незначительным предлогом, Альберт Мирошников будто невзначай спросил:

- Игорь, ситуация с Валентиной тебя не смущает?
- С какой Валентиной? – переспросил я.
- С женой Алексея Наумовича.

Валя некоторое время назад перешла из подразделения выездной торговли в стол заказов для сотрудников комбината и теперь работала его директором.

- А что с ней? Недостача?

Альберт как-то странно посмотрел на меня.

- Ты ничего не знаешь?

- Нет. А что я должен знать?

– Она беременна, – огорошил меня Мирошников. – Ты не в курсе? Алексей Наумович тебе не сказал?

Я вылупил на него глаза.

- Первый раз слышу!

– Да ты что? Ей на днях уже в декрет уходить!

Я поморщился. Только сплетен про мои семейные дела нам тут еще не хватало!

Едва он вышел, я позвонил Славе.

– Слав, зайди ко мне срочно.

Он появился в дверях моего кабинета буквально через пару минут.

– Что-то случилось?

– Слав, закрой дверь. Случилось, ага.

Он сел, вопросительно взглянул на меня.

– Ты в курсе, что у нас скоро появится брат или сестра?

– Что-о-о? – Слава уставился на меня, как на ненормального.

– Валя беременна.

– Валя? Ничего себе! И отец – ни слова! С ума они что ли сошли?

– Не иначе, – буркнул я. – Ему шестьдесят шесть! О чем только думает? В таком возрасте! Четверо детей, внуки... Чего еще надо? Квартира есть, работа есть. Пора бы уговориться, заниматься собой, своим здоровьем – так нет, все туда же.

– Да и она, между прочим, не девочка. За сорок уже. Не поздновато первого ребенка рожать? – добавил Слава.

Я вскочил и в раздражении зашагал по кабинету.

– Нет, ты только подумай! – я остановился и резко повернулся. – Валю Суховеркову помнишь? Как он заставил ее сделать аборт?

– Еще бы не помнить, – Слава печально кивнул. – Там ведь двойня была.

– Двадцать лет назад! – кипятился я. – Еще довольно молодой был – не хотел детей. А теперь вдруг – пожалуйста.

– Да и Суховеркова была куда моложе, – вставил Слава. – Так мечтала родить!

– А какая красавица! Он ведь любил ее безумно. Как хочешь, а я уверен: Суховеркова – это была его женщина. А он все порушил собственными руками.

– Мне кажется, – проговорил Слава, – это все же не он сам. Это Лиза и Хаво тогда встали насмерть: как это так – жениться на нееврейке, детей с ней заводить!

– Да, подумать только, как изменились времена, – вздохнул я. – Тогда ведь и правда казалось чем-то немыслимым, если в семью войдет женщина какой-то другой национальности. Хотя бы женитьбу Люсика вспомни, какой скандал разразился. Родители его чуть из дома не выгнали.

– И все же Люсик, заметь, настоял на своем. Женился на Ольге, не побоялся пойти всем наперекор, хоть был совсем зеленый. А отец-то во время всей этой истории с Суховерковой был уже далеко не мальчик, и тем не менее голову они ему все равно заморочили.

– Ну, заморочили или нет, а сделал-то сам. Мало ли кто что скажет? И что, всех слушать? Самому надо было думать. А теперь под семьдесят уже, так он спохватился! Даже не знаю, что сказать... Хотя, если честно, Вале надо отдать должное: как она о нем заботится, это такую жену еще поискать.

– И за Хаво в последние месяцы жизни ухаживала, от постели не отходила, – добавил Слава.

– Что правда, то правда, – согласился я.

– Слушай, и как нам теперь себя вести? – спросил Слава. – Поздравлять? Спрашивать, как себя чувствует? Что делать-то?

– Да ничего не делать! – я резко повернулся к нему. – Он нам сообщил? Хоть что-то сказал? Нет. Ну и мы будем помалкивать. Раз не говорит ничего – значит, это не наше дело. Значит, он так решил.

XXXIV

В начале августа 1995 года по приглашению Тима Чизхольма мы вчетвером – мы с Лидой и Миша и Марина Мамиконяны – отправились в Канаду. Нас ждала интереснейшая поездка по стране, а после нее Тим пригласил нас погостить в его загородном доме на озере Россо. Полетел с нами и американец Нейтан Хант – он представлял компанию «Чизхольм» на «Черкизово» и к тому времени уже прочно осел в России, обосновался на комбинате и чувствовал себя там как дома, благо по-русски говорил совершенно свободно.

Из аэропорта Торонто нас повезли напрямик на виллу Тима.

– Этот район называется Форрест Хиллз, – рассказывал по пути Нейтан. – Очень престижный. Один из самых дорогих кварталов города.

В огромном роскошном доме Тим жил один – ну, если не считать прислуги. Он был уже немолод, богат, обладал

изысканным вкусом, любил окружать себя красивыми вещами. Много курил, постоянно потягивал ром из стакана, в котором позвякивали кубики льда. Были у него и свои причуды. Например, рассказал нам Нейтан, Тим обожал сливочное масло. Однажды в самолете компании Air Canada ему подали вместо масла заменитель. Он попросил принести натуральное сливочное.

– Сэр, к сожалению, это все, что у нас есть, – ответила стюардесса.

Возмущению Тима не было предела. Он заявил, что никогда в жизни больше не поднимется на борт самолета этой компании, и отдал распоряжение, чтобы никто из сотрудников «Чизхольма» их рейсами ни в коем случае не летал.

– Да, вот такой он человек, – усмехнулся Нейтан, рассказав нам эту историю, – одинокий, экстравагантный и непредсказуемый.

– Тим никогда не был женат? – улучив момент, тихонько спросила Лида.

Нейтан покачал головой.

– Почему?

– Ну, он... как бы это сказать... не питает пристрастия к женщинам, – деликатно ответил Нейтан. – Он этого не скрывает. Я знаю, в России к такому, скажем так, не очень привыкли, но здесь это в порядке вещей.

Штаб-квартира компании «Роналд А. Чизхольм Лимитед», куда нас привезли на следующий день, располагалась в самом центре Торонто, на двадцать пятом этаже великолепного офисного центра. Прямо у входа нас встретил Джеф Ралли.

– Ну наконец-то! Счастлив приветствовать дорогих партнеров в нашей скромной обители, – рассыпался он в любезностях.

– Джеф, не прибедряйся, – со смехом возразил ему я. – Ничего себе скромная обитель! Да у вас роскошный офис.

– Собираемся переезжать выше, на тридцать третий этаж, – похвастался Джеф. – Оттуда открывается шикарный вид на озеро, вся панорама города будет перед глазами.

Джеф повел нас к кабинету Тима. Похоже, владельца компании мы застали врасплох: услышав звук открывающейся двери и увидев нас, Тим мгновенно прикрыл своим телом монитор компьютера.

– Что это он там делал такое секретное? – поинтересовался я позже у Джефа.

– Смотрел котировки своих акций на бирже, – ответил он. – Подсчитывал барыши.

– А прятать-то зачем?

– Да просто рефлекторное движение, – хмыкнул Джеф. – Выработанная годами привычка: если дело касается денег – никакой лишней информации никому.

Мы обсудили деловые вопросы, поделились семейными новостями.

– Джеф, я вот о чем хотел еще поговорить, – обратился к нему я. – Моя племянница Маша скоро оканчивает университет. Специализация – экономическая география зарубежных стран. Как сейчас обстоят дела в России с работой по таким направлениям, ты примерно себе представляешь.

Джеф печально кивнул.

– Джеф, я прекрасно понимаю, что она никакой не специалист, коммерческого опыта не имеет, в нашей сфере пока не ориентируется. Но экономическое образование она получила, английским владеет. Как ты смотришь на то, чтобы сделать ее представителем «Черкизово» здесь, в вашем офисе? При нашем объеме поставок документооборот огромный, надо координировать потоки мяса и финансов – пусть берет это в свои руки.

– Думаю, это вполне реально, – согласился он.

– Тим не будет против?

– Да ты что! Он будет только рад. Ты же знаешь, как он относится к тебе и твоей семье.

Мы договорились, что Маша, как только получит диплом, приедет в Торонто и начнет работу в «Чизхольме».

– Джеф, ее зарплату я покрою. Включи это в стоимость мяса. Она для меня как дочь, мне нужно знать, что она пристроена.

– Пусть не переживает, – заверил меня Джеф. – Поможем освоиться, будет чувствовать себя как дома.

В кабинет заглянула Лида.

– Игорь, нам в аэропорт не пора?

– Да-да, мы уже заканчиваем, – отозвался Джеф. – Машина будет вас ждать через двадцать минут.

Прощаясь, Тим напомнил:

– Жду вас у себя на озере Россо. Покажу вам свои лодки. Готов спорить: вы таких в жизни не видели.

Из Торонто мы полетели в Ванкувер, потом в Уистлер – самый фешенебельный лыжный курорт в Канаде. В августе, конечно, никаких лыжных катаний там не было, но мы прекрасно провели время в пеших походах по горам, а потом, как и договаривались, вернулись в Торонто и вместе с Джефом отправились к Тиму на озеро.

– Местность, в которую мы едем, – рассказывал по дороге Джеф, – называется Мускока. Ее прозвали канадским Беверли Хиллз – там самая дорогая в стране земля и роскошные загородные дома, принадлежащие очень богатым людям.

Попасть на острова можно было либо на лодке, либо на легкомоторных самолетах вроде этажерок-кукурузников – крошечных, почти игрушечных. Пилотами на этих гордых воздушных судах служили ветераны лет по семьдесят. Нам показалось, для них это была даже не основная работа – так, подработка от случая к случаю. Каждый такой самолетик мог взять на борт всего двух пассажиров, так

что нам потребовалось их целых три. На поросшем травой небольшом летном поле наш багаж загрузили в самолеты и предложили нам занять свои места.

– Какие-то они хлипкие, – прошептала Лида. – Кажется, ткни – и рассыплются. Мы не рухнем где-нибудь в середине пути?

– Лидусь, ну что ты выдумываешь? – хмыкнул я.

– Ну, выдумываю я или нет, а если мы оба на такой развалюшке гробанемся, то дети сиротами останутся, – проворчала она.

– Что ты предлагаешь?

– Значит, так, – скомандовала Лида. – Ты садись в первый самолет с Мариной, я сяду в другой с Мишей, а в третьем полетят Джеф с Нейтаном. Так, по крайней мере, если что, хоть один из родителей останется в живых.

– Ого! – восхитился Джеф. – Вот это риск-менеджмент!

– Да! – подхватил Миша. – Гениальное решение. Пожалуй, его стоит взять на вооружение.

Мы расселись по местам, и наша машинка пошла на взлет. Как назло, поднялся порывистый ветер. Самолетик швыряло из стороны в сторону, он то и дело кренился то на один, то на другой борт. Пилот без конца вертел головой, то глядя по сторонам, то оборачиваясь назад, суетливыми движениями дергал какие-то рычаги допотопного вида.

– Такое впечатление, что он не очень-то понимает, что делать, – прошептала Марина, боязливо поежившись.

При каждом рывке с переносицы пилота сваливались очки, он бросал штурвал и принимался шарить по полу, пытаясь их нащупать. Наконец ему это удалось, он водружал очки на нос и торопливо хватался за штурвал, выравнивая самолет, пока он совсем не завалился на бок. Мы уже не чаяли добраться до места в целости и сохранности.

– М-да... – протянул Миша, когда мы наконец ступили на твердую землю и перевели дух. – Полет был недолгим, но запоминающимся.

Тиму Чизхольму принадлежали два острова на озере Россо. На том, что поменьше, он построил дом – настоящий дворец из камня и дерева, а остров побольше оставил нетронутым.

– Я купил его, чтобы никто не нагромоздил на нем никаких построек и не изуродовал чудесную панораму, – объяснил нам Тим. – Тут сохраняется дикая природа, мы с моими гостями приплываем на этот остров отдыхать от цивилизации. Это мой личный маленький заповедник.



Больше всего поразила нас в поместье Чизхольма его коллекция антикварных лодок. Их было, наверное, штук пятнадцать. Самое большое судно вмещало около сорока пассажиров, крошечная спортивная лодочка – всего двоих. Каждой из лодок – не меньше пятидесяти лет, все

тщательно восстановлены вплоть до мельчайших деталей, даже катер времен Второй мировой войны со зловещей свастикой на носу.

– Тим, неужели они на ходу? – не веря глазам, спросил Миша.

– Конечно! Сейчас сами убедитесь, – и Тим, подзвав одного из четверых ребят-помощников, попросил завести мотор.

– Поднимайтесь на борт, поедem кататься!

– Но двигатели-то и вся ходовая часть – современные? – поинтересовался я.

– Ни в коем случае! – Тим покачал головой. – Это же коллекционные экземпляры. Все абсолютно аутентично. Работали профессионалы, изучали архивную документацию, собирали детали по всему миру.

– Даже не верится. Как в кино! – восторженно выдохнула Марина Мамиконян, рассматривая оснастку.

За обедом, приготовленным кухаркой Тима, филиппинкой по имени Макс, я не смог удержаться от вопроса:

– Тим, у тебя великолепные дома – и здесь, и в Торонто, ты успешен и в бизнесе, и во всем, за что бы ни взялся. Неужели тебе никогда не хотелось иметь детей? Испытать семейное счастье?

Тим рассмеялся.

– Игорь, дети Джефа – это, можно считать, мои внуки. А что касается семейного счастья... Зачем мне счастье? Счастьем, – он наставительно поднял вверх указательный палец, – денег не купишь.

Шутил он или действительно считал деньги главным в жизни? Я так и не смог понять.

XXXV

В первый же день после нашего возвращения в Москву не успел я приехать на комбинат и войти в свой кабинет, как ко мне заглянул Слава.

– Игорь, слышал новость? Валя родила девочку. Назвали Катей.

– Это отец тебе сообщил?

– Ага, как же, – ухмыльнулся Слава. – Молчит как партизан. Я с Розой вчера вечером разговаривал. Говорит, Валя рожала в Кисловодске. В Москву вернется, только когда отец закончит ремонт в квартире.

– Ну, это их дело, – отмахнулся я.

– И от Давыдовых вам с Лидой привет. Тоже звонили на днях.

– Как Мила? – спросил я. – Аводья здоров? Работает?

– Да у них там полная безнадега. В дагестанской сельхозакадемии все разваливается. Похоже, совсем кранты.

– Ну так надо выбираться оттуда. Чего они ждут? Зачем до сих пор там сидят?

– Ну, ты же понимаешь... – Слава вздохнул. – Авось все-таки кандидат наук, столько лет там проработал, до последнего надеялся, что как-то удастся выплыть. А самое главное – Сема. Куда они двинутся, если сын там учится в институте?

Да, судя по всему, ситуация у сестры отца Милы и ее мужа Авосьи Давыдова, которого я привык называть Володей, складывалась не лучшим образом.

– Слав, ну это же все решаемо. Съезжу к Грязновой, поговорю о переводе Семы в Финансовую академию. В любом случае московский диплом котируется выше.

– Конечно, кто ж спорит, – кивнул Слава.

– Позвоню им сегодня, – решил я. – Скажу, чтоб Сема оформлял документы для перевода. Как договорюсь с Грязновой, пусть собираются все и приезжают сюда. Жилье найдем, где работать дяде Володе, решим. Мы же семья.

С переводом Семы в Финансовую академию проблем не возникло, спасибо моей давней знакомой, ректору Алле Грязновой. С жильем для Давыдовых тоже разобрались довольно быстро. Слава как раз покупал новую квартиру на Кутузовском проспекте, и Мила с Володей и Семой поселились в его прежней. А вот с работой для Володи пока ничего не придумывалось.

Как это часто случается, решение возникло неожиданно.

У меня в приемной сидели молоденькие и очень хорошие секретарши. Лида не могла не обратить на это внимание.

– Игорь, – завела она как-то разговор, – тебе не кажется, что тебя это несколько дискредитирует?

– Дискредитирует? – переспросил я. – Это ты о чем?

– И надо же, какое совпадение, – с издевкой в голосе продолжала она. – Все как одна такие умные – учатся в мясо-молочном...

– Так это же по профилю комбината, – пробормотал я.

– Игорь! Хватит дурака валять! – отчеканила Лида уже без тени улыбки. – Не морочь мне голову. И не надо делать вид, что не понимаешь, о чем я. Не мне тебе объяснять.

– Ну хорошо... – протянул я, – я подумаю. Если ты настаиваешь...

– Именно, – она посмотрела мне прямо в глаза. – Именно настаиваю.

– Ну а кого мне посадить в приемную? Старую каргу какую-нибудь?

– Не каргу, – покачала головой Лида. – Посади серьезного представительного мужчину. Посолиднее надо. Что далеко ходить – вон Аводья приехал, без работы мается. Заведовать секретариатом – это как раз для него.

Я позвонил Давыдовым, и вскоре Володя уже навел порядок у меня в секретариате.

XXXVI

С тех пор как я вернулся не солоно хлебавши из поездки по Европе в поисках кредитных денег, Мушег Мамиконян мне буквально проходу не давал – любой наш разговор рано или поздно обязательно съезжал на тему западного аудита. Откровенно говоря, думать об этом мне совсем не хотелось. Особенно после того, как Миша сообщил, во сколько ориентировочно это удовольствие обойдется компании.

– Полмиллиона долларов? За финансовую отчетность? – ужасался я. – Это ведь не сырье, не оборудование, чтоб взять и выложить такую кучу денег!

Это никак не укладывалось в голове – ведь российский аудит практически ничего не стоил!

– Игорь Алексеевич, – не сдавался Мамиконян, – западный аудит едва ли не важнее, чем сырье и оборудование! Без него хоть завали комбинат сырьем – нам не выжить!

– Миша, ты же знаешь, в какой мы долговой яме!

– Конечно, знаю, – невозмутимо отвечал он. – Потому и необходимо срочно это делать! Иначе дешевых западных денег нам не видать.

– Миша, вот ты упертый! Когда ж ты отцепишься-то от меня?

– Когда пригласим авторитетную международную консалтинговую компанию и начнем проводить аудит в соответствии с западными стандартами, – отчеканил Мамиконян.

Надо отдать Мише должное – он меня дожал. Вцепился мертвой хваткой и не выпускал, пока не добился своего. Теперь, спустя годы, я должен признать его безусловную правоту. И я бесконечно благодарен ему за то, что не спавал тогда, не побоялся перечить боссу, поставил себе цель – и сумел ее достичь вопреки всему.

В конце концов мы заключили договор с крупнейшей международной консалтинговой и аудиторской компанией «ПрайсУотерхаус», и вскоре Миша Мамиконян представил мне специалиста, которому предстояло провести аудит.

– Игорь Алексеевич, познакомьтесь с Майклом Харманом.

Майклу было не больше тридцати. Он решительно пожал мне руку и в ответ на приветствие заговорил по-русски – с ярко выраженным акцентом, но вполне свободно.

– Рад нашему знакомству. Надеюсь, сотрудничество будет плодотворным.

– Майкл, откуда у вас такой русский? – поинтересовался я. – В вашей семье кто-то родом из России?

– Спасибо, – улыбнулся Майкл. – Я польщен. Нет, никаких родственных связей с россиянами у меня нет. Просто я вовремя понял, что это направление становится одним из самых перспективных. Учил язык в университете, получил степень магистра искусств в области русистики. Еще студентом приезжал в Москву на длительную стажировку.

– Правда? Когда это было?

– В 89-м году.

– То есть еще в Союзе?

– Да, в Перестройку. Так что успел познакомиться с советской действительностью, – улыбнулся он.

– И как, многое с тех пор у нас изменилось?

– О, перемены радикальные! – Майкл энергично кивнул. – Невозможно сравнивать.

– Магистр искусств... – задумчиво проговорил я. – Но занимаетесь финансовым консалтингом?

– Да, – кивнул Майкл. – Помимо этого я окончил курс MBA Уортонской школы бизнеса.

– Наверное, освоиться в реалиях российской экономики вам будет непросто.

– Ну, в этом я не новичок, – ответил Майкл. – Работаю с российскими структурами уже три года.

– Правда? – заинтересовался я. – В каком качестве?

– Консультант по приватизации, – принялся перечислять Майкл, – финансовой и юридической реструктуризации, привлечению внешних инвесторов.

– Ну вот, собственно, примерно в этом заключается и наша цель, – вступил в разговор Мамиконян.

– Совершенно верно, – подтвердил я. – Проблема в том, что при нынешних масштабах производства и дороговизне денег в России нам необходимо кредитоваться в западных финансовых организациях, но ни европейские, ни американские банкиры не готовы рассматривать результаты российского аудита. Поэтому нам нужен независимый аудит в соответствии с западными стандартами.

– Да, задача мне ясна, – ответил Майкл. – Мушег уже ввел меня в курс дела, и я готов приступить.

Я дал распоряжение бухгалтерии и экономическому отделу предоставлять Майклу все необходимые данные и оказывать полную поддержку, и работа началась.

Майкл оказался невероятным трудоголиком.

– Я приезжаю на комбинат часов в семь утра, а он уже тут как тут – корпит над своими таблицами! – поражался Миша. – И вечером сидит допоздна.

– Миша, ты мне хоть объясни, что он делает? – допытывался я.

– Игорь Алексеевич, – Мамиконян пожал плечами, – я пока и сам толком не понимаю. Запрашивает у Нади Комаровой и у экономистов бесчисленное количество самых разных показателей, вносит их в огромные таблицы. Такие простыни – на столе еле умещаются!

– Ну так ты просил его что-то объяснить?

– А как же! Отвечает, систематизирую данные по финансовому состоянию компании. Говорит, у нас в них полная неразбериха, для проведения аудита необходимо все упорядочить.

– М-да... – пробормотал я. – Альберт Мирошников рассказывает, в бухгалтерии хихикают, крутят пальцем у виска.

– Игорь Алексеевич, пусть себе крутят, – вступился за Майкла Миша. – Уверю вас, если уж он работает в «Прайс-Уотерхаус», не нашей бухгалтерии его учить. Он знает, что делает. И скоро мы увидим результат.

– Ну, посмотрим, посмотрим...

Миша как в воду глядел: не прошло и трех месяцев, как Майкл представил итоги своей работы. Буквально на пальцах он объяснил нам, в чем именно наша бухгалтерская система не соответствует западным принципам.

– Используемые на российских предприятиях процедуры унаследованы от плановой экономики, – рассказывал он. – Это своего рода гибрид планового и рыночного механизмов учета. Наверное, это неизбежно во время переходного периода, но такой гибрид нежизнеспособен. Отсутствуют механизмы реального расчета затрат. Ваша

система счетов совершенно непригодна для ведения бизнеса. Необходимо перестраивать всю финансовую структуру, в корне все менять.

– Ну и что ты обо всем этом думаешь? – спросил я Мамиконяна, когда мы с ним детально изучили выкладки Майкла.

– Думаю, надо брать его к нам в штат и радикально реформировать систему сверху донизу.

– Миша, ты уверен? – переспросил я.

– Абсолютно, – твердо ответил он. – Да, звучит устрашающе. И зарплату ему придется платить огромную – на «Черкизово» никто столько и близко не получает. И все же у нас нет другого выхода. Нашей бухгалтерии такое не под силу. Надя Комарова – сильный главный бухгалтер для компании советского образца, но здесь нужны совсем другие подходы, другая база знаний. Новые времена, новые технологии.

Конечно, в тот момент невозможно было даже представить, что такие кардинальные перемены осуществимы. Но было совершенно очевидно: они необходимы. Что ж, глаза боятся, а руки делают. Я предложил Майклу Харману стать штатным сотрудником «Черкизово», для начала – исполняющим обязанности финансового директора.

– Майкл, я понимаю, что перейти из солидной международной консалтинговой компании на российское производственное предприятие непросто. На первый взгляд такое решение немного отдает авантюризмом, – честно признал я. – И все же я считаю, что для тебя это будет серьезный шаг вперед.

Майкл слушал внимательно, не перебивая.

– Ты классный специалист, – продолжал я, – владеешь всем методологическим арсеналом в финансовой сфере, отлично знаешь теоретическую часть. Но если ты перейдешь

от консалтинга к работе в реальном секторе экономики, то через пару лет цены тебе не будет!

– Насколько мне известно, – заметил Майкл, – в российском аграрном секторе иностранных специалистов пока нет.

– Об этом я и говорю! – подхватил я. – Из специалистов такого уровня, имеющих практический опыт работы на стыке финансов и производства, ты будешь первым. Так что подумай и сообщи мне свое решение. Сколько времени тебе нужно на размышления?

– Игорь, – решительно произнес Майкл, – я быстро думаю. Нисколько времени мне не нужно. Я согласен.

– Игорь Алексеевич, – сказал мне Мамиконян позже, когда Майкл вышел из моего кабинета, – считаю своим долгом предупредить: будет трудно.

Но он и сам тогда еще не представлял, насколько.

И, конечно же, ни Майкл, ни мы в то время еще не знали, как прочно будет связана его судьба с комбинатом в ближайшие несколько лет и какую огромную роль ему предстоит сыграть в развитии «Черкизово».

XXXVII

Бывая в гостях у Кобзона, я не раз останавливался перед парадным портретом его жены Нелли, украшавшим гостиную.

– Нравится? – спросил меня как-то Иосиф Давыдович.

– Еще бы!

– Это, между прочим, Шилов, – похвастался Кобзон.

Я не знаток изобразительных искусств, но имя Александра Шилова было мне хорошо знакомо. Кого он только не писал в те времена! Знаменитостей всех мастей, членов правительства. Можно сказать, придворный живописец.

– Роскошное полотно, – похвалил я.

– Хочешь – познакомлю? – предложил Иосиф Давыдович. – Может, тоже закажешь ему портрет.

– А что, это мысль, – согласился я.

– Что откладывать? Давай прямо сейчас позвоним, – Кобзон с готовностью взялся за телефонную трубку.

Мы с Александром договорились о встрече, и спустя несколько дней я приехал в его мастерскую – просторную, метров двести пятьдесят, в прекрасном старом доме в переулочке в двух шагах от мэрии.

– Так вам понравился портрет Нелли? – начал он разговор.

– Да, просто приковал взгляд, – ответил я. – Удивительно, она на нем как живая!

Он улыбнулся.

– Александр Максович, – приступил я к делу, – я хотел бы, чтобы вы написали портреты моих родных.

– Почему нет? – отозвался он. – Давайте попробуем. С кого начнем?

– Пожалуй, со старшего поколения. Например, с моего отца.

– Отлично! Приезжайте вместе с ним, мы познакомимся и обсудим, в каком образе он хотел бы предстать на картине.

Александр написал отца, потом Анну Григорьевну. Они ездили к нему позировать – каждый сеанс (а их было около десяти) длился два-три часа. Цену художник назначил серьезную – пятьдесят тысяч долларов за каждое полотно.

И вот работа была окончена, однако Шилову останавливаться не хотелось.

– Ну что ж, родителей запечатлели, – завел он разговор, – пора браться за следующее поколение. Давай напишем твой портрет. Приезжай позировать.

– Саш, смеешься, что ли? – хмыкнул я. – Когда мне ездить к тебе на сеансы? Напиши лучше портрет Лиды, моей жены. Она у меня красавица.

– С удовольствием! – улыбнулся он.

Лида поначалу отмахивалась.

– Игорь, ну что ты придумал? Я что, актриса? Или какая-то знаменитость?

– Ты – моя любимая женщина. А это ни с какой актрисой не сравнить.

В конце концов я ее уговорил, познакомил с Шиловым, и он начал писать картину.

– Но следующий на очереди все равно – ты, – то и дело возвращался к теме Александр. – Увильнуть не удастся, даже не надейся.

– Слушай, ну сам подумай: когда мне позировать? – отнекивался я. – Кручусь как заведенный, минуты свободной нет. Может, по фотографии напишешь?

Шилов с притворным возмущением возвел глаза к потолку.

– Ни в коем случае! Ну что ты в самом деле? Найди время. Даже Лужков мне позировал, а уж он занят не меньше твоего.

– Лужков?

– Вот, смотри, – Александр подвел меня к холсту, на котором был изображен Юрий Михайлович в своей фирменной кепке. – Хочу этот портрет подарить ему на день рождения.

– У него юбилей?

– Нет, – покачал головой Шилов. – Юбилей будет через год, сейчас пятьдесят девять исполняется. Скромно отметим у меня в мастерской. Между прочим, тебе стоило бы присоединиться.

– Пожалуй, ты прав.

– Конечно, прав, – кивнул он. – Ты имей в виду: Лужков-то не один придет. Все московские министры будут. А тебе это нужно. Пусть видят, что ты с ним накоротке.

– Саш, спасибо, я обязательно буду. Только что дарить? Ты портрет преподнесешь, мне тоже нужно держать планку.

– А ты подари пейзаж, – Александр поднял одну из стоявших вдоль стены картин и показал мне. – Вот этот. Он любит такие.

– Ты думаешь?

– Я не думаю, я знаю, – отчеканил он. – Я его вкусы хорошо изучил. Отличный вариант. Бери. Я тебе скидку сделаю, отдам всего за двадцать пять тысяч долларов.

– А где будем праздновать?

– Да без особых затей, у меня в мастерской. Соберемся, посидим.

– Я организую стол.

– Вот и замечательно! – согласился он.

На «скромное» празднество в мастерскую к Шилову явилось московское правительство в полном составе. Орджоникидзе, Евтушенков, Ресин, Никольский, Малышков, Женя Пантелеев... Я сбился со счета. В общем, Шилов знал, что говорил: все министры столицы были тут, все ожидали приезда виновника торжества. И вот наконец в дверях появился Юрий Михайлович.

– Прежде всего – торжественная часть! – провозгласил Александр и пригласил гостей в комнату, где на мольберте был выставлен портрет, накрытый покрывалом. Все почтительно встали полукругом.

Внесли шампанское, налили бокалы.

– Итак, – начал Шилов, величественно откинув голову, – позвольте мне вручить нашему дорогому мэру это полотно.

Он повернулся к картине, театральным жестом сдернул скрывавшую ее тонкую ткань и продолжил свою речь.

– Я писал его с любовью, уважением и, не побоюсь этого слова, восхищением! Что главное для художника? Образ. Юрий Михайлович! Я не случайно изобразил вас в кепке. Для москвичей эта кепка стала своего рода отличительным знаком, символом, олицетворяющим самого блестящего руководителя из всех, кого только знал этот город. Давайте выпьем за, без преувеличения, великого человека, рядом с которым нам выпала честь быть сегодня здесь!



Лужков подошел поближе – разглядеть собственное изображение. Зашел с одной стороны, с другой.

– Обратите внимание, Юрий Михайлович, – подсказал Шилов, – откуда ни глянь – он смотрит на вас.

– Действительно, – ухмыльнулся Лужков. – Ну, Саша, ну, мастер!

Подарком мэра явно был доволен.

– Ну а теперь, – объявил Шилов, – прошу к столу. Закусим чем бог послал. Юрий Михайлович, вы, пожалуйста, сюда, – он собственноручно чуть отодвинул кресло во главе стола.



Лишь дождавшись, пока босс усядется, все принялись занимать свои места.

Лужков, прищурившись, оглядел стол и обратился к Шилову.

– Саша, это что-то новенькое. Таких роскошеств у тебя в мастерской раньше не водилось. Признавайся, кто руку приложил?

– Угадайте, Юрий Михайлович, – подсказал я.

– А, все понятно! – он повернулся ко мне. – Бабаев расстарался. Кому еще такое под силу.

– Ну а как же? – в тон ему ответил я. – Стол должен соответствовать значимости события. Держим уровень.

Все наполнили бокалы, и чествование началось. Гости кто во что горазд пустились произносить тосты. Каждый стремился перещеголять соседа. Такой беззастенчивой лести, такого безудержного славословия я в жизни не слышал! Подобострастные улыбки, восторженные слова, елейный тон... Я взглянул на Лужкова и поразился: он просто таял от удовольствия! Как это может быть? Он же умный человек, опытный, прожженный аппаратчик. Неужели не чувствует фальши? Не осознает, что все это – сплошное лицемерие?! Похоже, нет. Именинник купался в лучах всеобщего обожения, явно принимая весь этот маскарад за чистую монету.

– Юрий Михайлович, – обратился я к Лужкову, когда пришла моя очередь произносить тост. – Я присоединяюсь ко всем прекрасным словам, которые были здесь сказаны. Мы с Александром Максовичем, зная, что вы любите пейзажную живопись, решили преподнести вам вот эту картину.

Шилов подкатил к столу пейзаж на мольберте и продемонстрировал Юрию Михайловичу и всем присутствующим.

– О, спасибо, Игорек! – улыбнулся Лужков. – Пейзаж кисти Шилова – прекрасный подарок!

Я в красноречии особо упражняться не стал. Все равно этих царедворцев не переплюнешь, нечего и пытаться. Да и не мое это.

– Ты не убегай сразу, – шепнул мне Шилов в конце вечера, когда Лужков поднялся и гости вслед за ним потянулись к выходу. – Задержись на пару слов.

И вот все распрощались, мы с Александром остались вдвоем.

– Вот видишь, – подмигнул мне Шилов. – Я же тебе говорил. Очень полезно тебе было с ними потусоваться.

Со всеми пообщался – и с его замами, и с департаментами продовольствия, торговли. Все воочию убедились, что мэр тебе благоволит, все слышали, как тепло он с тобой говорил. Они ж все подмечают, все сканируют.

– Саш, я тебе очень благодарен, – я пожал ему руку. – Спасибо, что пригласил. Для меня это общение действительно важно.

– Игорь, у меня есть к тебе еще один разговор, – сменил он тему. – Ты знаешь, я ведь не только живописью занимаюсь. Я же оценщик. Ко мне многие приходят с антиквариатом. Что-то я и сам покупаю, что-то продаю. Есть очень ценные вещицы, с которыми я готов расстаться. Если тебя это интересует, могу показать.

– Посмотрел бы с удовольствием, – согласился я.

– Отлично! Приезжай ко мне домой, – предложил он. – Победаем, все покажу, обсудим.

Разве можно было отказаться от такого приглашения? Спустя несколько дней я приехал к Шиловым на обед.

Огромная квартира в Романовом переулке была буквально забита раритетными вещицами. Чего тут только не было! У меня глаза разбежались. Видимо, на это и был расчет: что-нибудь да приглянется денежному клиенту. Александр увлеченно рассказывал мне о своих сокровищах, так и сыпал искусствоведческими терминами, названиями стилей и эпох, именами скульпторов и художников.

Появилась жена Шилова, Анна, и пригласила нас к столу. За обедом в роскошной столовой он продолжил расписывать свою коллекцию. Вдруг дверь отворилась, и вошла принцесса – совсем юная, хрупкая, в невероятном красно-черном бархатном одеянии. Девушка словно светила каким-то неземным светом.

– Игорь, познакомься, – прервал свой рассказ Александр, – наша дочь Маша.

Девушка улыбнулась, мы обменялись несколькими словами, она недолго посидела с нами и вышла. Следом за ней удалилась и Анна. Я взглянул на лицо Шилова и остолбенел. Его черты были искажены страданием.

– Александр, что-то не так? – только и выдавил я из себя.

Он хотел что-то сказать в ответ, но не смог произнести ни слова.

– Александр?! – я не знал, что и думать.

Он закрыл лицо руками и разрыдался.

Позже, придя в себя, спросил:

– Ты видел ее? Видел, какая она? Моя девочка! – его голос срывался. – Скоро ее не будет...

Увы, Александр не ошибся. Шестнадцатилетнюю Машу сжирала саркома. Безутешный отец возил ее по врачам по всему миру – все было напрасно. Через несколько месяцев после нашей встречи, в январе 1996 года, Маша умерла.

XXXVIII

С приходом Майкла Хармана в штат Черкизовского комбината на должность финансового директора наши ежедневные планерки превратились в настоящие побоища.

– Какие нематериальные активы? Что вы имеете в виду? – главный бухгалтер Надежда Комарова сверлила Майкла взглядом так яростно, что, казалось, вот-вот испепелит.

– Нематериальные активы – это интеллектуальная собственность, – отвечал Майкл.

Надя, покачив головой, картинно возвела глаза к потолку.

– Что такое сырье, я знаю. Оборудование – знаю. Фонд оплаты труда – знаю. А вот что такое интеллектуальная собственность, понятия не имею!

– Это ноу-хау компании, – терпеливо перечислял Майкл, – патенты, торговый знак...

Надя, демонстративно поджав губы, с громким стуком захлопнула свой пухлый блокнот.

– Нет у нас никакой интеллектуальной собственности!

– Как это нет? – опешил Майкл. – Мы что, все тут – болваны безмозглые?

– При чем тут болваны? – Надя повернулась к Майклу и, глядя ему прямо в глаза, размеренно, словно ребенку, принялась объяснять: – У меня в балансе нет строчки «интеллектуальная собственность». Значит, никакой интеллектуальной собственности у нас нет!

Казалось, еще секунда – и они сойдутся врукопашную.

– Брэк! – скомандовал я. – Стоп, стоп, стоп. Давайте успокоимся. Надя, присядь пока. Майкл, пожалуйста, объясни присутствующим, что такое нематериальные активы и интеллектуальная собственность и почему для нас это так важно.

Майкл встал.

– Вы все наверняка знаете название «Кока-Кола», – начал он.

Сидящие за столом согласно кивнули.

– А почему вы его знаете? – Майкл обвел слушателей взглядом. – Потому, что это бренд. И этот бренд стоит дороже, чем все производственные мощности компании вместе взятые. Именно бренд продает их продукцию. «Кока-Кола» – мировой лидер в своем сегменте в первую очередь благодаря узнаваемости бренда. Это и есть нематериальный актив. Его нельзя пощупать руками, но стоимость компании на рынке определяет в первую очередь он – независимо от того, есть ли такая строчка в балансе у уважаемой Надежды, – повернувшись к Наде вполоборота, Майкл чуть наклонил голову.

Его вдохновенные речи о нематериальных активах и интеллектуальной собственности были услышаны. Майкл убедил и меня, и Мамиконяна, что необходимо создать бренд и сделать его узнаваемым.

– Главное, – твердил Майкл, – чтобы название «Черкизовский» ассоциировалось у потребителей с определенными категориями товаров и воспринималось как гарантия качества.

С этого началось развитие и укрепление бренда Черкизовского комбината. Именно с подачи Майкла Хармана мы зарегистрировали торговый знак.

Сколько было стычек по самым разным вопросам! Да разве только с Надей? А как сцеплялись мы с Майклом! Мамиконян не успевал нас разнимать.

– Игорь, ты пойми, – убеждал меня Майкл, – в чем заключается твоя ошибка. Ты все время оголяешь оборотные ресурсы, как только тебе придет в голову срочно что-то приобрести. В результате комбинату не на что делать колбасу.

Я вскипал. Как это так? Я хозяин. Как сказал, так и будет! Кто смеет мне указывать? Но Майкл смел.

– Игорь, – невозмутимо парировал он все мои возражения, – ты не для того меня нанял, чтобы я тебе поддакивал. А для того, чтобы я внедрил финансовую дисциплину. Если ты хочешь, чтобы предприятие функционировало эффективно, как работают ведущие корпорации всего мира, необходимо утверждать бюджет и строго его придерживаться. Никаких спонтанных трат, выходящих за рамки бюджета, никаких скоропалительных решений допускать нельзя.

Такие посягательства на мою свободу в принятии решений я воспринимал крайне болезненно. Еще бы! Став собственником, за все эти годы я совершенно отвык от ощущения, что у меня связаны руки. И вдруг...

– Все, свободы больше не будет! – непререкаемым тоном объявил мне Майкл. – Устанавливаем железное правило: мы формируем бюджет на основе реальных возможностей. Далее все траты – строго в соответствии со статьями утвержденного бюджета. Это в первую очередь нужно тебе.

Тебе – хозяину! Чтобы застраховать себя от рисков, которые могут возникнуть. Если ты станешь, как раньше с Надей, совершать спонтанные покупки, то, уж извини, без меня...

Перестраиваться, вписываться в эту новую реальность было не просто трудно – для меня это стало настоящей ломкой. Но я понимал, что Майкл прав, другого пути нет. Так что я скрутил самого себя в бараний рог и принял условия Майкла.

Не только мне было тяжело. Такие радикальные перемены никогда не проходят безболезненно.

– Игорь, коллектив бурлит, – жаловался Мирошников. – Люди возмущаются, что Майклу платят такую умопомрачительную зарплату. Говорят: а что он, собственно, делает? Вот мы колбасу производим, результаты нашего труда можно увидеть, пощупать, съесть, в конце концов! Не говоря уж о том, чтобы измерить в тоннах и рублях. А он-то что? Графики рисует? Таблицы заполняет? Ну и какой толк от этих таблиц?

Надя Комарова Майкла Хармана вообще на дух не переносила, а вслед за ней и вся бухгалтерия.

– Явился не запылился, – шептались по углам. – Без году неделя на комбинате, а туда же – учить нас! Да мы тут все как свои пять пальцев знаем, не хватало еще, чтобы какой-то америкашка нам свои порядки устанавливал!

Майкла, хоть в России он работал уже не первый год, тоже многое выбивало из колеи.

– Игорь, ну как так можно работать? – ужасался он. – Профессиональные бухгалтеры и экономисты не знают основ! Самые элементарные вещи их ставят в тупик! Я им говорю про дисконтированную стоимость, а они глазами хлопают, не могут понять, о чем речь. Ну и как они будут оценивать инвестиционную целесообразность?

– Майкл, – пытался объяснить ему я, – куда вкладываться, а куда нет, я интуитивно чувствую! Вот тебе и инвестиционная целесообразность.

– Ага, – пробормотал себе под нос Мамиконян. – Интуитивно... Как, например, с Каширой и Балашихой...

Майкл обессиленно рухнул в кресло и закрыл лицо руками. Спустя несколько секунд он поднял на нас глаза.

– Знаете, когда я в Чикаго начал учиться на курсах менеджмента, у нас преподавал профессор с мировым именем. На первой лекции он перечислял, какие разделы мы будем изучать. Говорит: «Существует множество методов управления, но не на всех из них мы будем детально останавливаться. Некоторые я только упомяну вскользь ввиду их неэффективности». И назвал в числе прочих управление хаосом. Этот метод, говорит, особого распространения не получил, разве что в каких-то латиноамериканских странах с авторитарными системами. Господи! – Майкл воздел руки к небу. – Если бы я тогда знал, что попаду к Бабаеву! Я попросил бы его именно на управлении хаосом остановиться поподробнее.

– Хаос, говоришь, – задумчиво проговорил я. – Ну да, в каком-то смысле это, конечно, хаос. Только понимаешь, какая штука... Майкл, это Россия. Тут есть своя специфика, и ты, хоть и довольно давно уже здесь живешь, не улавливаешь ее в полной мере. Иногда какие-то возможности возникают внезапно, и надо мгновенно реагировать, иначе все упустишь. Реальная жизнь не всегда укладывается в схемы, которым тебя учили в университете. Она гораздо многограннее. Бывает, приходится руководствоваться и вовсе нерыночными соображениями.

– Их надо решительно отбрасывать! – отрезал Майкл.

– Не всегда это возможно, – хмыкнул я.

XXXIX

Пример ситуации, в которой приходится руководствоваться нерыночными соображениями, не заставил себя долго ждать.

– Игорь, с тобой просит соединить секретарь Владимира Николаевича Щербака, – раздался из селектора голос Володи.

Есть имена, услышав которые мгновенно переносишься в прошлое. Вот такое имя и прозвучало сейчас. Лет пятнадцать назад Щербак возглавлял отдел промышленности и торговли Краснодарского крайкома КПСС, после перевода Тарады в Москву стал вторым секретарем крайкома, потом – председателем крайисполкома. В общем, человек из другой жизни. В новых реалиях Владимир Николаевич тоже не пропал: теперь он занимал должность ни много ни мало первого заместителя министра сельского хозяйства и продовольствия Российской Федерации.

– Соединяй! – скомандовал я.

Услышав в трубке знакомый голос, улыбнулся:

– Владимир Николаевич! Сколько лет, сколько зим! Рад слышать.

– Игорь, разговор к тебе есть, – доверительно проговорил Щербак. – Сможешь подъехать ко мне?

– О чем вы говорите, Владимир Николаевич! Непременно!

По дороге в министерство я перебирал в уме возможные варианты, но та просьба, с которой обратился ко мне Щербак, мне никогда в жизни и в голову бы не пришла.

Начал он издалека.

– Давненько не видались, да? Сколько перемен! Ты, я смотрю, гремишь по Москве. Наслышан, наслышан о твоих победах! Комбинат твой – в первых рядах. Флагман, можно сказать.

– Стараемся, Владимир Николаевич, – улыбнулся я.

– С сырьем-то как? – спросил он вдруг.

– Известно как... Импортное в основном. Да вы же в курсе.

– В курсе, в курсе, – грустно пробормотал он. – Вот вы на импортном сырье работаете, а отечественный производитель погибает. Что ты об этом думаешь?

– Владимир Николаевич, вы же понимаете, тут я бессилен. Западных производителей их правительства дотируют, регулируют свои рынки и скидывают в Россию по бросовым ценам интервенционное мясо. А наши-то никакой поддержки не получают! Ну и как им конкурировать с европейцами? С такими-то ценами? Никак. Это проблема государственная. На государственном уровне ее только и возможно решить.

– Ох, ты, конечно, прав, – покачал он головой. – Не понимают нас наверху. Сколько ни бьемся, сколько ни рассказываем про все эти экспортпоощряющие субсидии и про то, к чему это приводит для российских селян, – не слышат.

Не хотят слышать. Ни Чубайса, ни Гайдара не переубедить. Рынок – и все тут. Никакой господдержки. Бросить всех в воду – кто выплывет, тот выплывет, а остальные пусть идут ко дну. Вот аграрный сектор и тонет в результате.

– Да, это все знакомо, – согласился я. – Ведь до чего доходит: цены на говядину уронили так, что они уже практически сравнялись со стоимостью мяса птицы! Плюс к тому Тайсон завалил рынок «ножками Буша». Та же история: госдотации, ввозные пошлины мизерные, в результате цены – копеечные. И конец российским птицефабрикам. Вот так одним махом уничтожили и мясное скотоводство, и птицеводство. Да, оно было низкоэффективное, но работало же! Барахталось! Вместо того чтобы поощрять повышение производительности, просто взяли и вырубili все на корню. Вот теперь и подъедаемся остатками с барского стола – что Запад скинет, на том и работаем.

– Да, грустная картина... Но обсудить-то с тобой я хотел вот что, – Щербак помедлил, будто сомневаясь, стоит ли затевать разговор. – Я ведь с этой бедой не только по работе сталкиваюсь. У меня дача в Наро-Фоминском районе. Езжу туда мимо совхоза «Кузнецовский», и каждый раз, поверишь ли, сердце кровью обливается. Хоть на дачу не езди, право слово. Такая там разруха, такой развал! Нет сил смотреть на этих несчастных людей. Ходят как потерянные, спиваются поголовно. А было мощное хозяйство. Слушай, возьми его в свои руки, а?

– Владимир Николаевич, – опешил я, – да это же не мой профиль. У меня и мыслей не было войти в аграрный сектор.

– А ты задумайся об этом, – посоветовал Щербак. – Мысль-то неплохая. Я помогу приватизировать. Предприятие акционировано, контрольный пакет у государства, а сорок девять процентов – у сотрудников. Ну нельзя же так оставлять. Гибнет хозяйство. На глазах гибнет.

– Да... – я покачал головой. – Неожиданное предложение. Что ж, давайте я съезжу туда, посмотрю, поговорю с директором.

– Вот-вот! – оживился Щербак. – Поезжай! Не обещай сейчас ничего. Посмотришь – примешь решение. В любом случае решать сырьевую проблему тебе придется. Я глубоко убежден: это и есть твой следующий шаг на этом пути. Начни с этого, а там посмотришь. Это ж не просто моя просьба об одолжении. Такое приобретение точно имеет перспективы.

Кузнецовский комплекс представлял собой мини-городок. Пятиэтажный административный корпус выглядел вполне прилично – без особого шика, но опрятные кабинеты, штукатурка не сыплется, стены не обваливаются. А вот когда меня привезли в свинарник, я ужаснулся.

В свое время, еще в советские годы, этот комплекс был куплен в Италии. Что само по себе наводило на размышления: итальянцы никогда не считались лидерами в свинопроизводстве, а вот в чем они действительно преуспели – это в умении давать взятки и проталкивать свой товар. Во всяком случае, найти подход к советским чиновникам им удалось блестяще – в СССР было куплено сто таких комплексов. Спроектированы они были крайне нетехнологично: все этапы производства – и репродуктор, и доращивание, и откорм – в нарушение всех ветеринарных норм и требований были сблокированы в одном монолитном здании.

А что творилось внутри! Грязь непролазная, вонь, кормов нет, свиньи жрут друг друга, падеж сумасшедший. Полчища крыс. Людей больше, чем свиней. Слоняются без дела, еле на ногах стоят, лыка не вяжут.

По проекту комплекс был рассчитан на сто тысяч голов.

– Сколько у вас сейчас? – спросил я директора.

– Тысяч пять, – проямлил он, отводя глаза.



Да это уже и свиньями-то назвать язык бы не повернулся. Генетика нарушена, сплошное вырождение.

Помимо свиней там был еще молочный комплекс, дойное стадо около двух тысяч голов и несколько тысяч гектаров земли.

— Слушайте, ну как же так? — я не мог поверить глазам. — Как вы умудрились до такого довести?

Сотрудники только беспомощно разводили руками. Похоже, тут давно всем было на все плевать.

И вот этот кошмар Щербак предлагает мне повесить себе на шею? Да здесь непонятно, с какого боку подступаться!

Стоило мне заикнуться о покупке Кузнецовского свиного комплекса, Майкл Харман пришел в ужас.

— Игорь, я категорически против! Нельзя этого делать!

— Майкл, ты не понимаешь, — пытался объяснить ему я. — Об этом просит не кто-нибудь, а заместитель министра. В наших реалиях это серьезная причина, чтобы это обдумать.

– Не может быть никакой причины!

– Ну я же покупаю его за номинал. За бесценок практически!

– Так предприятие-то банкрот! То есть ты не предприятие приобретаешь, а долги! Тебе понадобятся дополнительные кредитные ресурсы – где ты их возьмешь? Мы так никогда не вылезем из ямы!

– Майкл, я найду деньги.

– Игорь, прекрати покупать объекты! Ты купишь еще сто заводов, и все сто вместе разорятся.

– Выкрутимся, – обещал я.

– Да как мы выкрутимся? – Майкл, всегда безупречно корректный, уже орал в голос. – Пойми ты, на сегодняшний день у нас все предприятия обработаны аудиторской компанией, все чисто. Для самого придирчивого инвестора все абсолютно прозрачно! И в этот момент ты хочешь взвалить на себя вот это?! С таким шлейфом долговых обязательств?

– А ты не показывай его в балансе, – как ни в чем не бывало ответил я. – «Черкизово» отдельно, а Кузнецовский сам по себе. К нашему аудиту он никакого отношения не имеет.

Как ни старался Майкл, я остался при своем мнении. Хотя резон в его возражениях, безусловно, был.

– Владимир Николаевич, – сказал я Щербаку, приехав к нему в министерство, – если я и возьму на себя эту жуть, то исключительно из уважения к вам.

– Игорь, соглашайся! – уговаривал он. – Всем, чем смогу, помогу.

– Тут без помощи не обойтись, – мрачно ответил я. – Нужны вливания. У меня таких денег просто нет.

Он клятвенно пообещал помочь с выделением бюджетных средств, кроме этого я договорился о кредите с Россельхозбанком, и мы начали оформление документов для приобретения Кузнецовского свиного комплекса группой «Черкизово». В декабре 1995 года сделка была завершена.

XL

Наступил 1996 год – очень важный для Сережи, можно сказать, решающий. Выпускной класс в школе «Розенберг», поступление в университет... На январские каникулы они с Женей приехали в Жаворонки.

– Родненькие мои! Вытянулись-то как! – Анна Григорьевна чуть не плакала от счастья.

Еще бы! Несколько месяцев не видела любимых внуков.

Пошли бесконечные расспросы, рассказы, фотографии.

– Сереженька, ты уже решил, куда будешь поступать?

– Бабуль, я разослал документы в несколько университетов, – ответил Сережа.

– Документы? В январе? Как это? И Маша, и Людочка летом поступали, – удивилась Анна Григорьевна.

– Там это немного по-другому устроено, не как у нас. Заполняешь установленные формы, отправляешь в приемную комиссию, они оценивают и принимают решение – брать тебя или нет.

– А экзамены?

– Нет никаких экзаменов. Оценивают по школьным результатам.

– Ну ты подумай! И куда же ты планируешь?

– Ну, разослал в несколько университетов.

– А так можно?

– Так все делают, – усмехнулся Сережа. – Рассылают адресов в десять-двадцать. Где-то выстрелит.

«Где-то выстрелит...» Эта неопределенность меня тревожила. Пожалуй, решил я, пора брать дело в свои руки. Я как раз собирался в Штаты на семинар, который бизнес-школа Гарвардского университета организовывала специально для российских аграриев и пищевиков. Вот и попытаюсь на месте провентилировать вопрос.

На семинар в Бостоне собралось больше ста человек, все – либо собственники, либо представители высшего руководства приватизированных российских компаний. Самыми крупными из них были «Черкизово» и «Белая дача», с владельцем и генеральным директором которой Виктором Семеновым я там познакомился и подружился.

Руководила учебной программой профессор Гарварда Линн Шарп Пейн, вел занятия научный сотрудник университета Гарольд Ф. Хоган.

– Мы рады приветствовать в этой аудитории представителей ведущих, наиболее продвинутых компаний российского аграрного сектора и пищевой промышленности, – начал свою вступительную речь Хоган, открывая семинар. – Мы, сотрудники и преподаватели бизнес-школы Гарвардского университета, хорошо понимаем, что перед каждым из вас в определенный момент вашей профессиональной жизни встала очень непростая задача: имея за плечами исключительно опыт работы в рамках планового хозяйства, в предельно сжатые сроки адаптироваться к рыночным отношениям и конкуренции. Глубочайшее

уважение и даже, не скрою, восхищение вызывают у нас ваши личностные качества, невероятная интуиция, позволившая вам выжить и достичь успеха в этом хаосе при отсутствии базовых экономических знаний и практических навыков предпринимательства. Наша цель – помочь вам освоить обширный арсенал приемов и механизмов, лежащих в основе любого успешного бизнеса, научить вас разрабатывать оптимальную стратегию развития, дать представление о принципах эффективного управления и тем самым способствовать скорейшему подъему экономики вашей прекрасной страны, включению России в мировое экономическое сообщество как полноправного его элемента. Для этого мы и собрали вас в стенах одного из старейших и наиболее авторитетных университетов США.

Слушателей разбили на команды по пять-шесть человек, и начался тренинг. Нам представляли бизнес-кейсы на основе опыта компаний из самых разных стран, детально излагали все обстоятельства, а затем предлагали выработать последовательность возможных шагов по выходу из сложной ситуации. Посовещавшись, каждая команда выступала со своим вариантом решения, а после этого модератор рассказывал, как на самом деле действовало руководство компании и какие результаты это дало.

В заключение Хоган предоставил слово, как он выразился, «руководителям двух крупнейших компаний, представленных здесь», – мне и Виктору Семенову. Послушать наши выступления собрались не только участники семинара, но и несколько десятков сотрудников Гарварда. Я коротко рассказал о своем опыте приватизации «Черкизово», о реконструкции комбината и о коренной реорганизации, превратившей убыточное предприятие во флагман пищевой промышленности страны.

В перерыве ко мне подошли Гарольд Хоган и Линн Пейн.

– Мистер Бабаев, – обратилась ко мне профессор Пейн, – на нас произвело глубокое впечатление ваше сообщение о Черкизовском комбинате. К сожалению, формат семинара не позволяет проанализировать все факты более детально, поэтому мы решили обратиться к вам с предложением. Мы хотели бы, чтобы наши специалисты провели всестороннее исчерпывающее исследование истории становления вашего предприятия и на основе результатов этих изысканий составили бизнес-кейс для использования в образовательных программах нашей бизнес-школы. Вы готовы дать на это согласие?

– То, что наш труд заинтересовал специалистов бизнес-школы Гарвардского университета, для меня большая честь, – ответил я. – Но я хотел бы понять, что в этом случае потребуется от меня и моих сотрудников.

– Только предоставлять информацию, – заверил Хоган. – Наши исследователи будут приезжать в Москву, и, наверняка, не один раз, но все связанные с этим расходы несет университет. Вас же мы хотели бы попросить ознакомить их со всей документацией, к которой возможно получить доступ, не нарушая конфиденциальности, и дать указание вашим сотрудникам вводить их в курс дела по всем возникающим вопросам.

Практически каждый день я созванивался с Майклом и Мишей Мамиконяном. Новость про бизнес-кейс привела Майкла в неподдельный восторг.

– Игорь, это здорово! – кричал он в телефонную трубку. – Это работает на имидж компании, повышает ее авторитет в деловых кругах!

Мы договорились с Хоганом, что в ближайшее же время рабочая группа прилетит в Москву и начнет сбор и анализ данных.

Чтобы встретиться со мной, в Бостон на несколько дней приехал мой хороший друг, вице-президент компании «Типак» Бадал.

– Как Сережа? – был едва ли не первый его вопрос.

– Привет передает! До сих пор с удовольствием вспоминает, как гостил у вас в Чикаго после своего первого года в «Чоуте».

– Отличный парень у тебя, Игорь! Большой умница. Он ведь скоро оканчивает школу?

– Да, в этом году.

– Какие у него планы? Думал уже о будущем?

– Конечно. Уже отправил документы в несколько университетов.

– Молодец! В американские?

– Не только. Из американских – Гарвард, Джорджтаун, но еще и британские – Кембридж и Оксфорд. Знаешь, Бадал, – поделился я, – мне как-то не по себе. Не мог бы ты устроить мне встречу в приемной комиссии Гарварда?

– Конечно, Игорь, – согласился он. – Если тебе так будет спокойнее, мы это сделаем. В любом случае не повредит. Только имей в виду: рассчитывать на то, что этим ты поспособствуешь его поступлению, не надо. Что бы ты ни предпринял, Сережины документы будут рассматривать на общих основаниях.

– Но хоть какой-то толчок наш визит может дать?

– Не исключаю.

Бадал договорился о встрече, и в назначенное время мы были на месте. Я рассказал сотруднику университета, который нас принял, о своем сыне: какой он одаренный, как блестяще окончил одновременно две школы – в Швейцарии и России, участвовал в математических олимпиадах, как мечтает поступить в университет, входящий в Лигу плюща.

– Прекрасно! – расплылся в улыбке наш собеседник. – «Розенберг» – великолепная школа, у нас учатся ее выпускники. Думаю, шансы вашего сына довольно высоки. Подавайте документы.

– Он уже подал, – ответил я.



– Мы их рассмотрим, и если ваш сын отвечает всем нашим требованиям, зачислим его.

На этом разговор закончился.

Я места себе не находил от беспокойства. Как же так? Кого я только не устраивал в московские институты, кому только не помогал! А когда родной сын поступает в университет, я бессилен! Эти мысли не шли из головы.

– Послушай, а может быть, сделать крупное благотворительное пожертвование в пользу университета? – донимал я Бадала вопросами. – Как думаешь, это поможет?

– Игорь, пойми, – убеждал меня он, – здесь это так не работает. Ради бога, не пытайся даже разговор об этом заводить. Это будет воспринято однозначно – как предложение взятки. Ни в коем случае этого делать нельзя!

Ну что ж поделаешь? Пришлось положиться на судьбу.

XLI

На теннисном корте, как известно, особо не поболтаешь. Дай бог дух перевести. Тем более, если играешь с такими соперниками, с какими посчастливилось сражаться мне: Женей Пантелеевым, Леней Тягачевым, Борисом Ноткиным. Все трое – азартные игроки. Женя много лет – и до сих пор! – возглавляет федерацию тенниса Москвы, Леня – понятно, спортсмен международного уровня, Борис – тоже классный теннисист, три года назад, в 1993-м, выиграл в паре с Николаем Караченцовым турнир «Большая шляпа», в качестве победителей они с Николаем сыграли матч с Ельциным и Тарпищевым. Так что на корте мне было не до обмена мнениями. Зато потом – в сауне, за дружеским столом, – разговорам не было конца.

– Игорь, ты с таким жаром рассказываешь про комбинат, – заметил как-то Боря, – даже жалко, что кроме нас этого никто не слышит. В прессе либо общие слова, никакой конкретики, либо какие-то завиральные идеи. Как на самом

деле обстоят дела на производстве, почему с продуктами такая чехарда – люди ничего понять не могут, и узнать неоткуда. Приходи ко мне на программу, пусть телезрители все это услышат из первых рук.

– Борь, – попытался я отшутиться, – у нас с тобой одна программа – в теннис играть.

– Теннис теннисом, – не желал уступать Борис, – а рассказать людям все то, что ты нам тут выкладываешь, нужно.

– Слушай, ну я же не оратор, не политик какой-нибудь, прости господи. Дело делать – это пожалуйста, а языком молоть – в этом я не силен.

– Ну здрастье! – развел руками Борис. – А кто нам только что вдохновенные речи произносил про развал сельского хозяйства?

– Так это вам, в узком дружеском кругу. Совсем другое дело. А перед камерой выступать – мне что, текст доклада писать?

– Игорь, не морочь голову, – отмахнулся Боря. – Какой доклад? Сейчас телевидение стало совсем другое. Все свободно, непринужденно. Рассказывать будешь мне. Про камеру можешь вообще забыть. Ну, разве что нецензурных слов не надо употреблять, а в остальном – вот как сейчас нам рассказывал. Ну и потом, это же не прямой эфир. Будет запись, монтаж. Если оговоришься или что-то захочешь убрать – все подчистим. Соглашайся!

– Ну, не знаю, – протянул я. – Думаешь, это кому-то может быть интересно? Я ж не эстрадный певец.

– Вот именно! – подхватил Борис. – Эта попса у всех уже на зубах навязла. Одна сплошная развлекаловка. А люди-то не дураки, не надо недооценивать зрителя. Он хочет, чтобы с ним говорили на темы, которые его волнуют.

– А правда, Игорь, – вступил Женя. – Если ты не скажешь про развал сельского хозяйства, то кто скажет? Если

тебе, производственнику, не поверят, то кому ж тогда поверят? Тем более, у тебя прямо свеженький опыт с восстановлением Кузнецовского комплекса.

– Да это скорее реанимация, – ухмыльнулся я. – Из руин поднимаем.

– Вот именно!

Общими усилиями они меня уговорили. В назначенный день в Жаворонки прямо с утра заявила съемочная группа, и началось... Вот это кресло давайте поставим сюда... Нет, лучше сюда... Чуть повернуть, ага... Чтобы камин попадал в кадр, но ненавязчиво. Потом они выставляли свет, опять что-то двигали, тянули бесконечные провода.

– Галстук нужен? – поинтересовалась Лида у девушки-продюсера.

– Нет, нет, нет, – скороговоркой ответила она. – Кэжуал. Неформальная домашняя обстановка.

Лида принесла на выбор несколько рубашек.

– Только не светлую, – предупредила продюсер. – Сохнет со стенами. Давайте потемнее.

Лида выдала мне темную рубашку в крупную клетку.

– Я готов, – объявил я.

– Минутку, – остановила продюсер. – Гример!

– О господи, еще не легче, – вздохнул я. – Меня что, сейчас размалюют?

– Только чуть припудрят, – успокоила она меня. – Чтобы не бликовало.

Наконец с приготовлениями было покончено, на мне закрепили крошечный микрофон, включили софиты, и съемка началась.

Надо отдать должное Борису Ноткину: он сразу сумел задать какой-то верный тон – говорил доверительно, но не панибратски, задавал правильные вопросы, вставлял вполне уместные реплики.

– Ну как впечатление? – спросил он, когда погасли софиты и оператор отключил камеру.

– Слушай, ты был прав, – ответил я. – Действительно, если настроиться просто на разговор с другом, о камере забываешь. Как я звучал-то, ничего?

– Отлично! – похвалил Борис. – Представил картину нынешнего сельского хозяйства в целом; мне, например, многое стало понятнее. Все очень доходчиво, в меру эмоционально. Хоть сейчас на трибуну. Может, тебе в политику податься? – подколот он меня.

– Нет уж. Мне есть чем заняться. Это как-нибудь без меня.

Лида и Анна Григорьевна ждали трансляции с нетерпением. Оповестили всех родственников, уселись у телевизора чуть ли не за полчаса до начала – лишь бы не пропустить. Едва на экране появилась знакомая заставка «Приглашает Борис Ноткин», стали наперебой звать меня:

– Игорь! Скорее! Начинается! Ну иди же!

На полчаса, что длилась передача, окружающий мир для них, казалось, перестал существовать.

Как только прошли финальные титры, начались звонки от родственников. Кажется, все московские Бабаевы сидели в тот вечер перед экранами, так что добрых слов я услышал немало.

XLII

За прошедшие полтора года, бывая по делам бизнеса в Европе и Америке, я не раз консультировался в ведущих медицинских центрах по поводу новообразования в паху, которое обнаружили у меня весной 1994 года. Приехав в феврале 1996-го в Канаду, чтобы обсудить с Джефом Ралли и его сотрудниками поставки мяса, я рассказал Джефу о своей проблеме.

– Игорь, я отвезу тебя в отличный еврейский медицинский центр «Маунт-Синай», – тут же откликнулся он. – Если слушать кого-то – то только их! Это один из лучших госпиталей в мире. У тебя же с собой снимки и вся медицинская документация?

– Конечно, – ответил я.

– Отлично. Я договорюсь о встрече.

Доктор Джей Вандер, к которому привез меня Джеф, оказался парнем лет тридцати пяти. Он изучил снимки и результаты всех обследований, которые я проходил

в разных клиниках, провел осмотр и высказал свое мнение:

– Со всеми заключениями врачей, которые вас осматривали, и с рекомендациями проходить обследование каждый год я согласен. Но знаете, Игорь Бабаев, в чем ваша основная проблема? Даже не в том, что доброкачественное новообразование в любой момент может начать перерождаться. А в том, что это сидит у вас в голове. Даже когда вы об этом не думаете, подсознательно все равно чувствуете тревогу. Это вас не отпускает, как ни гони от себя эти мысли. Поэтому я бы рекомендовал удалить – и забыть.

В глубине души я знал, что рано или поздно это услышу. И понимал: доктор прав. Сколько можно жить под дамокловым мечом? Если есть проблема, с ней надо разделаться раз и навсегда.

– Доктор, но если делать это, то прямо сейчас, – сказал я.

– Мой график расписан на несколько месяцев вперед, – ответил мне доктор Вандер, – но Джеф и компания, которую он представляет, мои большие друзья, поэтому я найду возможность прооперировать вас в ближайшее время.

– Ты молодец, Игорь, – похвалил меня Джеф на обратном пути из клиники. – Так сразу решиться, не откладывая, не ища отговорок, – это не каждый может.

– Джеф, я уж не знаю почему, но я как-то сразу поверил этому доктору, – объяснил я. – Он настолько расположил меня к себе, внушил такую уверенность, что сомнений не возникло.

Не откладывая, я лег в клинику, и меня начали готовить к операции. Подробно все объяснили: как пройдет разрез, какие манипуляции надо будет выполнить хирургам, с какими рисками сопряжена процедура. Послеоперационная реабилитация, огорошили меня, – два-три месяца, не меньше!

– У меня к вам единственная просьба, – обратился ко мне врач. – Поскольку операция уникальная, мне хотелось бы, чтобы мои молодые коллеги, студенты и интерны, будущие хирурги, могли наблюдать за всеми действиями врачей. На это необходимо ваше согласие.

Конечно же, я согласился.

– В операционной будет находиться только бригада, – пояснил доктор Вандер. – Наблюдатели будут смотреть через окно над операционным столом.

Как и предупреждал меня доктор с самого начала, операция была сложной. Восемь часов, сменяя друг друга, работали несколько бригад хирургов, анестезиологов и медсестер. Выходил из наркоза я тяжело. Чувствовал себя так, словно по мне танк проехал.

Сознание все никак не хотело проясняться, взгляд с трудом фокусировался. Но вот наконец очертания предметов обрели хоть какую-то четкость, и я увидел родные лица. Лида, Сережа и Женя срочно прилетели, все это время





места себе не находили от волнения, ожидая исхода операции, и теперь склонились надо мной, ловя мой взгляд.

– Мам, смотри, смотри, он открыл глаза! Папа! Ура! – завопил Женька.

– Тише, тише, Женечка, – Лида, счастливо улыбаясь, положила руку ему на плечо. – Мы же в больнице, здесь нельзя так кричать.

– Ой! Извини, – смутился сын.

В палату стремительно вошел врач. Глянул на мониторы приборов, нащупал пульс, удовлетворенно кивнул.

– Ну что ж, все прошло как нельзя лучше, – обратился он ко мне. – Вы молодцом! Теперь главное – соблюдать послеоперационный режим.

Западная медицина сильно отличается от российской. Не только уровнем профессионализма врачей и техническим вооружением, но и основными принципами и подходами. Если у нас после тяжелой операции человека пару недель держат на больничной койке, то здесь это совершенно не принято. В соответствии с регламентом, два-три дня – и поезжай домой. Для нас это непривычно, да и дом, прямо скажем, был далековато, а в отель в таком состоянии мне очень не хотелось. Поэтому, к удивлению врачей, я настоял на том, чтобы остаться в палате до тех пор, пока не прошли послеоперационные боли и не сняли швы.

Через восемь дней я был готов к выписке. Мне выдали подробнейшие рекомендации и пожелали здоровья и счастливого пути.

– Хочу еще раз напомнить, мистер Бабаев, – повторил доктор, – не меньше двух месяцев реабилитационного периода. Лучше – три.

С врачами не поспоришь. Реабилитация так реабилитация. Мы провели дней десять в отеле Four Seasons в Майами, потом дети вернулись в школу, а мы с Лидой, Джефом и переводчиком Нейтаном улетели на Карибы.

– Есть совершенно замечательный отель «Кей Клуб», – рассказывал нам Джеф. – Для восстановления после операции лучше места не найти. Маленький остров, народу никого, тишина, прекрасный пляж. Свой мини-аэропорт.

Из Майами мы вылетели обычным рейсом в Барбадос, а оттуда частный легкомоторный самолет доставил нас в «Кей Клуб».

Джеф был прав: отель меня действительно поразил. Дикая природа, полная изоляция от мира и при этом абсолютный комфорт и безупречный сервис. Никаких телевизоров, изысканная французская кухня. Море – чистейшее, чудесный пляж с мельчайшим белоснежным песком.

Оплачивала наше пребывание в «Кей Клуб» компания «Чизхольм». Мы поинтересовались ценой номера. Цифра, которую мы услышали, повергла Лиду в шок.

– Две с половиной тысячи долларов за сутки? – Лида не верила ушам. – За что?!

– Вот за эту тишину, – ответил я. – За уединение.

Джеф провел с нами неделю, убедился, что мы устроены лучше некуда, и улетел в Канаду. Потянулись долгие праздные дни.

Общаться было почти не с кем – в отеле жили всего несколько пар. Прогуливаясь по парку, я не без грусти поглядывал на отлично оборудованные, почти все время пустовавшие теннисные корты: эх, ракетку бы сейчас! Куда там... Я пока и ходил-то с палочкой, до теннисных сражений еще восстанавливаться и восстанавливаться.

Развлекали нас как могли. Скажем, лобстера себе на обед мы выбирали не из лежавших на льду, а из живых, прямо в море. Их держали под водой в сетчатых контейнерах, подвешенных к лодке. Мы подплывали, показывали, какого из них нам приготовить, работник отеля тут же нырял, доставал его и отправлял на кухню.

Некоторое оживление в нашу монотонную жизнь внес приезд владельцев отеля, супругов-итальянцев Марии Манделли и Альдо Пинто. Эта супружеская пара была хорошо известна в мире моды. Мария, энергичная, невероятно стильная дама лет семидесяти, еще в 60-е годы создала собственную марку одежды Krizia. Теперь, в середине 90-х, их дом моды переживал подлинный расцвет: бутики

Kgizia можно было встретить едва ли не в любом крупном городе мира. Возглавлял компанию муж Марии.

– Надеюсь, вам нравится у нас? – поинтересовался Альдо, галантно поддерживая Лиду под локоть на прогулке по парку.

– Здесь... так тихо, – уклончиво ответила она.

– О, да! – подхватила Мария. – После всего этого безумия, всех этих недель моды, столпотворения, Парижа, Милана – просто рай земной!

Лида, несмотря на здешний отменный сервис, ее восторгов не разделяла, но о том, что, на ее взгляд, тут немного скучновато, сообщать владелице отеля не стала, просто вежливо кивнула. В конце концов, это дело вкуса.

С каждым днем я чувствовал себя все лучше, и мы начали подумывать о возвращении. Раз в несколько дней мы перезванивались с Джефом, и в очередном разговоре я обрадовал его:

– Джеф, я уже почти в норме. И готов обсуждать вопросы по поставкам.

– Отлично! – откликнулся Джеф. – Я буду у вас в ближайшие же дни.

Он прилетел вместе со своей женой Нэнси и с Нейтаном, и мы засели за документы. По вечерам любовались закатом на веранде нашего бунгало за бокалом вина.

– Знаешь, Джеф, – поделился я как-то, – Лида в себя прийти не может от того, сколько стоит наш отдых здесь.

Ответ, который дал мне Джеф, был предельно лаконичным и исчерпывающим:

– Игорь, с твоими оборотами об этом думать не надо.

С ним трудно было не согласиться. «Черкизово» закупало у «Чизхольма» мяса на десятки миллионов долларов в год, я был для них одним из крупнейших клиентов, так что затраты на поддержание моего здоровья были вполне оправданы.

В «Кей Клуб» мы провели месяца полтора. Я полностью восстановился, пора было возвращаться. Я уже рвался в бой, не терпелось включиться в работу.

– Куда спешить? Ты ведь еще немного хромаешь. Побудьте еще, – уговаривал нас Джеф.

– Мы бы с удовольствием, но дела ждут! – ответил я. – Реконструкция Кузнецовского комплекса в разгаре, нужно мое присутствие. В Питере готовимся открывать магазины. Я же никогда так надолго не уезжал, так что сам понимаешь – сердце не на месте.

В начале мая мы вернулись в Москву.

– Наконец-то вы дома! Я уже извелась вся! – Анна Григорьевна расцеловала нас обоих. – Давайте за стол, все горячее.

Накормив нас, она принялась расспрашивать. Ахала, охала, всплескивала руками.

– Что, прямо на третий день хотели выписать?

– Да, мам, – кивнула Лида. – У них там всегда так делают.

– Вот изверги! – Анна Григорьевна кипела от возмущения. – Совсем ничего не понимают, что ли? А если что случится? Шов разойдется? Температура?

– Мам, ну что ты! – смеялась Лида. – Это же профессионалы.

– Профессионалы! – передразнила ее Анна Григорьевна. – Безответственность сплошная! Там, может, конечно, медицина на высоте, и все-таки у нас люди подороже как-то. Ничего себе! Взять и выкинуть на улицу сразу с операционного стола...

– Мам, ну ладно, хватит тебе кипятиться, – успокаивала ее Лида. – А у нас, между прочим, для тебя есть новость.

– Какая? – заинтересовалась Анна Григорьевна.

– Игорь говорил по телефону с Кимом...

– Да что ты? – Анна Григорьевна даже не дала ей договорить. – Как он?

– Послезавтра прилетает в Москву!

Анна Григорьевна всплеснула руками.

– Вот это новость!

– Я знала, что ты обрадуешься, – Лида явно была довольна произведенным эффектом.

– Еще бы! – взгляд Анны Григорьевны потеплел. – Столько лет бок о бок – в Кисловодске, в Армавире... Погостить приезжает?

– Да все зову его перебраться в Москву, – объяснил я. – Работа ему здесь найдется. Вот, уговорил приехать на разведку.

Анна Григорьевна встретила Кима как родного. Расспрашивала про семью, про общих знакомых.

– Ты побудешь у нас здесь?

– Вот, предлагаю ему пожить у нас какое-то время, – сказал я. – Осмотреться. А потом уж принимать решение.

– Если ты останешься с нами и семью перевезешь, все вам будут очень рады! – с жаром вступила Лида.

Весь вечер мы наперебой вспоминали давние годы – то хохотали, то вздыхали печально.

– Да, – покачал головой Ким. – Сколько времени прошло! Вы-то тут как, Анна Григорьевна?

– Ох, Ким, я ночей не сплю.

– Почему?

– Жду вестей от Сережи. Примут его в университет, не примут? Прямо извелась вся.

– Мам, ну что ты! Все будет хорошо, вот увидишь, – уговаривала Лида то ли Анну Григорьевну, то ли саму себя.

Ей тоже было явно не по себе – в глазах то и дело мелькали искорки тревоги. К счастью, волноваться пришлось не так уж и долго. Всего несколько дней спустя после нашего приезда у нас в Жаворонках поздно вечером раздался телефонный звонок.

В голосе сына я услышал ликование.

– Папа! Пришел ответ из Джорджтауна. Меня приняли!
Приняли, слышишь?!

Сколько было радости! Весь дом, кажется, с ума сошел от счастья. Поступил! В один из лучших университетов мира! Сам, на общих основаниях, без протекции, без какого-либо содействия!

Как же мы гордились сыном!

XLIII

На Кузнецовском свинокомплексе мы прежде всего привели помещения в порядок, установили новое оборудование. Но это было еще только полдела. Сложнее всего, как и в свое время на Черкизовском, было добиться железной трудовой дисциплины. Я выгнал пьяниц, избавился от воря, наладил учет, перестроил всю систему сверху донизу.

Мы открыли мини-бойню, запустили небольшой молокозавод, довели поголовье свиней до пятидесяти тысяч голов. Заоблачных прибылей комплекс не приносил, но вышел на рентабельность – и это уже было чудо. По сравнению с тем, что творилось здесь до нашего прихода, просто небо и земля. И все равно от европейских показателей эффективности мы отставали, и отставали заметно. Как действовать дальше? Что предпринять, чтобы преодолеть это отставание? Я решил проконсультироваться с суперпрофессионалами – специалистами из



Дании, ведь датчане были признанными лидерами по свиноводству в Европе.

Они приехали, все осмотрели, изучили документацию, покачали головами:

– Игорь, из этой компоновки предприятия ты выжал все, что возможно. То, что есть, использовано по максимуму. Другое дело, что изначально, еще при проектировании, был допущен концептуальный просчет. С этим ты ничего не сделаешь – только если сносить и строить заново.

Ну, о том, чтобы сносить и строить заново, и речи быть не могло. Такими финансовыми ресурсами на тот момент я не располагал. Что ж, значит, будем исходить из существующих реалий.

XLIV

Александр Шилу я обязан множеством интересных и полезных знакомств. Где, например, как не на праздновании его дня рождения, я мог бы пересечься с таким своеобразным персонажем, как Евгений Пархаев? Генеральный директор художественного предприятия «Софрино» Русской православной церкви ведал производством икон, свечей, всевозможной церковной утвари, облачения священнослужителей для православных приходов по всей России. Что связывало Пархаева с Шилым, понятно. Но, казалось бы, какие у нас с ним могут быть точки соприкосновения? Однако с Женей мы сразу подружились. Небольшого роста, полный, но очень подвижный, невероятно энергичный и предприимчивый, он неизменно привлекал внимание в любом обществе. Женя явно был наделен незаурядным коммерческим чутьем – умудрился небольшую кустарную артель превратить в мощное прибыльное производственное предприятие, на

котором трудилось несколько тысяч человек. Связями он обладал обширнейшими, знал всех и вся, был вхож к патриарху. Умел и любил устраивать великолепные застоля. Поднялся с самых низов – отслужив в армии, еще в 60-е годы начинал простым рабочим в хозяйственном управлении Московской патриархии. И вот каких высот достиг.

Услышав от меня о планах наладить розлив бутилированной воды в Кашире, тут же предложил:

– Давай я организую освящение завода? Будешь отчислять небольшую долю прибыли в пользу церкви, делаешь маркировку на упаковке о том, что вода освящена Московским патриархатом, – сейчас это очень актуально. С руками оторвут.

Он был абсолютно прав. В середине 90-х, на волне возрождения интереса к православию, это могло привлечь массового потребителя. А думать о реализации продукции было самое время – в Кашире уже монтировались две линии розлива воды, изготовленные по нашему заказу в Италии, был готов проект, работы по подготовке к пуску шли полным ходом.

А сколько раз Женя помогал мне, пуская в ход свои связи! С кем он только не был знаком! Побывав впервые на дне его рождения, я в себя не мог прийти от удивления: поздравить его приехали все – и чиновники самого высшего ранга, и бизнесмены, и знаменитости всех мастей. Что-то, а завязывать и поддерживать дружеские и деловые знакомства этот человек умел как никто.

Не удивительно, что с его помощью мне не раз удавалось разругать сложные ситуации, которые неизбежно возникали время от времени со ввозом и растаможиванием мяса, с взаимодействием с самыми разными официальными структурами.

В общем, заручиться его поддержкой в производстве и реализации воды оказалось для меня очень кстати.

XLV

29 мая 1996 года в Жаворонках ожидался большой съезд гостей: праздновали день рождения Жени. Четырнадцать лет! Мы с Лидой решили устроить настоящее торжество, благо учебный год в «Розенберге» уже закончился и оба наших сына в кои-то веки были дома, в Жаворонках.

Саша Почтаренко и Коля Цыганков подошли к подготовке со всей основательностью. Конец мая выдался теплым, и мы решили не сидеть в помещении, а устроить застолье на открытом воздухе.

– Игорьь, всех комары заедят! – переживала Лида.

– Не заедят, – заверил Почтаренко. – Разобьем шатер, вокруг поставим мангалы – пусть дымят, отгоняют мошкарку.

Так и сделали. Территорию украсили гирляндами цветов, Цыганков с помощниками расстарался – стол ломился от угощений.



– Ты посмотри, Коля прямо летает! – дивилась Анна Григорьевна.

– Да, – соглашалась Лида. – Как застолье – оживает на глазах. Чувствуется: тут он в своей тарелке.

– Да уж, – подтвердил я. – Что умеет, то умеет, этого не отнять. Вот бы не пил еще...

К сожалению, этот грех за Колей водился. Всем он был хорош: непревзойденный кулинар, знал, как накрыть стол, как что подать, все в руках горело – ровно до той минуты, пока не доберется до рюмки. Вот тут – все. Остановиться уже не мог.

Но пока гости еще только съезжались, на кухне вовсю жарили-парили, в шатре накрывали столы, Цыганку было не до возлияний.

Леня Тягачев приехал пораньше, и мы с ним тут же отправились на корт. Лида с его женой Светой пошли в дом – пошущукаться о чем-то своем.

Появился отец и сразу принялся расспрашивать внуков об учебе.

– Сережка, ну ты силен! В американском университете, значит, будешь теперь учиться? Поздравляю!

Александр Шилов приехал вместе со своим телеоператором Адольфом Скляренко. Они привезли портрет Лиды, который мы сегодня решили представить публике.

– Ох, не сообразил я захватить треножник, – сокрушался Александр. – Где же мы его установим?

– Не беда, – подключился Почтаренко. – Пока поставим без затей, просто на двух стульях. Потом повесим на стену, место уже выбрали.

– Вот сюда лучше всего, – посоветовал Александр, – здесь свет лучше падает.

– Ну, раз автор сказал сюда, значит, ставим сюда! – распорядился я.

Постепенно собирались и остальные приглашенные: Лариса с Машей и Людой, Женя Пархаев, Миша и Марина Мамиконяны. В ворота то и дело въезжали машины, начинались приветствия, поцелуи, поздравления, расспросы. Были и гости издалека: Женя Павленко, который работал



у меня еще в Армавире, из Америки приехал Толя Скавронский. Мой бессменный армавирский помощник Ким гостил у нас уже почти месяц.

Портрет Лиды кисти Александра Шилова вполне ожидаемо вызвал общий восторг.

– Потрясающе! – восхищалась Света Тягачева. – Просто великолепно!

– Вот видишь! – в шутку укорил я Лиду. – А ты не хотела.

– Как это – не хотела? – поразились Света.

– Да вот так, – рассмеялся я. – Представляешь, уговаривать пришлось!

– Игорь, – тоже едва сдерживая смех, ответила Лиди, – ты же знаешь, я не честолюбива.

– Зато я честолюбив.

– Прошу к столу! – торжественно объявил Цыганков, и все потянулись в шатер.

День рождения Жени как-то стихийно перерос в celebration нашей семьи. Отец, неизменный тамада, привычно дирижировал застольем. Поднявшись с бокалом в руке, он заговорил о внуке – так тепло, с такой любовью, что не растрогаться было невозможно. Тостам не было конца: за Женю, за их с Сережей успехи, за Лиду, отца, Анну Григорьевну... Сколько восторженных слов было сказано, сколько добрых пожеланий прозвучало! Что ни говори, ничего нет дороже в жизни, чем родные и друзья.

– А теперь, – с заговорщицким видом объявил Женя Пархаев, – сюрприз! Прошу всех выйти из-за стола.

Что он такое задумал? Идя к машине Пархаева, мы гадали на все лады. Но такое в голову не могло прийти никому. По команде Жени двое помощников осторожно вытащили и поставили на траву объемистый ящик с сетчатым верхом.

– Сюда давайте! – командовал Пархаев, указывая на огороженное поле для мини-футбола.

зыршла здоровой, но это большая ответственность. Надо будет проконсультироваться со специалистами.

Забегая вперед, скажу, что через несколько месяцев, когда хорошенький медвежонок стал превращаться во вполне серьезного (и, конечно, небезопасного) зверя, мы передали нашу питомицу в зоопарк.

Дело шло к вечеру, сгустились сумерки. Начал накрапывать дождь. Малышку Машу увели в помещение, чтобы не мокла, а мы все вернулись к столу – подошло время шашлыка.

По крыше шатра барабанил не на шутку разошедшийся пивень, от мангалов тянуло ароматным дымком. За столом вокруг меня сидели дорогие мне люди. Сколько пройдено вместе с ними! И удачи случались, и горькие падения – а они всегда были рядом. Я не любитель выпрєнных слов, но что такое счастье, если не это?

– Толя, ты не жалеешь, что уехал? – услышал я голос Лиды.

– Лидочка, да что ты! – ответил Скавронский.

– Значит, все удачно сложилось? – подключился я к разговору.

– Не то слово!

– Толя, расскажи, что ты там делаешь? – поинтересовалась Анна Григорьевна. – Вы ведь оба спортсмены, и ты, и жена.

– Да, мастера спорта международного класса, – кивнул Толя. – Защищали честь страны столько лет – и что в итоге получили? А ничего. Ни работы, ни перспектив – ничего нам в России не светило. Если бы не Игорь, вообще не представляю, как мы прожили бы все эти годы.

– А в Америке?

– Мой работодатель – человек состоятельный, у него строительный бизнес, огромная компания, – рассказывал Скавронский. – Есть приватный спортивный комплекс, теннисные корты. Ну, и все тренерские функции – на нас.

– В общем, в Америке ты нашел себе достойное применение, – резюмировал я.

– Игорь, – он вздохнул, – я все удивлялся, что люди бегут из России. Теперь понимаю почему. Вот ведь парадокс: я чисто русский человек, здоровый мужик, с руками, с головой, а родине не было до меня никакого дела! А вот Америка, как к ней ни относишься, все мне дала. Квартира у меня прекрасная, отличная машина, работа, деньги есть. Девочки учатся, старшая собирается в университет поступать. Так что не могу пожаловаться. Можно считать, вытянул счастливый билет.

Вечером, когда гости разъехались, мы с Лидой решили поговорить с Женей о его будущем.

– Женечка! Ты уже совсем взрослый, – начал я. – Давай вместе подумаем, как дальше планировать твою жизнь.

– Сережа осенью уедет в университет, – продолжила Лида. – Надо решить, где ты будешь учиться дальше – вернешься в «Розенберг» или лучше перевести тебя в другую школу.

– Без Сереги в «Розенберге» будет тоскливо, – ответил Женя. – Не хочется одному там оставаться.

– Может быть, подумать о школе в Париже? – предложила Лида.

– Там Дима Цирюльников, ты его хорошо знаешь, – подхватил я. – Сможет за тобой присмотреть. Жить есть где – квартира готова, полностью оборудована.

– Все-таки дома лучше, чем на кампусе ютиться, – добавила Лида. – Папа во Францию то и дело летает по делам, да и я буду часто приезжать.

– К тому же, – рассуждал я, – там полно отличных теннисных кортов, сможешь серьезно тренироваться.

У Жени заблестели глаза.

– А что? Отличная мысль!

– И французский подтянешь! – обрадовалась Лида.

– Решено, – подытожил я. – Завтра же позвоню Цирюльникову, попрошу подыскать хорошую школу. На следующей неделе слетаем туда, обо всем договоримся. Чтобы успеть обернуться к запуску розлива воды в Кашире, на все про все у нас две недели.

– Слушай, а где Коля Цыганков? – вдруг спохватилась Лида. – После того как подали шашлык, я его не видела. С ним все в порядке?

Я подозревал, что не все. Пошел проверить. Так и есть: Цыганкова я нашел в подсобке рядом с кухней. Он спал, даже не сняв своего белого поварского кителя. Я попытался его растолкать – без толку. Он пробубнил что-то нечленораздельное и перевернулся на другой бок. Стоило ему открыть рот, на меня пахнуло таким перегаром, что сомнений не осталось: Коля был мертвецки пьян.

Утром вид у него был виноватый. Он явно старался не попадаться мне на глаза, а когда я попытался начать разговор, стыдливо отвел взгляд.

– Коля, ну что ты как ребенок, – увещевал я его. – Я не буду ругаться и грозить тебе карами, но ты же сам понимаешь: так нельзя.

– Ну, Игорь... – промямлил он.

– Не вынуждай меня читать тебе мораль. Сам все знаешь не хуже меня. Что тебе не так? Работа есть, плачу я хорошо, отношение к тебе – как к родному человеку. Только держи себя в руках, прошу тебя как друг. Ты же классный повар, таких поискать еще. Что ж ты своими руками губишь собственную жизнь?

Зачем я все это говорил? Я и сам не знал. Было понятно, что контролировать себя Цыганков уже не в состоянии. Его пьянство давно вышло за рамки просто дурной привычки. Было видно невооруженным глазом: это не распушенность, это переросло в болезнь.

За завтраком меня оgoroшил Ким:

– Игорь Алексеевич, мне пора собираться домой.

– Как домой? Ким, мы же с тобой так и не обсудили ни твою будущую работу, ни когда семью привезешь, ни с жильем ничего не решили.

Он посмотрел на меня виновато и опустил голову.

– Даже не знаю, как сказать...

– Ким, мы не первый год знакомы. Даже не пуд соли вместе съели, а сто пудов! Давай выкладывай все как есть.

– В общем... Не по себе мне здесь. Не приживусь я в Москве. Поеду в Армавир, там уж как-нибудь перекантуюсь. Дома стены помогают.

Я расстроился.

– Ну вот тебе раз! Не спеши, поживи еще немного. Привыкнешь, вот увидишь.

Я пытался уговаривать его и так и сяк – бесполезно.

– Ну, как знаешь, – смирился я в конце концов. – Но все же помни: мое предложение остается в силе. Если что нужно – обращайся в любой момент.

– Спасибо, Игорь Алексеевич, – улыбнулся он.

– Слушай, Ким, все-таки не могу я так тебя отпустить. Хочу сделать тебе подарок. Только не ерунду какую-нибудь дежурную, а что-то, что тебе действительно нужно. Подумай и скажи, что тебе подарить.

– Ой, да что вы! – смутился он. – Совсем это ни к чему.

– Даже слышать ничего не хочу! – отрезал я. – Если не хочешь меня обидеть, скажи, чем я мог бы тебе сейчас помочь.

Ким задумался. Потом как бы нехотя проговорил:

– Ну, вообще-то...

– Ну, ну? – подбодрил его я.

– Мне бы кое-какие запчасти для машины купить.

– Отлично! Сделаем. Давай, говори, какая машина. Марка, модель. И какие запчасти нужны.

– Как какая? – удивился он. – Да «Волга» же. Та самая, на которой я вас возил.

– Что?! – я воззрился на него, словно увидел привидение. – Она еще на ходу?

– Ну да, – Ким пожал плечами. – Куда она денется? Я эксплуатирую аккуратно, ТО делаю своевременно, у меня в хозяйстве ничего не пропадает.

– Да это понятно, но машине столько лет! И она еще бегаёт! Да тебя в книгу рекордов пора вносить!

– Да, годков-то ей много уже, – согласился Ким. – Вот и начала сыпаться потихоньку. Мне бы в ходовой кое-что заменить, порошки заварить...

– Порошки?! – прервал я его. – Какие к черту порошки? Машина отслужила свое, пора ей на покой. Хватит ездить на старой развалине. Я тебе новую куплю. Сейчас иномарка – не проблема. Давай решим, какая тебе подойдет.

Мы тут же, не откладывая, поехали в автосалон.

– Вот, выбирай, – предложил я. – Хочешь, «Фольксваген», хочешь, «Опель», хочешь, «Тойоту»...

Ким придиричиво изучил несколько машин, поцокал языком, покачал головой:

– Игорь Алексеевич, они все, конечно, классные, но... даже не знаю... не родные какие-то, что ли. Не чувствую я их. Сяду за руль – и словно не в своей тарелке. Мне уж поздно меняться. Для меня лучше «Волги» машины нету. Я ее с закрытыми глазами наизусть знаю, зачем мне эти новомодные штуки.

Сколько я ни убеждал его, Ким стоял на своем. В конце концов я сдался.

Получив новенькую «Волгу», Ким опомниться не мог от счастья.

– Игорь Алексеевич! У меня слов нет! Красавица какая! Не то что моя старенькая развалюшка.

Мы снарядили его в дорогу, он с победительным видом уселся за руль, лихо рванул с места и покатил домой, в Армавир.

XLVI

Ну а мы с Лидой и Женей полетели в Париж – решать вопрос с новой школой.

Цирюльников встретил нас в аэропорту и повез на авеню Жорж Мандель. Дима уже работал полностью на меня, с бизнесом Гайдамака его теперь практически ничто не связывало.

– Дим, как дела с твоим многострадальным кредитом? – спросил я по дороге.

– Выкарабкиваюсь потихоньку, – ответил он. Потом, помолчав пару секунд, добавил: – Игорь, я тебе честно скажу, если бы ты тогда мне не помог деньгами, я бы сейчас не здесь с тобой сидел, а за решеткой куковал.

– Главное, что все налаживается, – кивнул я.

– Да, – подхватил он. – Сейчас, тьфу-тьфу, с работой порядок, кредит гашу постепенно, так что жаловаться не на что. Ну а у вас, как я понимаю, все отлично. Сережа молодец! Джордж-таун, надо же! Поздравляю! Все счастливы небось до безумия?

– Еще бы! – ответила Лида. – Только теперь возникает проблема с Женей. Не хочется оставлять его одного в «Розенберге». Потому и подумали перевести его в школу в Париже.

– Правильная мысль! – одобрил Дима. – Школы здесь отличные. Я вам уже подобрал варианты. Сейчас приедем, все расскажу, посмотрите буклеты. Потом можем съездить в школы, которые вам понравятся.

– Только ему ведь четырнадцать всего, – напомнил я. – Он, конечно, очень повзрослел, но не настолько, чтобы жить полностью самостоятельно. Дим, как ты смотришь на то, чтобы взять его здесь под присмотр?

– Игорь, я с удовольствием, – кивнул Цирюльников. – Только как это осуществить технически? Где он будет жить?

– Здесь. Какой смысл селить его где-то еще, если есть своя квартира?

– Понятно, – кивнул Дима. – Только ведь от нас сюда все-таки не два шага.

Цирюльников снимал квартиру, в которой они жили вместе с дочерью и его тогдашней подругой, француженкой Анной-Мари.

– А вы переезжайте все на Жорж Мандель, – предложил я. – Места хватит.

Едва мы вошли в квартиру, Дима созвонился с Анной-Мари. Она у нас уже бывала, все тут видела и без колебаний согласилась на переезд.

Оставалось решить вопрос со школой.

– Прежде всего давайте съездим в Fides, – предложил Дима. – Там учится Катя, дочь Гайдамака. Аркадий в свое время все парижские школы прошерстил, выбрал очень хорошую. Дорогая, конечно, но это того стоит.

– А что, это мысль, – согласился я. – К Гайдамаку можно относиться как угодно, но в здравом смысле ему уж точно не откажешь. Дим, поехали.

Престижная частная школа Fides на Марсовом поле нам понравилась. Мы познакомились с директором, Женю протестировали, посмотрели документы из «Розенберга».

– Французский, конечно, слабоват, надо бы подтянуть, – дипломатично заметил директор, – но в принципе уровень языка почти приемлемый. А в остальном все очень даже неплохо.

– Наверное, тяжело ему будет поначалу, – переживала Лида.

– Не волнуйтесь! – успокаивал ее директор. – Уверяю вас, у детей в этом возрасте невероятно высокая обучаемость. Уж я-то столько ребят из разных стран повидал на своем веку! Просто поразительно, как быстро они схватывают новое, и прежде всего – язык.

– Хотелось бы надеяться, – улыбнулась Лида.

– Главное – погружение в языковую среду, – убеждал нас директор. – Очень хорошо, что Женя начал говорить по-французски еще малышом, и сейчас у него самый подходящий возраст, чтобы закрепить знания и идти дальше. Кроме того, в нашей школе ряд предметов преподается на английском, так что и его он тоже не растеряет.

– По-моему, внушает доверие, – шепнула мне Лида.

Мы договорились, что администрация школы подготавливает и пришлет мне на подпись договор и осенью Женя приступит к занятиям.

XLVII

Итальянская компания Ave Industries, на заводе которой мы с подачи Пьеро Маньяни побывали прошлым летом, не подвела. К началу лета 1996 года в Кашире была полностью смонтирована линия по розливу воды. Мне хотелось, чтобы в названии звучали две главные фамилии нашей семьи, поэтому воду мы назвали «Бами»: «Ба» – от «Бабаевы» и «Ми» – от «Михайловы».

13 июня 1996 года состоялось торжественное открытие. Вместе со мной на церемонию поехали Лида и Сережа. Я пригласил Женю Пантелеева, Александра Шилова, Женю Пархаева. Пархаев сдержал слово: освятить завод прибыл епископ Московского патриархата владыка Сергей. Запуск нового производства, конечно же, не могло обойти своим вниманием и районное руководство.

Сказав несколько слов, я представил собравшимся Пантелеева.



– Мне часто приходится бывать на промышленных предприятиях, – начал Женя, – и я вижу много пустующих площадей. Во многих местах производство сегодня сворачивается практически до нуля. Мы постоянно говорим о спаде, о нестабильной экономике. Что греха таить, это действительно так. Время сейчас непростое, но перспективное. Мы твердо знаем, что возврата к старой экономике не будет. В новых условиях выживут только те предприятия, которые сумеют встроиться в рынок – найдут свою нишу, будут заботиться о качестве продукции. Мне приятно сознавать, что ростки этой новой экономики сегодня в России появились. И Черкизовский завод в Москве – одна из таких точек роста. Объединение развивается бурно, интенсивно, чрезвычайно разносторонне. И я рад сегодня вам сказать, что вы идете впереди, что на вас равняются. От того, как успешно вы будете продвигаться, в какой-то мере зависит и возрождение экономики России. Я еще раз поздравляю вас и благодарю за ваш труд.

Много теплых слов сказали владыка Сергей и глава администрации района Олег Ковалев.

– Новое производство – это налоги, – говорил Олег Иванович, – а значит, мы получим возможность расширять социальную поддержку населения. Новое производство – это новые рабочие места, а значит, люди смогут зарабатывать и обеспечивать себе достойный уровень жизни.

Попросил слова Александр Шилов. Он заговорил не о производстве, не об экономике. Как человека творческого, больше всего его всегда интересовала личность.

– Я так считаю, что главный талант, который Бог спустил на Землю, – рассуждал он, – это доброта. Если такой великий, я считаю, промышленник, как Игорь Алексеевич Бабаев, владеет, к счастью, добротой, а все его движения, все его мысли зиждятся только на этом чувстве, он хочет сделать добро России и нашему многонациональному народу.

Но вот выступления окончены. Под вспышками фотокамер мы с Женей Пантелеевым перерезали красную ленточку, и все вошли в новенькое производственное здание.

Конвейер уже был запущен, по ленте двигались бутылки с водой, на них автоматически наклеивались этикетки, после чего они по шесть штук упаковывались в полиэтиленовую пленку и отправлялись на склад.

Под гул механизмов епископ освятил помещение, окропил святой водой и от имени патриархии вручил мне подарок.

– Пусть этот образ преподобного Серафима Саровского, самого почитаемого святого на нашей земле, хранит вас и помогает вам в ваших начинаниях! – провозгласил он.

XLVIII

К открытию нашего первого магазина в Питере на проспекте Просвещения почти все было готово. Помещение куплено, документы оформлены, переоборудование под торговую площадь вот-вот завершится. Я вспомнил разговор с Купсиным о покупке квартиры, за которую Волков заплатил, по словам Евгения, сто тридцать пять тысяч долларов. От меня-то он получил двести тысяч! Расплачивался Валерий наличными, так что выяснить, как там все происходило на самом деле, было не так уж просто. Я решил отправить в Питер с проверкой своего сотрудника Вячеслава Покровского – надо было в конце концов внести ясность и закрыть тему.

Покровский встретился с менеджером Купсина, посмотрел все расписки и убедился: Евгений был прав. Шестьдесят пять тысяч долларов Валерий Волков при покупке квартиры положил себе в карман. Ничего себе! Неприятное открытие. Оставалось только догадываться,

что происходило во время приобретения других объектов. С Валерием у меня состоялся очень серьезный разговор, после которого мы с ним расстались. На его место во главе питерского филиала я поставил Покровского.

И все же на душе было беспокойно.

– Надо бы в Питере иметь своего человека для контроля, – поделился я с Лидой. – Как ты думаешь, кого стоит туда направить?

– Если хочешь ему полностью доверять, – ответила она, – это должен быть кто-то из родственников.

Резонно. Оставалось решить, кто именно.

– Лида, – предложил я, – а давай-ка перетащим Володю в Питер. Хватит ему в Кисловодске без дела болтаться.

– Ой, это было бы неплохо! – обрадовалась Лида. – И мама будет меньше нервничать.

Так и сделали. Володя с Заремой и дочкой переехали в Питер и поселились в той самой квартире, на покупке которой Волков пытался нагреть руки. Я назначил Володю заместителем Покровского. Теперь можно было вздохнуть спокойно: за всем происходящим пристально наблюдал человек, которому я мог всецело доверять. Дел в Питере было невпроворот: первый магазин только готовили к запуску, а уже были куплены помещения для следующих – на улице Марата и Невском проспекте. Начинались работы по их реконструкции и оборудованию торговых площадей.

Незадолго до открытия магазина на проспекте Просвещения мне позвонил Покровский.

– Игорь Алексеевич, со мной тут связался Савельев, – рассказал он.

– Савельев? – переспросил я. – Это который?

– Директор «Самсона».

Хм. Интересно. «Самсон» – крупнейшая мясоперерабатывающая компания Санкт-Петербурга, наш прямой конкурент.

– И что же он хотел?

– Хотел приехать на открытие нашего магазина.

– Да? Любопытно. С чего вдруг такое желание?

– Ну, слухом же земля полнится. Ему уже все уши прожужжали, какой супермагазин мы собираемся открыть. Вот и хочет посмотреть, перенять опыт и с вами познакомиться.

– Ну что ж, прекрасно, – согласился я. – Пусть приезжает, конечно.

– Это еще не все, – продолжал Покровский. – Знаете комбинат «Мясной двор» в Великом Новгороде?

– Слышал о нем.

– Его директор тоже звонил, хочет побывать у нас на открытии.

– Отлично. С коллегами надо поддерживать связь. Передай обоим, что буду рад знакомству.

Открывали магазин торжественно. Присутствовал вице-губернатор, собралось множество репортеров с телевидения и из печатной прессы. Было видно невооруженным глазом: событие для города знаковое. Савельев приехал с целой свитой – с ним были его заместители по торговле и по производству, еще какие-то сотрудники.

– Был на днях в Москве, – рассказал он мне, – проезжал по Тверской, смотрю – батюшки! – логотип «Черкизово» в витрине Елисеевского! Остановился, зашел. Так у вас теперь там собственный отдел!

– Да, – ответил я, – недавно открыли. Это наша гордость.

– Прямо позавидовал вам по-хорошему. Это ж самая знаменитая торговая точка в стране! Магазин-музей! Достопримечательность, можно сказать. Высоко летаете! Сложно было?

– Не без этого, – кивнул я. – Вы же понимаете: исторический интерьер, антикварный декор. Ничего трогать нельзя, возможности переоборудования предельно ограничены. Мы взяли в аренду левый блок, смонтировали холодильные

установки. Получили разрешение выставить наши колбасы на витрину, выходящую на Тверскую, и разместить там логотип. Вот – вы увидели, среагировали, зашли. Значит, работает, – улыбнулся я.

– Еще как! – подтвердил он. – Надо признать, шуму вы наделали в отрасли много.

Мне показалось или в его голосе действительно проскользнула нотка зависти?

– А как иначе? Твердой поступью, с победным маршем, – отшутился я. – И это еще только начало. На очереди новые магазины. Обязательно приглашу вас на открытие.

Действительно, открытие магазинов на Невском и на улице Марата было уже не за горами.

Директор комбината «Мясной двор» из Великого Новгорода Владимир Дмитриевич Некрасов приехал не просто познакомиться и поздравить с открытием первого в Питере магазина. У него был ко мне деловой разговор.

– Игорь Алексеевич, я в курсе истории вашего валдайского комплекса, – начал он. – Мы встречались с Волковым, все это обсуждали. Знаю, что вам необходима не просто перевалочная база для организации трансфера, а производственные мощности для обеспечения питерской торговой сети. Хочу предложить вам купить наш комбинат. Мы ближе к Питеру, чем Валдай, мы уже производили колбасу и успешно здесь реализовывали, так что не с пустого места придется начинать.

– Владимир Дмитриевич, здесь есть о чем подумать, – ответил я. – Я в скором времени планирую быть на Валдае, заодно заеду к вам.

– Отлично! – обрадовался он. – Покажу вам все, обсудим детали.

XLIX

Некрасов попал в точку: вопрос создания промышленно-оптовой базы, приближенной к Санкт-Петербургу, по-прежнему стоял на повестке. От использования Валдая в этом качестве мы отказались, переориентировали строительство валдайского комплекса на оптовый сырьевой склад с холодильными мощностями, который взяла под себя компания «Чизхольм» и сделала из него сырьевой таможенный терминал. Так что проблема все еще требовала решения.

Побывав на Валдае, я, как мы и договаривались с Некрасовым, отправился в Великий Новгород.

– Мне ничего не нужно, мне важно только, чтобы вы вошли в дело, – говорил мне Некрасов. – Вариант лучше, чем завод в Новгороде, вряд ли удастся подобрать. Обойдется эта покупка вам в сущие копейки.

Копейки? Ну-ну. Поглядим, что там за копейки.

Я осмотрел комбинат, и сразу стало ясно, почему его продают за бесценок. Цеха практически стояли. Работа шла один-два дня в неделю, объемы выпускались мизерные, обороты – курам на смех. Он и в самом деле ничего не стоил.

– Игорь Алексеевич, я доложил о вашем визите губернатору, – сказал мне Некрасов. – Он заинтересовался, хочет познакомиться с вами. Ждет нас сегодня.

По дороге Владимир Дмитриевич рассказал мне о главе Новгородской области Михаиле Прусаке.

– Молодой, перспективный. Был директором совхоза, депутатом Верховного Совета, доверенным лицом Ельцина. Потом Бурбулис назначил его губернатором – а ему всего-то тридцать один год был, представляете? Вот, пять лет уже руководит областью.

– Да, похоже, человек энергичный, – заметил я.

– Еще какой! Он очень заинтересован в привлечении инвестиций. Потому и хочет с вами встретиться.

В администрации Новгородской области нас действительно ждали. Михаил Прусак принял нас сразу же.

– Игорь Алексеевич, вы посмотрели комбинат? Какие впечатления?

– Михаил Михайлович, вам честно рассказать? – усмехнулся я.

– Знаю, знаю, – он поморщился. – Печальное зрелище. Что думаете? Смогли бы вы поднять предприятие, наладить нормальную работу?

Я коротко рассказал, какие, на мой взгляд, могут быть пути спасения гибнущего завода. Прусак воодушевился.

– Вот видите! У вас уже и план действий готов! Беритесь!

– Михаил Михайлович, все не так просто. Нужна глобальная реконструкция, а это потребует очень серьезных вложений.

– Так мы ж не бросим вас на произвол судьбы. Обеспечим режим наибольшего благоприятствования, поможем

с освобождением от налогов, будем всячески поддерживать, – Прусак так и сыпал обещаниями.

Звучало это все обнадеживающе. Поэтому, даже не смотря на плачевное состояние комбината, я дал согласие. Акции нам продали практически по номиналу. Мы оформили приватизацию и начали реконструкцию. Да это даже реконструкцией назвать можно было лишь с большой натяжкой, там нужно было все сносить до основания, устанавливать новые агрегаты и налаживать производство практически с нуля.

Изначально мы планировали производить там вареную колбасу и сосиски, чтобы поставлять продукцию в Питер и близлежащие регионы. Однако наши надежды не оправдались. Все-таки сто семьдесят километров – значительное расстояние, и выстроить логистику никак не удавалось. Бесконечные провалы по срокам рушили всю цепочку, мы продолжали возить продукцию напрямую из Москвы, и вскоре стало ясно, что надо что-то менять.

На Черкизовском комбинате к тому времени отлично работал консервный цех. Спрос на его продукцию был сумасшедший – в первую очередь за счет госзаказов, поставок в госрезерв и на армейские склады. Так, может быть, подумал я, перепрофилировать «Мясной двор» на выпуск консервов? Увеличить мощности существующей небольшой линии в Москве на Черкизовском нереально, а здесь мы сможем развернуть полномасштабное производство – заказы-то идут валом! Вспомнился Армавир, тамошний мощный консервный завод. Вот это было предприятие! Работало как часы – и это в те, уже давние, годы. А сейчас-то технические возможности – с теми не сравнить! Мы с Мишей Мамиконяном все просчитали и пришли к выводу: это будет правильное решение.

Оборудование для всех этапов производства мясных консервов на «Черкизово» – автоклавы, закаточные

машины – мы в свое время закупали в Германии, алюминиевые банки и крышечки производили сами. Я запросил у наших немецких партнеров конъюнктуру на оснащение комбината в Новгороде. В сущности, использовать мы собирались только сам бетонный каркас с сеткой несущих колонн, все остальное шло под снос. Немецкие специалисты сделали привязку, проработали компоновку и объявили нам стоимость проекта.

Теперь предстояло самое сложное – найти деньги. Мы подготовили для госструктур экономическое обоснование необходимости создания нового консервного производства в свете положений Продовольственной программы и в связи с необходимостью формирования и обслуживания запасов госрезерва. Изучив наши выкладки, со мной связался Андрей Георгиевич Шаповальянц – на тот момент заместитель председателя Комиссии по государственной поддержке развития регионов России.

– Игорь Алексеевич, японцы рассматривают вопрос о выделении России межправительственного кредита, – сообщил он. – У вашего предприятия хорошая репутация, по итальянскому кредиту вы отработали отлично. Предлагаю ознакомить японцев с вашими планами по консервному заводу в Новгороде. Думаю, это направление их может заинтересовать. Вы готовы обсуждать такое сотрудничество?

– Еще бы! – с энтузиазмом откликнулся я. – В консервном производстве японцы – одни из лидеров.

– В таком случае мне нужна исчерпывающая информация, у меня в ближайшее время запланирована поездка в Японию.

– Андрей Георгиевич, представим в кратчайшие сроки! – обещал я. – Тем более что проектная документация у нас уже почти готова. Мы ведь тоже сложа руки не сидим.

На японцев то, что продемонстрировал им Шаповальянц, произвело впечатление, и вскоре я получил

приглашение: они готовы были обсуждать условия предоставления кредита и перспективы развития производства более детально.

Мы с Лидой, Витей Адамовым, Мишей Мамиконяном и Альбертом Мирошниковым отправились в поездку: сначала в Таиланд, где нам обещали показать завод, специализирующийся на консервировании свежельвленной морской рыбы, а потом – в Японию, к потенциальным партнерам по реконструкции комбината «Мясной двор».

Долгие часы в самолете коротали за разговорами.

– Все-таки уговорили отца Амай и Нина, – рассказывал Витя об Исае. – Сколько ни упирался, а в конце концов согласился и полетел к ним в Америку. Говорил, сначала на разведку, но вроде бы решил остаться. Теперь выясняет, как там обстоят дела с медициной, какие есть возможности. Если реально заняться практикой – пришлет мне вызов.

– Думаешь уезжать? – спросил я.

– Не исключаю такой возможности, – уклончиво ответил Витя. – Все-таки хочется вернуться к своей специальности. Конечно, будет непросто, это я понимаю. Язык, подтверждение диплома... Дело долгое и тяжелое. Но на первое время деньги у меня есть, заработал, спасибо тебе, так что проживем. Если, конечно, решим ехать, – уточнил он.

– Витя, мне трудно тебе давать советы в этом деле, – ответил я. – Но, спорить не буду, какое-то рациональное зерно во всем этом есть.

L

— Куда это нас привезли? — Мамиконян ошарашенно озирался, пытаясь понять, чего ради мы тут оказались. — Речь ведь шла о консервном заводе компании «Марубени»?

— Это он и есть, — пояснил сопровождавший нас таец. Парень довольно прилично говорил по-русски. Наверное, учился в СССР. — Прежде всего покажем вам, как чистят и разделывают сырую рыбу. Потом посмотрим цеха по термообработке и упаковке.

— А где же здесь ее разделывать? — не мог взять в толк Миша.

Вообще-то, он высказал вслух наш общий вопрос. Ничего даже отдаленно напоминающего ни промышленные холодильники, ни разделочную линию в окрестностях не просматривалось.

— Игорь Алексеевич, что это за гадюшник? — шепотом, стараясь, чтобы не услышал наш тайский гид, спросил меня Миша.

Действительно, слово он подобрал довольно точное. Чуть поодаль виднелись ворота – видимо, за ними и размещалось производство. А перед воротами, под пальмами, на сорокаградусной жаре громоздились какие-то немыслимые сооружения чуть ли не из картонных коробок – собачьи будки, что ли? Ага, как же. В этих «собачьих будках» копошились люди – тощие, грязные, одетые в какие-то лохмотья.

– Что они там делают? – допытывался Миша у тайца.

– Живут, – невозмутимо ответил он.

Не успели мы опомниться от изумления, он продолжил:

– Сейчас увидите, как они будут разделять рыбу.

– А где же холодильники? – не отставал Миша.

– А зачем они тут? – вопросом на вопрос ответил таец. –

Порт рядом, рыбу прямо оттуда привезут.

Рядом? Шестьдесят километров пути – это он считает рядом? Ну ладно, привезти-то они привезут, допустим, но долго ли на такой жаре эта рыба сохранится без охлаждения?

– Ей не нужно храниться, – терпеливо, как маленьким, объяснял нам таец. – Нужно сразу перерабатывать.

Легко сказать. Знаем мы это «нужно». «Сгниет небось половина», – подумал я и только собрался продолжить расспросы, как послышался шум мотора.

Огромный грузовик-самосвал подрулил к картонным хижинам, развернулся и опрокинул кузов. Из-под покрывавшей его тонкой сетки на землю высыпалась гора свежевывловленной рыбы.

Пока грузовик разворачивался, откуда ни возьмись появился управляющий. На шее у него на бечевке висел свисток – как у рефери на спортивном матче. Раздалась оглушительная трель, и по этому сигналу из картонных хибарок к грузовику опрометью кинулись толпы людей. У каждого в руках большая сетка вроде авоськи и острый нож наподобие мачете, только гораздо меньше.

Люди, словно полчище муравьев, накинулись на рыбу. Прямо тут же, на каком-нибудь камне, точно выверенными движениями мгновенно отсекали голову и плавники, счищали чешую, вспарывали брюхо и освобождали его от внутренностей, после чего кидали рыбину каждый в свою сетку. Когда она наполнялась, бежали к кранам, подставляли сетку с потрошеной рыбой под мощную струю, промывали и неслись дальше – к весам. Оттуда выпотрошенная и промытая рыба отправлялась прямо на конвейер – за те самые ворота.

Огромная гора рыбы, вываленная из кузова самосвала, исчезла в считанные минуты.

Дальше – понятно, дело техники. Стерилизация при температуре сто пятнадцать градусов – никакие бактерии не выживут, укладка в банки, фасовка, герметичная упаковка, накладывание этикетки – все эти операции проводились на высочайшем техническом уровне.

Так что прав был наш таец – холодильники им тут были совершенно ни к чему.

– Да, разумно, – рассуждал я на обратном пути. – Холод – это электроэнергия, это деньги. А ручной труд здесь копеечный. Если обеспечить безупречную логистику, ничего не пропадет. И даже нет необходимости строить завод прямо рядом с портом, где земля дороже. Вон – за шестьдесят километров, и все рассчитано по минутам.

Мы с Мишей не могли прийти в себя от увиденного.

Вот что значит грамотная организация процесса и учет местной специфики рынка труда.

После Таиланда наш путь лежал в Японию.

Нас поселили в лучшей гостинице «Империял», в самом центре Токио. Мы осмотрели несколько консервных заводов, нам продемонстрировали оборудование в действии. Свозили даже на завод, производивший мясные консервы для собак.

По дороге, в поезде, мы разговорились с нашим сопровождающим. Я расспрашивал его о жизни, о работе. Вежливый японец подробно отвечал.

Да, все очень хорошо в его жизни, все очень хорошо. Сдержанная улыбка. Во сколько он встает? В четыре утра. Почему так рано? Ему нужно дойти до остановки, успеть на автобус до железнодорожной станции, на поезде доехать до Токио, у вокзала сесть на трамвай, потом, сойдя с него, пройти через парк и в полвосьмого утра быть на рабочем месте. Домой он возвращается около полуночи. И так каждый будний день. Он рассказывал об этом как о чем-то само собой разумеющемся, ничего необычного в таком режиме дня не усматривал. Слушая его, я понял: своими умопомрачительными экономическими успехами японцы обязаны не только (а может, и не столько) техническому прогрессу. Главное в них – невероятная, немыслимая для нас работоспособность.

И вот мы приехали на завод. Я обратил внимание на мясо. Высочайшее качество! Неужели из такого сырья здесь производят собачий корм?

– Не слишком ли это дорого для собак? – спросил я.

– О... – протянул японец, – это очень дорогие собаки. Очень богатые хозяева.

Итогом нашей поездки стало коммерческое предложение японцев. Я посмотрел на цифры, и у меня потемнело в глазах. В три раза дороже, чем насчитали нам немцы!

Вернувшись в Москву, я пригласил Шаповальянца к нам на комбинат. Поиграв в теннис и попарившись в сауне, мы приступили к обсуждению наших дел.

– Ну что, Игорь, ты принял решение? – спросил он. – Работаем с японцами?

– Андрей Георгиевич, – вздохнул я, – платить такую цену я не готов.

– Ну так они же дают кредит. Это длинные деньги, подумай. К тому же можно будет говорить о пролонгации, ты ведь с этим уже сталкивался.

– Да, сталкивался, – согласился я. – Итальянский кредит мне пролонгировали. Но он же никуда не делся, все равно я сейчас его гашу. А немцы предлагают вдвое дешевле. Второе, Андрей Георгиевич! Я все понимаю, длинные деньги – дело хорошее, но всему же есть предел!

– Возможно, ты и прав, – задумчиво проговорил он. – Смотри. Как знаешь. В конце концов, тебе расплачиваться – тебе и решать.

Итак, от предложения японцев мы отказались. Немецкая компания полностью укомплектовала нам консервный завод в Великом Новгороде. Все вместе, с учетом ввода и полной реконструкции предприятия, обошлось в пятнадцать миллионов долларов.

Деньги мы в конце концов нашли в «Автобанке». Он тогда только входил в рынок, и клиенты такого масштаба, как «Черкизово», были им интересны. Возглавляла его Наталья Раевская. Она ознакомилась с нашим экономическим обоснованием, при встрече я рассказал ей, какие перспективы открывает перед нами (а значит, и перед нашими кредиторами) разворачивание широко-масштабного консервного производства, и пригласил ее с сотрудниками на Черкизовский комбинат посмотреть на уже действующую линию по производству консервов. Это был беспроигрышный ход. Можно сколько угодно изучать проектную документацию и анализировать бизнес-планы, но увидеть весь процесс собственными глазами – совсем другое дело. Банковские работники, люди из финансовой сферы, с производством наши гости были не очень-то знакомы, и новенькое, с иголки, полностью автоматизированное, безупречно работающее немецкое оборудование их буквально ошеломило.

– Словно в фантастическом фильме побывали! – восхищалась Наталья.

– А ведь это только небольшая линия. Представляете, что будет, когда мы запустим целый завод! – объяснял я. – А кроме того, немаловажно, что у нас уже наработаны связи и госзаказ, можно считать, гарантирован. Так что простаивать оборудование не будет, полная загрузка обеспечена.

Увиденное Раевскую убедило, и нам выделили кредит. Процентов, правда, насчитали немало, но мы справились. Завод был построен, запущен и начал работать.

Л

— И горь, ты девятого августа будешь в Москве? — поинтересовался Женя Пантелеев.
— Скорее всего.

— Ничего не планируй. Ты включен в состав московской делегации на инаугурацию президента.

— Ух ты! — присвистнул я. — В каком качестве? Я же не чиновник, к властным структурам никакого отношения не имею.

— Ну и что? Ты промышленник, руководишь несколькими ведущими предприятиями столицы. Вот тебя и включили как представителя крупного бизнеса. Новые времена, новые веяния, — хохотнул Женя.

Девятого августа в десять утра мы с ним встретились на подходе к Кремлю и направились во Дворец съездов. До начала церемонии времени было полно, но в фойе уже яблоку негде было упасть. Кого тут только не было! Гусинский, Фридман, Чубайс... Наиболее

значимые фигуры легко опознавались издали – по людскому круговороту вокруг. Едва ли не больше всего народу вилось около Бориса Березовского. Как там Лида назвала его тогда, в Лугано? Шантрапа? Я усмехнулся. Вот тебе и шантрапа. Подумать только! Двух лет не прошло – а какие разительные перемены! Да, теперь уж шантрапой его никто не осмелился бы называть. За совсем недолгое время он воспарил, стал, без преувеличения, могущественным человеком. Вершил судьбы страны. Что говорить – ведь это он, в сущности, привел к власти нынешнего президента.

Около Березовского, не отставая ни на шаг, поминутно заглядывая ему в глаза, крутился Роман Абрамович. Удивительно: он ведь ростом повыше Бориса, но, казалось, смотрит на него снизу вверх.

Я в общее столпотворение лезть не стал, но когда толпа вокруг него чуть рассеялась, подошел ближе. Борис увидел меня, кивнул.

– Игорек! Сколько лет, сколько зим!

Мы поздоровались.

– Ты где вообще? Пропал куда-то, – скороговоркой произнес он. – Не теряйся! Я сейчас закручен, сам видишь. Надо выбрать время, повидаться.

И он умчался дальше в сопровождении своей подобострастной свиты.

Но вот двери зала распахнулись, поток людей хлынул внутрь. Мы с Женей заняли свои места. В первом ряду я разглядел Наину Иосифовну, Лукашенко, Шеварднадзе, Алиева. Рядом с ними сидел Чубайс.

Диктор объявил начало церемонии. Открылся занавес. В глубине сцены располагался оркестр и хор, над ними парил в воздухе огромный герб России и триколор.

Под звуки марша гвардейцы, чеканя шаг, торжественно вынесли Государственный флаг РФ,

штандарт – полотнище с двуглавым орлом, специальный экземпляр Конституции и знак президентской власти на массивной золотой цепи. Зрители поднялись со своих мест и встречали процессию стоя. На сцену вышли несколько человек: Черномырдин, председатели ЦИК, Конституционного суда и Совета Федерации, патриарх Алексей II. Они встали в ряд лицом к публике и замерли. Пауза продлилась, наверное, пару минут, а потом, ровно в полдень, под бой курантов на сцене появился Борис Ельцин. Он вышел не из боковой кулисы, а прямо посередине сцены – видимо, настолько плох был после инфаркта, что даже лишние несколько шагов пройти ему было тяжело. Рядом с ним, вплотную, не отставая ни на шаг, шли двое сопровождающих. Заметно было, что они настороже: в любую секунду готовы подхватить, если президент вдруг споткнется или покачнется. Борис Николаевич ступал так неуверенно, что у всего зала перехватило дыхание: вдруг упадет?

– Господи... – прошептал кто-то у нас за спиной. – Да он еле живой.

Впечатление и правда складывалось тяжелое – словно на глазах многочисленных зрителей по сцене шаркающей походкой двигалась мумия.

Последовали краткие приветственные речи. Потом, положив руку на Конституцию, Ельцин произнес текст присяги. Оркестр и хор грянули «Патриотическую песню» Глинки – тогдашний гимн России.

Церемония длилась совсем недолго – не более получаса. Видимо, больше выдержать на ногах президент просто не смог бы.

– Как же он будет управлять страной? – размышлял я на обратном пути.

– Ох, не говори, – согласился Женя Пантелеев. – Разговаривал я тут с людьми из его предвыборного штаба.



Знаешь, что говорят? «Лучше поставим труп, чем живого Зюганова».

– Тебе не кажется, – спросил я, – что это какая-то совсем уж запредельная степень цинизма?

Женя только молча взглянул на меня. Да и в самом деле, что тут можно было ответить?

ЛИ

Осенью мы всей семьей – я, Лида и Женя – отправились в Вашингтон, в университет Джорджтаун, на посвящение Сережи в студенты.

Перед парадным входом в величественное здание из серого камня мы остановились у памятника основателю университета Джону Кэрроллу.

– Мам, – Женя повернулся к Лиде, – это лучший университет в мире?

– Ну, один из лучших, это точно, – ответила она.

– Во всяком случае, – добавил я, – здесь учился президент Соединенных Штатов.

– Клинтон?! – воскликнул Женя.

– Да.

– У, круто!

Во время церемонии посвящения каждый первокурсник произнес клятву, а потом все – и студенты, и преподаватели – хором спели «Гаудеамус». Звуки торжественного



гимна звенели, отражаясь от мощных стен, как и сто, и двести лет назад. Какая все-таки это сила – незыблемые традиции!

– Ну вот, Лида, – сказал я, когда после окончания церемонии мы шли по университетскому двору к машине, – наш сын стал совсем взрослым.

– Даже не верится, – вздохнула она.

– Жень, ну а ты как? К новой школе готов?

– Конечно! – бодро отозвался Женья.

Мы отправились во Францию: учебный год в школе Fides должен был вот-вот начаться.

Дима Цирюльников с Анной-Мари и дочерью уже обосновались в нашей квартире на авеню Жорж Мандель. Помогать по хозяйству мы наняли филиппинца Джо. Все было готово, быт налажен, ждали Женю.



Первые пару недель его учебы Лида решила провести в Париже – беспокоилась, как Женя освоится. Я побыл с ними несколько дней и вернулся в Москву – дела ждали.

Директор школы был прав: с французским у Жени все оказалось вовсе не так страшно, как мы поначалу опасались, – все-таки «Коллеж дю Леман» заложил хорошую базу, ну а кроме того мы сразу же наняли ему замечательную преподавательницу.

– Эжен делает успехи! – обрадовала она нас после нескольких занятий. – Скоро будет говорить как настоящий парижанин!

– Ну что, правильный совет я вам дал? – не без гордости спросил Цирюльников.

– Абсолютно! – подтвердил я. – Школа отличная. Теперь надо еще найти подходящий корт. Не хочу, чтобы Женя бросал теннис.

Эту проблему решили мгновенно – чего-чего, а теннисных кортов в Париже хватало.

Итак, все устроилось и потекла размеренная будничная жизнь: к половине седьмого утра Дима отвозил Женю на корт, потом в школу. После уроков пять дней в неделю с ним дополнительно занимались преподаватели.

– Женька молодец! – хвалил своего подопечного Цирюльников. – Пшет как папа Карло!

– Как у него с французским? – беспокоилась Лида.

– Просто фантастика! – отвечал Дима. – Вот что значит учить язык с детства! Даже не представлял себе, что может быть такой стремительный прогресс. Говорит уже практически без акцента.

Я навещался в Париж часто – каждые две-три недели. Радовался Женькиным успехам, обязательно выделял час-полтора, чтобы погонять его по теннисному корту. И ни один мой приезд не обходился без визита на какой-нибудь из колоритнейших парижских блошиных рынков.

Еще несколько лет назад, в одно из первых моих посещений Парижа, меня ошеломила «Галери Лафайет». Много удивительных вещей я там увидел, но по-настоящему у меня захватило дух, когда мне на глаза попались старинные часы. Сколько их было! Настенные, настольные, напольные, каминные, сияющие позолотой, поблескивающие мрамором, покрытые тускловатой патиной – они меня заворожили.

– Ты на цены посмотри! – вернул меня тогда на грешную землю Дима Цирюльников.

– Дим, о чем ты! – буркнул я. – Это же антиквариат. Он дешевым не бывает.

– А я и не говорю, что они должны стоить дешево. Но платить запредельно дорого – тоже не дело.

Я вопросительно взглянул на него.

– В «Галери Лафайет», – объяснил он, – ты платишь не только (а иногда и не столько) за вещь, сколько за престижное место продажи. Это замануха для богатеньких туристов. Люди, которые понимают, покупают не здесь.

– А где? – у меня загорелись глаза.

– Места надо знать, – ухмыльнулся Цирюльников. – Сегодня уже поздновато, они рано закрываются, а завтра утром отвезу тебя на блошиный рынок. Вот там увидишь настоящие вещи по правильным ценам.

С тех пор это стало моей страстью. Я покупал антикварные часы и в нашу квартиру на авеню Жорж Мандель, и в Жаворонки, а позже – и в другие мои дома. Да, это не дешевое хобби, но, в конце концов, у каждого свои слабости. У меня – вот такая.

ЛIII

Близилось 21 сентября – шестидесятилетие Юрия Лужкова. Помня о его пристрастии к пейзажам Шилова, я купил у Александра картину ему в подарок.

– Жень, как бы поздравить Юрия Михайловича с юбилеем? – попросил я совета у Пантелеева.

– Поздравлять все допущенные будут в «Лужниках», – рассказал Женя. – У нас программа уже расписана. Приедем, поиграем, а потом пойдут посетители с поздравлениями.

Ничего себе! Сколько же их там будет? Подумать страшно. Стоять в очереди не было совершенно никакого желания. Да и где взять столько времени? Я ж не чиновник, чтобы часами отираться в приемных. У меня каждая минута дорога.

– Жень, а ты можешь как-то устроить, чтобы я подошел до всеобщего наплыва? Перед игрой или сразу после, чтобы не толкаться в толпе.

– Думаю, да.

Накануне знаменательного дня Женя сообщил мне о месте и времени, и на следующий день я приехал в «Лужники». В холле крытого теннисного корта, поглядывая на часы, ждал президент «Инкомбанка» Владимир Виноградов – тоже решил поздравить мэра заранее, до всеобщего наплыва. Он приготовил ему в подарок шикарное ружье.

Ждать нам пришлось недолго. Лужков появился, как обычно, в сопровождении свиты. Среди чиновников мэрии я заметил Пантелеева, мы кивнули друг другу. Увидев нас, Лужков остановился.

– Юрий Михайлович, я хотел бы вас поздравить с юбилеем и вручить скромный подарок, – обратился к нему я. – Я знаю, вы – большой любитель пейзажной живописи. Вот, в вашу коллекцию – шедевр нашего общего друга Александра Шилова.

– Игорь, рад тебя видеть! – Юрий Михайлович пожал мне руку. – Спасибо за подарок. Тронут.

Виноградов вручил ружье, и мы с ним направились к выходу.

– Игорь Алексеевич, – спросил он меня, – а что ж вы у нас не кредитуетесь?

– Да как-то не случилось, Владимир Викторович, – я пожал плечами.

– Давайте как-нибудь встретимся, обсудим перспективы сотрудничества, – предложил он. – У нас сейчас широчайшие возможности.

Мы договорились созвониться и распрощались.

Вечером позвонил Женя Пантелеев.

– Игорь, ты правильно сделал, что приехал поздравить заранее. Что там творилось – это уму непостижимо! Очередь – как в мавзолей. Ты бы просто не стал ждать.

– Жень, спасибо тебе, что помог избежать столпотворения, – искренне поблагодарил его я.

LIV

— **М**айкл, привет! — Мушег Мамиконян заглянул в кабинет к Харману и, убедившись, что тот на месте, вошел и прикрыл за собой дверь.

— Мушег, доброе утро!

— Так и думал, что ты уже здесь, — сказал Мамиконян. — Ранняя птичка, как всегда. Семь утра — а финансовый директор уже за компьютером.

— Кто рано встает, тому бог дает, — старательно выговаривая слова, произнес Майкл. — Так ведь у русских говорят?

Мушег хотел что-то ответить, но, мельком взглянув на монитор, буквально поперхнулся словами.

— Майкл, это что?!

— Что? — Майкл поднял на него недоумевающий взгляд.

— Ты печатаешь резюме?

— Да.

Мамиконян встревожился.

– Что-то случилось? Ты чем-то недоволен? С кем-то возник конфликт?

– Почему ты так решил? – не мог взять в толк Майкл.

– Ну а с чего бы иначе тебе искать новое место работы?

Наверное, только хорошее воспитание помешало Майклу покрутить пальцем у виска.

– Мушег, ты, может быть, не помнишь, но у меня в конце года заканчивается контракт. Значит, нужно разослать хедхантерам резюме. А как иначе?

– О чем ты говоришь? Какое резюме? Какие хедхантеры? Контракт тебе, конечно же, продлят. Ты что, сомневаешься?

– Дело не в сомнениях, – терпеливо объяснял Майкл. – Я должен выяснить свою цену на сегодняшнем рынке, узнать, какие существуют альтернативные возможности. А вдруг компания не примет мои условия. К примеру, скажет Игорь: я теперь тебе буду платить в два раза меньше. Я должен владеть информацией и полностью ориентироваться в происходящем. Ну, Мушег, это же очевидно!

Майкл пожал плечами и развел руками. Он правда не понимал, что так удивило и встревожило коллегу.

– Вот это да... – Мамиконян не мог прийти в себя от удивления. – Вот что значит разница культур. Для тебя – очевидно, а мне бы в голову не пришло.

За год с небольшим, который к тому времени Майкл провел на «Черкизово», мы не раз имели возможность наблюдать эту разницу культур. Например, поначалу Майкла повергал в шок мой стиль руководства. Признаюсь честно: я особой деликатностью никогда не отличался. Это мягко говоря.

– Игорь, – замечал не раз Майкл, – ты так кричишь! За чем ругаться? Можно же сотруднику объяснить спокойно, в чем его ошибка и как ему следует действовать.

– Майкл, ты, наверное, прав, – признавал я. – Но себя не переделаешь. Так уж у нас заведено.

– Да, я заметил, – соглашался Майкл. – Вы все орете друг на друга так, будто вот-вот в драку кинетесь.

Однако прошло всего лишь несколько месяцев, и наш деликатный финансовый директор научился вопить на окружающих, словно всю жизнь служил прорабом на советской стройке.

– Майкл, – сказал я ему как-то после очередного разговора на повышенных тонах, – думаю, пора тебе подавать на российское гражданство. По-моему, ты вполне готов.

О том, что Майкл рассылает резюме, Мушег мне, разумеется, сразу рассказал. Я решил прояснить ситуацию.

– Майкл, хочу, чтобы ты понимал: я намерен сотрудничать с тобой и дальше. Прделана огромная работа, результаты уже видны, а впереди дел еще больше.

За этот год Майклу действительно удалось достичь многого. До его прихода на «Черкизово» не было системного подхода к работе, многое делалось по наитию, методом проб и ошибок. Майкл сумел формализовать целый ряд процессов, он научил нас пунктуальности, убедил в необходимости жестко контролировать расходы.

До прихода Майкла на комбинат единственный стратегический план развития компании существовал, по его выражению, «в голове у Бабаева». Я полагался исключительно на внутреннее чутье. С подачи Майкла мы начали осваивать азы управления рисками, ввели обязательное составление бизнес-планов, стали формулировать цели по прибыли и выстраивать графики инвестирования. В общем, став финансовым директором «Черкизово», Майкл Харман коренным образом изменил управленческую философию компании.

Выслушав меня, Майкл ухватился за последнюю фразу.

– Игорь, я совершенно согласен! Впереди дел еще больше! – с жаром откликнулся он.

Я откинулся на спинку кресла. Было ясно: Майкл сел на любимого конька; сейчас последует подробный анализ проблем, требующих безотлагательного решения, и описание путей, к этому решению ведущих.

– Наша первоочередная задача, – начал Майкл, – это консолидация активов компании в единое предприятие с отлаженной системой руководства. «Черкизово» поглощает новые заводы, но они не становятся компонентами единого целого, а продолжают существовать автономно, как бы сами по себе.

– А чем это плохо? – поинтересовался я.

– Это неэффективно, – ответил Майкл. – Если устранить дублирование функций, это ощутимо снизило бы затраты и повысило общую рентабельность.

– Каких, например, функций?

– Ну, смотри. У каждого завода свой отдел продаж, собственная бухгалтерия. Зачем? Мало того, что штаты раздуты, так это приводит еще и к тому, что, например, Черкизовский и Бирюлевский заводы соперничают друг с другом за место на полках магазинов.

– Согласен, – кивнул я. – И какие ты видишь пути решения?

– Надо формировать холдинговую структуру, – ответил он. – Необходима централизованная координация таких функций, как продажи, маркетинг, работа операционных блоков.

Много неотложных задач перечислил Майкл: и изменение стратегии ценообразования, и совершенствование инструментов измерения.

– Ну это же никуда не годится, – возмущался он. – Нельзя опираться только на количество тонн отгруженной продукции. Необходимо учитывать затраты и прибыль, контролировать возврат инвестиций.

Но о самом главном он сказал в конце своей вдохновенной речи.

– Игорь, чтобы иметь возможность привлекать дешевые западные деньги, недостаточно просто провести аудит. «Черкизово» должно стать публичной компанией. Нужно выходить на IPO. Размещать акции на международной фондовой бирже.

– Легко сказать, – вздохнул я. – Никто из российских продовольственных компаний этого еще не делал.

– Для этого надо привлечь в качестве партнера крупную международную финансовую корпорацию. Если ты предоставишь мне соответствующие полномочия, я готов связаться с представителями «Голдман Сакс» и «Морган Стэнли». Они лидеры в сфере анализа финансовых рынков, так что имеет смысл опереться на поддержку какой-то из этих компаний.

Я дал согласие, и Майкл принялся наводить мосты.

LV

Наши партнеры – поставщики мяса давно зазывали нас в Австралию. Выбрав подходящий момент, Джеф пригласил австралийского посла поиграть в теннис у нас в Жаворонках.

– Игорь ни в Австралии, ни в Новой Зеландии еще не был, – как бы между делом заметил Джеф в разговоре с послом.

– Это упущение надо исправить! – откликнулся тот. – Я рассчитываю быть в Сиднее в рождественские и новогодние праздники, так что планируйте свой визит, сразу после Нового года я буду рад вас принять.

Лететь в Австралию надо было через Гонконг, и Джеф предложил, воспользовавшись случаем, встретить там новый, 1997 год.

Мы с Лидой и Женей Пантелеевым прилетели из Москвы, Сережа – из Вашингтона, Женя с Димой Цирюльниковым – из Парижа. В Гонконге нас встретил Джеф.

– Через несколько дней в Австралии к нам присоединятся Нейтан с женой, – сообщил он.

Вечером 31 декабря Джеф привел нас в ресторан в небоскребе. Мы поднялись куда-то ввысь – этаж, наверное, на пятидесятый, уселись за стол.

– Странно, – заметила Лида. – Почему у них все окна зашторены?

– Подождите немножко, – загадочно усмехнулся Джеф, – скоро увидите.

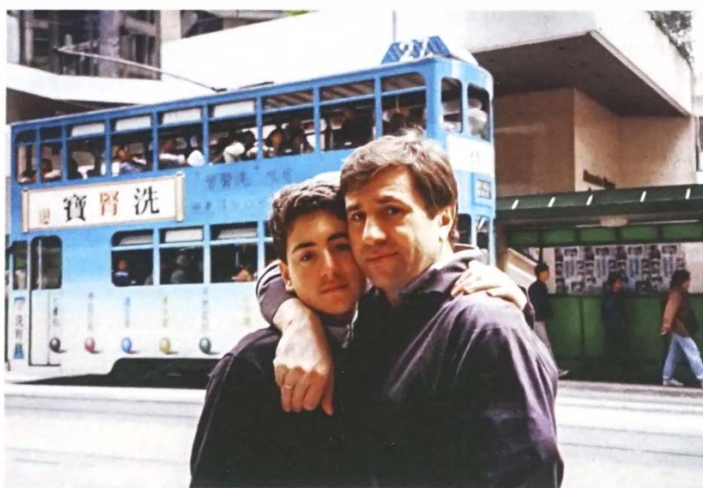
Минут за сорок до наступления Нового года метрдотель нажал кнопку, шторы разъехались в стороны, и нашим глазам предстала ошеломляющая панорама: сияющий всеми цветами радуги Гонконг с высоты птичьего полета.

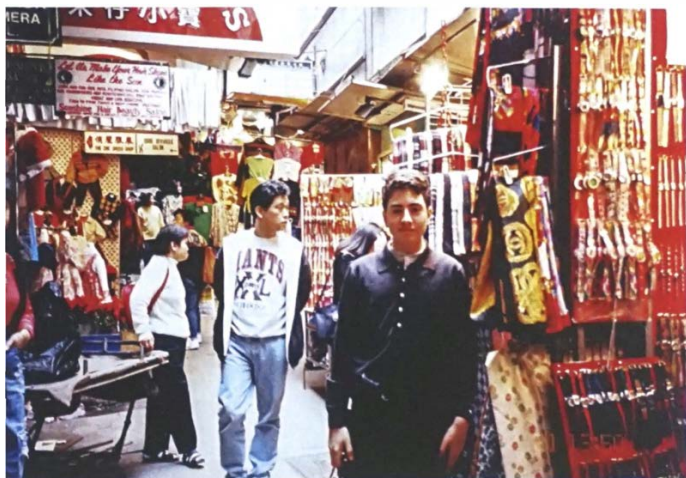
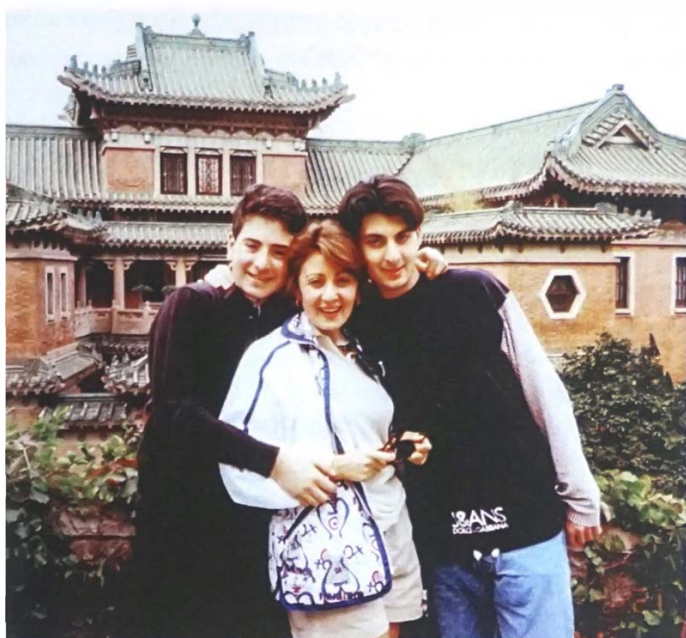
– Вот это да! – восхитилась Лида. – Посмотрите, какое зарево!

Перед нами расстиралось море огней.

– А фейерверки! – вскричал Женя.

Зрелище было совершенно невообразимое.





– Ну что, правильное место я выбрал? – Джеф был явно доволен произведенным эффектом.

– Еще бы!

Мы подняли бокалы.

– Пусть наступающий год оправдает наши ожидания! – провозгласил Джеф, и под бой часов мы выпили за наши будущие удачи.

В Гонконге мы провели три дня, а потом полетели в Сидней. Принимали нас как личных гостей посла – на высшем уровне. В аэропорту нас встретили сотрудники торгового представительства. Посол сам сопровождал нас в поездках по городу. В пару дней организаторы умудрились уложить сумасшедшую программу: переговоры с крупными бизнесменами и, конечно, осмотр достопримечательностей – знаменитый Сиднейский оперный театр, Королевский ботанический сад, грандиозный аквариум – поразительное подводное сооружение, где посетители, проходя по стеклянным тоннелям, могут наблюдать бесчисленных обитателей океанских глубин.

Вечером, уже в отеле, когда мы остались в своем семейном кругу, Женя вдруг огорошил нас с Лидой неожиданной просьбой.

– Пап, я тут подумал – наверное, на следующий год мне имеет смысл перевестись в «Чоут».

– Почему, Женечка? – встревожилась Лида. – В школе что-то не складывается?

– Да нет, мам, все хорошо идет, – ответил он. – Но, мне кажется, все же, поступить в американский университет больше шансов, если окончить американскую школу.

Я задумался.

– Да, я помню, как тебе понравилось в «Чоуте», когда мы приезжали навестить Сережу. Но ты уверен, что потянешь? Там ведь очень серьезная программа.

– Пап, я пашу как вол! – с жаром откликнулся он. – Думаешь, в Fides так просто учиться?

– Ну так и оканчивай ее, пойдешь в Сорбонну. На американских университетах свет клином не сошелся, – предложил я.

– Ты знаешь... – он помедлил, словно подбирая аргументы, – мне кажется, все-таки американские – круче. Выше котируются.

– Сереж, а ты что скажешь? – обратился я к старшему сыну.

– Я думаю, в этом есть резон, – согласился он с братом. – Тем более, я в Америке, практически рядом, сможем видеться.

– Ну хорошо, – согласился я. – Созвонюсь с директором. Попытаюсь договориться, но это будет непросто.

В Сиднее мы распрощались с Женей и Димой – заканчивались школьные каникулы и Жене пора было возвращаться в Париж. А мы, дождавшись прилета Нейтана и его жены Ольги, отправились в Маккай – там нас ждал в гости собственник крупного свиноводческого хозяйства. Он и его жена – немолодая супружеская пара – принимали нас в своем доме – просторной, безупречно оборудованной загородной вилле, окруженной идеально ухоженным парком. А какими бриллиантами были унизаны морщинистые пальцы жены хозяина! Но вот пожилая леди улыбнулась, и я не поверил своим глазам: таких гнилых зубов мне видеть давно не приходилось.

– Ты представляешь? – говорил я вечером Лиде. – Ну как такое может быть? За каким чертом ей все эти бриллианты, если она рот не может привести в порядок? В голове не укладывается!

– У каждого свои жизненные ценности, – пожалла плечами Лида. – Сельские жители, что ты хочешь. Возможно, они просто не придают этому значения.

Покончив с делами, мы отправились на остров Хеймен Айленд – фешенебельный курорт в Коралловом море,

недалеко от Большого Барьерного рифа, очень престижное, чрезвычайно закрытое место. Просто так на Хеймен Айленд не попадешь – нужно, чтобы из отеля на острове за тобой прислали лодку.

Великолепные виллы, сервис высочайшего уровня, изумрудное море – остров был чудесен.

– Обязательно слетаем на Большой Барьерный риф, поплаваем под водой. Тут совсем рядом, – объявил нам Джеф. – Таких кораллов вы нигде не увидите.

– Дайвинг? – оживился Сережа. – А гидрокостюмы где возьмем?

– Нет, нет, – остудил его пыл Джеф. – На дайвинг нужна лицензия, у нас ее нет. Так что просто поплаваем с масками, неглубоко.

На крошечном гидросамолете нас доставили к Большому Барьерному рифу.

– Пожалуйста, будьте осторожны, – предупредил нас служащий в отеле. – Там случаются нападения акул на пловцов.

Нейтан принял это предупреждение как-то особенно близко к сердцу и лезть в воду поначалу не хотел, но мы все так расписывали красоты подводного мира, что в конце концов он тоже не удержался от искушения. Он с блаженной улыбкой плыл по волнам, и вдруг лицо его исказилось, и он с неистовым криком буквально вылетел из воды, как ракета. Мы все повскакали с мест, перепугавшись: неужели акула? Господи, он цел? Она там ему ногу не откусила? Но не успели мы ни о чем спросить, как в паре метров от Нейтана из моря вынырнул Сережа. Посмотрел на наши испуганные лица и захохотал.

– А-а-а! Попался! Здорово я тебя!

– Сережа! – Нейтан все еще не мог оправиться от испуга. – Так это ты?!

Оказывается, Сережа под водой незаметно подплыл к Нейтану и внезапно цапнул его за ногу, напугав до полусмерти.

– Сережка, ну ты что, маленький, что ли? – Лида изо всех сил пыталась сохранить серьезное, даже строгое выражение лица, но ничего не могла с собой поделать – смех прорывался несмотря на все ее старания. В конце концов она махнула рукой и захохотала, как и все остальные.

Отдохнув на Хеймен Айленд, мы полетели в Новую Зеландию. Перелет был недолгим, и вскоре мы приземлились в Окленде.

Увидев свой чемодан, выгруженный из самолета, Нейтан расстроено охнул. Мы обернулись. По чемодану расползлось огромное пятно.

– Вино! – трагически произнес Нейтан. – Я хотел сделать Ольге сюрприз на русское Рождество – купил бутылку роскошного калифорнийского Opus One. Надо же! Перелет из Лос-Анджелеса в Сидней пережила, а из Австралии до Новой Зеландии – вроде бы рукой подать! – не долетела...

– Обидно, конечно, – принялась утешать мужа Ольга. – Но, знаешь, не грусти. У нас считается, что если что-то разбилось – это к счастью.

– Точно! – поддержала ее Лида. – Главное, чтобы не зеркало.

– Ну, значит будем этим утешаться, – улыбнулся Нейтан.

На следующий день нас повезли на озеро в кальдере вулкана Таупо – огромное, почти как Байкал.

– Это крупнейший пресный водоем в южной части Тихого океана, – рассказал гид. – Образовалось оно двадцать семь тысяч лет назад в результате извержения.

Мы облетели вулкан и его окрестности на вертолете, полюбовались красотами здешней природы.

– Удивительно, да? – поражался Джеф. – Ландшафты – ну просто северная Англия, один к одному!

Мы провели несколько дней в отеле «Хука Лодж» в этой же местности, неподалеку от городка, который, как и озеро и вулкан, тоже носит название Таупо. Отель оказался,

можно сказать, узкоспециализированный – сюда приезжали отдохнуть состоятельные любители рыбной ловли. Даже Ее Величество Королева Англии побывала здесь, с гордостью сообщил нам менеджер.

Рыбачить здесь можно было, не замочив ног и не запачкав рук: если постоялец пожелает, специальные служащие отеля все сделают за него, «рыболову» остается лишь закинуть удочку и потом сфотографироваться с уловом. Пойманную рыбу незамедлительно отправляли на кухню и готовили, как закажет гость.

Все в этом отеле дышало миром и покоем. Ты действительно чувствовал, что оказался на краю света. Экономические потрясения, политические страсти – где это все? Словно осталось на другой планете. Для кого-то – рай земной, а мне с моим характером показалось все-таки скучновато.

На поросших травой невысоких пологих холмах тут и там вдоль реки были разбросаны бунгало с огромными, в пол, французскими окнами. Как-то поутру мы с Сережей, отправившись на прогулку, набрали на один из таких домиков. Сквозь огромное – во всю стену – незанавешенное окно мы увидели кровать, а на ней – необъятных размеров толстяка. Человек спал и не просто храпел, а издавал какие-то невообразимые рулады. «Хр-р-р, фью-ю», – слышалось даже сквозь толстое оконное стекло. Накрытое одеялом громадное брюхо ритмично поднималось и опускалось в такт его дыханию. Ну и чудовище! Дверь отворилась, и в комнату вошел темнокожий стюард с подносом. Увидев, что гость еще не просыпался, он застыл в замешательстве: будить? не будить? Немного потоптался у двери, дождался, пока толстяк открыл глаза и подтянулся на подушках, поставил поднос с завтраком перед ним. Мужчина оглядел поднос и принялся жадно, словно его неделю не кормили, закидывать в рот все подряд.

– Пап! – окликнул меня Сережа. – Пойдем.

Мы повернулись и пошли прочь, но эта картина все стояла у меня перед глазами. Как можно довести себя до такого состояния? Ведь явно не бедняк – в таких отелях неимущие не останавливаются. Наверняка располагает всеми возможностями – тут тебе и фитнес-клубы, и массаж, и здоровое питание, да бог знает что еще. И при этом превратить свое тело в такую гору жира! Я потрянул головой, отгоняя неприятное видение.

– Знаешь что? Пойдем-ка постучим по мячу, – предложил я Сереже. – Надо размяться.

И мы отправились на теннисный корт.

Наша поездка подходила к концу, пора было собираться в Окленд – оттуда, из международного аэропорта, Сережа и Нейтан с Ольгой должны были вылететь в Лос-Анджелес, а мы с Лидой – в Москву. Как назло, метеослужбы сообщили, что к центральной части острова движется ураган, и ни одна из частных авиакомпаний, которые обзвонил Джеф, не соглашалась предоставить нам самолет.

– Сэр, метеорологический прогноз на ближайшие сутки чрезвычайно неблагоприятный, нам рекомендовано воздержаться от полетов из соображений безопасности, – отвечали ему.

– Да здесь лететь-то меньше часа! – возмущался я. – Что они перестраховываются?

– Правильно перестраховываются, – возражал мне Нейтан. – Знаешь, говорят, что люди разбиваются в самолетах, потому что настаивают на том, чтобы лететь, когда лететь нельзя.

– А как же мы полетим из Окленда? – переживала Лида.

– Это север острова, – пояснил Джеф. – Эту часть ураган обойдет стороной, там все в порядке, полеты не отменяют.

В Окленде нам во что бы то ни стало надо было быть десятого января, иначе на рейс мы не попадали. Но как

же туда добраться? Джеф часа два не слезал с телефона, и в конце концов ему улыбнулась удача.

– Есть! – закричал он. – Нашелся смельчак. Уверяет, что сможет долететь.

Мы радостно помчались собирать вещи. Однако стоило нам выйти на летное поле, энтузиазма у всех поубавилось. Затянутое черными тучами небо и нешуточные порывы ветра ничего хорошего не предвещали.

– Вы уверены, что сможете благополучно пролететь через такую бурю? – встревоженно спросила Лида пилота.

– А мы в бурю не попадем, – успокоил он. – Я ее обойду. Деваться было некуда. Мы загрузились в самолет.

– Пристегнитесь обязательно! – предупредил пилот. – Будет трясти.

Как в воду глядел. Трясло нас жутко. Если бы не привязные ремни, разбили бы, наверное, головы о потолок тесного салона. Бедная Ольга чуть сознание не теряла от страха. Лида сидела неподвижно, ни слова не произнося, лишь крепко-накрепко сцепила руки. Нейтан, не поднимая глаз, сосредоточенно читал газету. В общем, каждый справлялся со страхом как мог, благо лететь нам было всего ничего.

Наконец мы приземлились в Окленде. Пробежав по полосе, самолетик замер, пилот распахнул дверь, спустил трап, и мы на негнувшихся ногах вышли на поле. Здесь сияло солнце, веял легкий ветерок – в общем, ничто не напоминало о природном катаклизме, который нас только что чуть не угробил.

– Ну, говорил же, что долетим! – как ни в чем не бывало бросил нам пилот.

– Все хорошо, что хорошо кончается, – с облегчением вздохнула Лида.

Мы проводили Сережу и Нейтана с Ольгой на рейс в Лос-Анджелес.

– Пап, у меня к тебе просьба, – спохватился вдруг Сережа, когда мы направлялись к стойке регистрации. – Слышал, наверное, – недавно вышел новый «Мерседес SLK», купе-кабриолет?

– Это молодежный такой? Малолитражка?

– Да, он. Можешь мне такой купить?

– Конечно, сынок, – согласился я. – Заказывай. Я оплачу.

– Пап, там все не так просто. За ними настоящая давка. Надо записываться, и очередь, говорят, идет два года. Ты же ведешь дела с «Мерседес-Бенц»? Может, можно как-то ускорить?

Я действительно не так давно приобрел в московском представительстве десять большегрузных траков «Мерседес» и планировал закупить еще партию.

– Я выясню, – обещал я сыну. – Свяжусь с представительством.

Мы распрощались и разлетелись по разным континентам. 1997 год начался.

LVI

Просьба сына – прежде всего! Все прочие дела – потом. Прилетев в Москву, я первым делом позвонил в представительство «Мерседес-Бенц». Переговоры о покупке новой партии машин шли к завершению, близилось подписание контракта, так что на мое пожелание они с готовностью откликнулись.

Не прошло и пары недель, как раздался звонок от Сережи.

– Пап, вот это да! Мне позвонили, сказали, ваша машина доставлена, приезжайте, забирайте!

– Отлично! Ну и как, уже катаешься?

– Еще бы! Слушай, это просто фантастика! Чудо техники!

Лида торопливо схватила трубку.

– Сережа, прошу тебя, осторожно за рулем! Не лихачь!

– Мам, не волнуйся. Я езжу аккуратно.

В Москве мы пробыли недолго, буквально несколько дней. 23 января в Париже предстояло отмечать

знаменательную дату – двадцатилетие нашей с Лидой совместной жизни.

Подарок я подготовил заранее. Мы с Димой Цирюльниковым встретились в Антверпене с именитым ювелиром Стефаном Верхугеном.

– Знаете, я в некотором роде уникам, – сообщил он нам при знакомстве.

– Да, мы в курсе, что ваше имя – уже само по себе бренд, – учтиво ответил Дима. – Поэтому мы и решили обратиться к вам.

– Да не в том дело, – рассмеялся Стефан. – Я – единственный нееврей из всех экспертов, имеющих доступ к алмазной бирже Антверпена.

– Правда? – улыбнулся я. – Вот ирония судьбы!

– Что ж, расскажите, что привело вас ко мне.

– Видите ли, случай не просто торжественный, а, можно сказать, исключительный, – начал объяснять я. – Мы празднуем двадцатилетие свадьбы, и я хотел бы сделать жене классный подарок. Я пока не определился, украшения какого бренда отдать предпочтение, и решил начать с разговора с вами.

– Знаете, что я вам скажу? – ювелир лукаво улыбнулся самым краешком губ. – Не надо платить за бренд. Платите за камни.

Мы с Димой переглянулись. Здравое рассуждение. Этим советом Верхуген сразу расположил меня к себе.

– Давайте уточним, какие украшения вы хотели бы включить в комплект.

– Колье, кольцо и серьги, – ответил я.

– Я подберу центральный камень, «сердце» кольцо, и, если вы его одобрите, после этого обсудим дизайн и решим, какие еще камни потребуются подыскать.

Стефан Верхуген отыскал невероятной красоты четырехкаратный бриллиант чистой воды. В дополнение к нему он

подобрал еще несколько камней. Первый набросок я сделал сам, потом мы с ним долго обсуждали дизайн, и к назначенному сроку комплект стоимостью миллион долларов был готов.

Дима Цирюльников за неделю зарезервировал небольшой зал в ресторане отеля «Трианон Палас» под Версалем.

– Как обидно, что Сережа не сможет приехать, – расстраивалась Лида.

В Джорджтауне закончился семестр, шли итоговые тесты, график у Сережи был очень напряженный.

– Ну что делать, Лидочка, – утешал ее я.

– Да я понимаю, – вздохнула она. – Образование прежде всего.

Она была так расстроена, что у меня зародилась крамольная мысль: образование, конечно, дело важное, но все же... Я позвонил Сереже.

– Пап, ну ты представляешь, что такое сорваться и уехать в разгар первой сессии? – объяснял он. – Мне самому, думаешь, не хочется отпраздновать с вами? Но я не могу выпасть на несколько дней. Понимаешь, просто не могу!

– Сынок, не надо на несколько дней, – предложил ему я. – Лети на «Конкорде». Три с половиной часа – и ты в Париже. Поздравишь маму – и обратно. За два дня обернешься.





– Пап, билет на «Конкорд» стоит десять тысяч долларов!

– Это не вопрос денег. Сынок, если можешь вырваться на два дня, вылетай. Только, чур, маме ни слова! – предупредил я. – Пусть это будет настоящий сюрприз.

Вечером двадцать третьего числа в ресторане отеля «Трианон Палас» собрались наши гости. Прилетели из Германии Эрик с Наташей. Приехал Лева Кудрявцев, с которым мы по-прежнему дружили еще со времен сотрудничества с Совфрахтом, и его жена Галя – к тому времени они уже несколько лет жили в Париже. Конечно же, прибыла неразлучная троица – Женя, Дима Цирюльников и Анна-Мари. А еще я пригласил Стефана Верхугена, чтобы он сам преподнес Лиде мой умопомрачительный подарок.

– Жалко, что Лариса и Маша не сумели выбраться, – вздохнула Лида. – Конечно, из Канады лететь – это не из Москвы, и все-таки...

– Лидусь, не расстраивайся, – ответил я. – В декабре на твоё сорокалетие обязательно их вытащим.

Мы уселись за стол, подняли бокалы... Тут распахнулась дверь, и на пороге появился Сережа с огромным букетом. Лида ахнула, словно не веря своим глазам.

– Как?! Сереженька, родной! А как же занятия, тесты?

– Мам, завтра к утру буду уже в универе! – объявил Сережа.

– Но как же ты успеешь?

Сережа подмигнул мне.

– Спокойно. Все предусмотрено. «Конкорд» летает быстро.

– Вот это подарок! – Лида чуть не плакала от счастья.

– Ну вот, теперь семья в сборе, – объявил я. – И я хотел бы, чтобы наш гость из Антверпена Стефан Верхуген преподнес моей дорогой жене мой подарок в честь двадцатилетия нашей совместной жизни.

Стефан встал, неспешно достал тисненную золотом коробку, чуть помедлил и откинул крышку. На бархатном



ложе покоились колъе, серьги и кольцо. Бриллианты сверкали в лучах света. Стефан подошел к нам с Лидой и протянул коробку мне. Я надел ей на шею колъе, Анна-Мари тут же вытащила из сумочки зеркало и поднесла Лиде.

– Magnifique! Merveilleux! – восхищенно повторяла она.

– Игорь, – Лида повернулась ко мне. – У меня просто нет слов... Нет слов!

Да, чтобы описать эту красоту – таких слов, наверное, человечество еще не придумало.

– Ну что, я не обманул твоих ожиданий? – спросил меня позже, улучив момент среди застольных разговоров, Верхуген.

– Стефан, это выше всяких похвал! – признал я.

– Подарок должен соответствовать случаю, – назидательно заметил он в ответ. – И пусть ваша последующая жизнь будет такой же блистательной и столь же безупречной, как эти великолепные бриллианты.

LVII

— И горь, у меня есть новости по выбору партнера для подготовки к IPO. Я договорился о встрече с «Голдман Сакс», — сообщил мне Майкл Харман, как только я, вернувшись из Парижа, появился на комбинате. — Предлагаю начать с них, потом провести переговоры с «Морган Стэнли», и после этого решать, с кем заключать контракт.

— Отлично! Когда, где?

— Они предлагают встретиться, где тебе удобнее — в штаб-квартире в Нью-Йорке или в их офисе в Вашингтоне. Нужно будет сделать презентацию «Черкизово», чтобы они могли оценить перспективы IPO. Они со своей стороны расскажут о своей компании, о возможностях, которыми располагают. Сроки встречи назови сам, они готовы подстроиться, но думаю, что тянуть не стоит.

— Конечно, тянуть не будем. Думаю, через две недели я смогу быть в Штатах.

Вечером, дождавшись, когда в Вашингтоне наступит утро, я созвонился с Сережей.

– Сереженька, через пару недель я прилечу на переговоры с «Голдман Сакс». Хочу, чтобы ты тоже в них участвовал. Думаю, тебе будет полезно.

– Пап, даже не представляешь, как это кстати! – обрадовался Сережа. – В университете только что проходили презентации разных банков, все зовут к себе на практику летом, и меня как раз заинтересовал «Голдман Сакс». Записался, прошел интервью, но не уверен, что они меня возьмут.

– Почему? – удивился я.

– Есть одна проблема, – объяснил Сережа. – Они набирают стажеров после третьего-четвертого курса, а я только первый оканчиваю.

– Ну так, значит, тебе сам бог велел познакомиться с их сотрудниками. Произведешь на них впечатление – как знать, может быть, сделают для тебя исключение.

– А еще я тут выяснил, – добавил Сережа, – что брат Тима Чизхольма – один из старших партнеров в «Голдман Сакс».

– Я поговорю с Тимом, – обещал я. – Будем действовать по всем фронтам.

Я созвонился с директором «Чоут Розмари Холл» Эдвардом Шэнаханом и договорился, что после переговоров в Вашингтоне мы с Женей и Лидой прилетим к ним и обсудим Женины перспективы.

В середине февраля мы были в Вашингтоне. За обедом в ресторане встретились с Сережей.

– Ну как машина? – спросил я.

– Отличная! Спасибо, пап, – ответил он.

Я начал было рассказывать о завтрашних переговорах с «Голдман Сакс», чтобы ввести его немного в курс дела, но остановился на полуслове.

– Сереж, мне кажется или ты какой-то рассеянный? Что-то не так?

– Да нет, пап, все нормально, – ответил он, но как-то не очень уверенно.

Через несколько минут, когда Сережа отвлекся, отвечая на какой-то вопрос Лиды, Женя шепнул мне тихонько:

– Пап, Сереге надо уйти.

– Почему же он не говорит нам? Куда ему надо? – спросил я.

– Сегодня же Валентинов день, – объяснил Женя. – У него встреча с Луизой, его девушкой.

– Сереж, – окликнул я сына, – ну что же ты нам не сказал, что у тебя свидание? То-то я смотрю, ты сидишь как на иголках. Иди, вечером повидаемся.

– Нет, пап, ну что ты. В кои-то веки вы приехали, а я смоюсь по своим делам? Ничего страшного, я ей позвоню, все объясню, она не обидится.

– Сынок, так нельзя. Не по-джентльменски. С девушками так не обращаются, – объяснял ему я.

Сережу долго уговаривать не пришлось, и он умчался.

Так мы впервые узнали, что у нашего сына есть девушка.

Мы еще не успели даже добраться до десерта, как в зале ресторана, к нашему удивлению, снова появился Сережа.

– Луиза как услышала, что приехали мои родители, наотрез отказалась куда-то идти, – объяснил он. – «Ты что? – говорит. – Как ты мог их бросить? Иди, они же приехали специально тебя повидать!»

– Какая милая девушка, – негромко проговорила Лидя.

На следующий день, как и договаривались, я вместе с Лидой и Майклом приехал в вашингтонский офис «Голдман Сакс». Нас встретили, провели в переговорную. Сережа задерживался. Я с беспокойством поглядывал на часы.

– Давайте подождем немного, сын сейчас придет, – предложил я.

За чашкой кофе мы минут пятнадцать вели разговоры о том о сем. Сережи все не было. В конце концов я предложил начать без него – заставлять потенциальных партнеров дольше ждать было уже неловко. Мы с Майклом начали презентацию «Черкизово». Наши собеседники внимательно слушали, задавали вопросы. Прошло, наверное, минут сорок, и тут дверь распахнулась и появился Сережа.

– Я прошу прощения за опоздание, – обратился он к нашим партнерам. – Возникли непредвиденные обстоятельства.

Я попросил сделать небольшой перерыв и вышел с сыном из переговорной.

– Ты что себе позволяешь? – накинулся я на него, кипя от возмущения. – Какие еще непредвиденные обстоятельства? Что за легкомыслие?

– Пап, подожди, – остановил он меня. – Кое-что случилось.

– Что?! Что такое могло случиться, что ты опоздал на сорок минут?

– Авария, – сокрушенно произнес он. – Я разбил машину.

– Как? – опешил я.

– Сам не понимаю, что именно произошло, – он поморщился, тряхнул головой. – Я выехал из Джорджтауна около часа ночи, чтобы утром привести себя в порядок и переодеться перед встречей. На дороге никого не было, я вообще не понял, что это – то ли гололед, то ли масло на асфальте разлитое, то ли какая-то неисправность, но машина внезапно потеряла управление, вылетела с трассы и врезалась в дерево.

– Господи, Сережа! Ты не поранился?

– Меня выкинуло из машины, но каким-то чудом – ни царапины. Эксперт из страховой сказал, что будь это другой автомобиль, неизвестно, что со мной было бы. Говорит,

конструкция «Мерседеса» минимизировала последствия аварии.

Я перевел дух, и мы вернулись в переговорную. Удалось обсудить не только наше будущее IPO, но и возможность стажировки Сережи в «Голдман Сакс» – наши собеседники обещали, как они выразились, «содействовать положительному решению».

Вечером я съездил на аварийную стоянку, куда уже оттащили то, что осталось от Сережиной машины. Я увидел, во что она превратилась, и по спине у меня побежали мурашки. Даже представить было страшно, чем эта авария могла бы кончиться... Я ехал обратно в отель и вдруг поймал себя на том, что безотчетно повторяю про себя «спасибо, спасибо, спасибо».

Так или иначе, все дела в Вашингтоне были закончены, мы попрощались с Сережей и полетели в Нью-Йорк – обсудить перевод Жени со следующего учебного года в «Чоут Розмари Холл». Эдвард Шэнахан и его жена встретили нас как старых друзей. Вопрос с переводом Жени был решен быстро, и мы с чувством выполненного долга улетели в Париж, оставили там Женю и отправились в Москву.

LVIII

— С ереж, знакомься – это мой двоюродный брат Дима Екимов, – Даниил Купсин представил Сергею круглолицего улыбчивого парня чуть постарше их обоих.

– Школьные друзья? – Дмитрий пожал Сергею руку.

– Да, учились вместе в «Розенберге», – кивнул Сергей.

– А теперь тоже в American University? Вместе с Даней?

– Нет, я в Джорджтауне, – ответил Сергей. – Но с Даней дружим до сих пор.

– А я в Университете Мэриленда. Четвертый курс, – сообщил Дмитрий.

Подошел официант.

– Джентльмены определились с выбором?

Сделав заказ, ребята вернулись к разговору.

– Дим, я не просто так привел Серегу, – начал Даниил. – Расскажи ему про свою идею – ту, с телекоммуникациями. Мне кажется, ему будет интересно.

– Если коротко, основная мысль в том, чтобы разработать технологию передачи факсов не через телефонные линии, а через интернет.

– Ничего себе! – удивился Сергей. – Вот так, с нуля?

– Ну, не то чтобы совсем с нуля. Я уже пару лет работаю с небольшой командой, мы разрабатываем программное обеспечение для электронного банкинга.

– Просто на будущее или в расчете на какого-то определенного клиента?

– Для конкретного клиента, конечно. В России есть «Токобанк», может, слышал? Ну, неважно. В общем, они – наши заказчики.

– Ну так это же совсем другая сфера?

– Не совсем. Здесь тоже используются технологии передачи данных. Так что уже имеются кое-какие наработки, которые можно развить. А самое главное – есть понимание того, в каком направлении двигаться. Правда, на сегодняшний день кроме, собственно, идеи ничего нет – ни плана, ни прототипа, ни финансирования, но если руки приложить, это можно реализовать. Тема перспективная. Если интересно, приезжай, расскажу все подробно, покажу расчеты.

– Спасибо. Обязательно загляну.

Пару недель спустя Сергей медленно ехал по улице Потوماка, приглядываясь к номерам домов. Ага, кажется, это здесь. Он припарковал машину и постучал в дверь. На пороге появился Дмитрий.

– Привет! Давай, заходи.

Дмитрий обитал в типовом таунхаусе. Сергей осмотрелся. На диване, столе и стульях громоздились груды книг, каких-то справочников, пухлых папок с документами, таблицами и расчетами, пластиковые коробки с дискетами. Ничего особенного, обычное жилище обычного американского студента. Дмитрий схватил со стула стопку бумаг, поискал,

куда бы переложить, и в конце концов плюхнул прямо на пол. Пододвинул стул Сергею, сам сел рядом за компьютер.

– Смотри.

Несколько щелчков кнопкой мыши, и на мониторе открылась схема. Дмитрий повернулся к Сергею.

– Скажи, ты часто отправляешь факсы в Москву?

– Да не особенно, – ответил Сергей. – Как-то не возникает необходимости.

– Но звонишь часто?

– Конечно.

– Тогда ты в курсе, сколько стоят международные телефонные звонки.

– Ну да. Примерно два с половиной доллара минута.

– Так. А внутри Америки?

– Около двадцати пяти центов.

– А по России?

– Вот этого, честно говоря, не знаю.

– Я тебе скажу. Пять-семь центов. Представляешь, какая разница в стоимости телефонной связи внутри страны и международных звонков? Теперь посмотрим, что это означает с точки зрения бизнеса. Если у компании обширные международные контакты, решать вопросы по телефону – вылетишь в трубу.

– Ну, электронная почта на порядок дешевле, – заметил Сергей. – Это отчасти может спасти.

– Вот именно, что отчасти, – уточнил Дмитрий. – По электронке можно обсуждать что-то, делиться информацией. Но официальный документ не перешлешь. Далеко ходить не надо: вот мы работаем с «Токобанком». Это постоянный обмен документацией. Если нужно отправить контракт, гарантийное письмо, да какую угодно официальную бумагу, – это либо обычная почта, либо факс. Почта – дело долгое, так что в последние годы факс стал основной формой коммуникации в бизнесе. А что такое факс?

– Та же телефонная связь.

– Именно. Теперь давай посчитаем. Средний размер факса – две страницы. Плюс соединение-разъединение, в общей сложности на отправку одного документа уходит около трех минут. Из Москвы в Вашингтон – около семи с половиной долларов. А если таких факсов десятки в день? Довольно ощутимые издержки.

– Насколько я понял, твоя мысль заключается в том, чтобы объединить факс и имейл. Скрестить, так сказать, ежа и ужа.

– Точно! Сейчас объясню, в чем суть. В той системе, которую я предлагаю создать, факс из Москвы, скажем, в Вашингтон идет не напрямую через международную телефонную сеть (и по соответствующему тарифу), а внутри России посредством местного (дешевого) звонка доходит до локального сервера; оттуда по интернету передается в Америку – это тоже стоит копейки; а дальше уже внутри Америки доставляется адресату снова по местной телефонной сети и, соответственно, по тарифу местной связи.



– Так... – Сергей подвинулся поближе к компьютеру, принялся заинтересованно изучать табличку на мониторе. – И что у нас получается с деньгами?

– Звонок из России в Америку – два с половиной доллара, а внутри Америки – двадцать пять центов, – стал объяснять Дмитрий. – Ну и внутри России местный звонок там какие-то копейки. Если пересылаем по интернету, разница составит грубо около двух долларов за минуту. В среднем отправка факса – три минуты, то есть шесть долларов с одной отправки. При пользовании обычным факсом клиент заплатил бы семь долларов. У нас себестоимость – около одного доллара. Чистый заработок – около шести баксов. Если поделить эту сумму с клиентом, у нас от пользователей отбоя не будет.

– Да, звучит вполне логично, – согласился Сергей. – И с чего ты предлагаешь начать?

– Если предельно упрощенно, у нас три основных задачи. Во-первых, – Дмитрий загнул палец, – проработка технической части и создание прототипа – на это программисты у меня есть; во-вторых, привлечение клиентов и, в-третьих, финансирование.

– Знаешь, а ведь нашим первым клиентом, вполне вероятно, мог бы стать Черкизовский комбинат. Там хреновата денег тратится на коммуникации и обмен документами, и это стало бы отличным решением. А если у нас в активе будет такой крупный клиент, то вслед за ним подтянутся и другие.

– Это точно. Сработает эффект снежного кома, – кивнул Дмитрий.

Тот разговор в таунхаусе все решил. Дмитрий и Сергей зарегистрировали компанию InfoTeck Consulting, вложив в нее поначалу по двадцать пять тысяч долларов каждый, и приступили к работе.

Начали с анализа рынка. Изучив тарифы на международные телефонные переговоры, поняли, что проблема

касается не только России, но и большинства развивающихся стран.

– Это означает, что пока пользователи не перейдут в массе своей на цифровые технологии и электронная почта не заменит все остальные средства коммуникации, это направление бизнеса будет перспективно, – сделал вывод Дмитрий.

– А судя по нынешним темпам, в ближайшие лет десять этого не произойдет, – добавил Сергей.

Значит, пора было переходить к разработке прототипа.

– Пока нам нечего продемонстрировать потенциальным инвесторам, говорить о привлечении серьезного финансирования не имеет смысла, – рассуждал Дмитрий. – Можно сколько угодно размахивать руками, рисовать схемы и говорить красивые слова, но если тебе нечего показать, никто денег тебе не даст. Надо привлекать программистов.

– Ты говорил, у тебя есть кто-то на примете? – вспомнил Сергей.

– Да, отличные ребята. Рома Шпунт и Женя Верета. Мы с ними писали ПО для «Токобанка», так что люди проверенные. Грамотные, профессиональные.

– Дорогие?

– Они тоже студенты, так что огромных денег не запросят.

Огромных денег на том этапе у них и не было. Пятьдесят тысяч долларов на все про все. Их хватило на покупку компьютеров, базовых серверов, факс-машин. Здесь же, в гараже таунхауса, оборудовали импровизированный офис, и работа пошла.

После занятий в университете Рома и Женя приезжали в Потомак и садились за компьютеры – писали программное обеспечение и собирали серверы для продукта, который называли GlobalFax.

LIX

--Игорь, завтра – как всегда? Ждем гостей? – уточнял обычно в пятницу вечером Коля Цыганков.

– Да, Коль, будь во всеоружии, – отвечал я.

Это уже стало традицией – в выходные в Жаворонки съезжались мои дорогие давние друзья. Не упускали возможности постучать по мячу, а потом посидеть в хорошей компании Женя Пантелеев, Борис Ноткин. Чуть ли не каждую субботу навещался Леня Тягачев. В последнее время стал бывать у нас Геннадий Бурбулис, в недавнем прошлом – госсекретарь и первый заместитель председателя правительства, в те годы – депутат Государственной думы. С ним меня познакомил Леня прошлой осенью на праздновании своего пятидесятилетия. Заезжал иногда бывший министр иностранных дел Андрей Козырев.

Для Лени Тягачева это было время расцвета. Годы опалы остались позади, и теперь он стал федеральным министром – занимал пост председателя Госкомспорта.



В этот раз Тягачев позвонил и предупредил, что придет с другом:

– Отличный мужик. Хочу вас познакомить. Чует мое сердце: вы с ним найдете общий язык.

– В теннис-то играет? – поинтересовался я.

– Еще как! Вот увидишь – загоняет тебя по корту, не отдышишься.

Обычно уже в пятницу вечером Коля Цыганков и Саша Почтаренко начинали готовиться к выходным. Именитых гостей надо было принять на уровне.

– Коля! – остановил я Цыганкова, когда он уже собрался выйти из комнаты.

– Да, Игорь? – обернулся он.

– У меня к тебе просьба.

Лицо Цыганкова приняло виноватое выражение. Он явно догадывался, о чем пойдет речь.

– Игорь! Ни-ни! Клянусь!

– Коля... – вздохнул я. – Друг ты мой дорогой, я ж не прошу тебя вообще не пить. Ну прими ты сто грамм – и

остановись! Ну нельзя же так. Пойми, ты свою жизнь губишь собственными руками.

– Игорь, да я... – он умолк, не зная, что сказать.

Да и что тут скажешь? Сколько раз уже бывало: Николай с помощниками все приготовят, накроют, подадут – просто блеск, куда там пятизвездочный отель, никакой Мишлен и в подметки не годится! Всем дадут фору сто очков. А к концу вечера – где Коля? Ищи-свищи... Напившись до потери сознания, лежит где-нибудь в укромном углу.

Смотреть, как давний друг занимается саморазрушением, было невыносимо. И сделать никто ничего не мог. Сколько ни бились мы с Леней Тягачевым – никакого толку. На словах Николай со всем соглашался, клялся и божился, что вот прямо с завтрашнего дня... А на завтра начиналось все сначала.

– В общем, Коля, я очень рассчитываю, что ты меня не подведешь. Какие люди здесь собираются, ты знаешь. Не позорь себя и меня.

На следующий день Тягачев приехал в отличном настроении.

– Ну, гостей принимаете? К сражениям на корте готовы?

– Всегда готовы! – шутливо отрапортовал я.

– Игорь, знакомься, – Леня представил мне высокого подтянутого парня чуть за сорок. – Сергей Ястржембский. Замруководителя администрации Бориса Николаевича.

– Ну, на этой должности я без году неделя, – усмехнулся Ястржембский. – Еще и привыкнуть не успел.

Он сразу удивил и меня, и Лиду не только блестящими манерами, но и какой-то неожиданной простотой в общении, полным отсутствием высокомерия. Его доброжелательность обезоруживала. Леня как в воду глядел: с Сергеем Ястржембским мы сразу нашли общий язык, и вскоре у нас завязалась дружба.

Чуть позже прибыл Бурбулис, и мы отправились на корт. Вечером, за столом, разговоры шли, конечно, о судьбах России.

– Гена, ну расскажи, как вы делили страну? – спросил я Бурбулиса.

– В Беловежской пуще?

– Ну да.

– Да как, как... В бане это было.

– Шутишь?

– Даже не думаю. В бане сидели и все это обсуждали.

– Пропили страну... – поморщился я. – Как ты мог привести вот этих всех – Гайдара, Чубайса? Людей, которые ничего не понимают ни в промышленности, ни вообще в производственных делах.

– А это, Игорь, такое было распоряжение Ельцина.

– Какое? Взять людей, которые ни уха ни рыла ни в чем не разбираются?

– Таких, которые не имеют ничего общего с коммунистическим прошлым.

– Ну вот и получили в итоге.

– Зато свобода, – попытался возразить Бурбулис.

– Свобода? – взвился я. – Это какая же такая свобода? Свобода – это когда люди могут работать, зарабатывать, когда имеют возможность продать свой товар. А как ты его продашь, если условия неравные? Запустили в страну толпы конкурентов, которым их правительства дотируют производство, они и диктуют копеечные цены. А нашим производителям наше правительство дает дотации? Хрен им, а не дотации. Это, Гена, не свобода. Это называется «недобросовестная конкуренция». Ты посмотри, что они сделали! Угробили сельское хозяйство напрочь. Аграрный сектор уничтожили. Камня на камне не оставили.

– Ну, Игорь сел на своего любимого конька, – хмыкнул Женя Пантелеев.

– Жень, у кого чего болит... – отозвался я. – Конечно, как я могу об этом не думать? Я ж реальную жизнь своими глазами вижу, своими руками шупаю. Они-то смотрят из кабинетов, им доклады в папочках приносят, а я во всем этом по уши.

Борис Ноткин против своего обыкновения больше молчал, с интересом прислушиваясь к нашему разговору. Но тут вступил и он:

– Игорь, но надо признать, что при всем том твоя-то компания наращивает темпы.

– Боря, а каких невероятных усилий это стоит! Каждый день – как в бой!

Борис поднял бокал.

– Предлагаю выпить за то, чтобы в этих боях победа всегда оставалась за тобой!

LX

Мне, как заядлому теннисисту, всегда хотелось побывать на финале легендарного турнира «Ролан Гаррос». Сколько раз я смотрел его по телевизору! Но одно дело – картинка на экране, и совсем другое – увидеть лучших теннисистов мира воочию. Тем более что 1997 год принес самую настоящую сенсацию: никому до сих пор неведомый двадцатилетний бразилец Густаво Куэртен выбил из борьбы всех фаворитов, в том числе и нашего знаменитого Евгения Кафельникова. Ну как было не посмотреть сверхновую звезду в решающей битве за победу?

– Не проблема, – сказал Цирюльников. – Будут тебе билеты на финал.

Уж не знаю, как он извернулся, как умудрился в последний момент, когда до матча оставались считанные дни, раздобыть вожделенные билеты, но в день финала мы с Женей заняли свои места на трибуне.

– Смотри, Женька! Вот это техника! Как бьет слева по линии! – восхищался я.

Сын, как зачарованный, следил за полетом мяча.

– Да, класс! – только и смог он выдохнуть.

На авеню Жорж Мандель мы вернулись переполненные впечатлениями.

– Завтра повезу вас прогуляться, – объявил Дима.

– Куда?

– Километров семьдесят от Парижа. Хочу показать вам виллу Гайдамака.

На следующий день мы отправились в путь. Вилла оказалась добротным каменным домом, крытым соломой, – на вид совершенно деревенским, но полностью оборудованным. Навстречу нам вышла пожилая пара. Дима бросился к ним, обнял, расцеловал.

– Мишка! Мама! Ну как вы тут?

Он повернулся к нам.

– Знакомьтесь: Михаил Сергеевич, Анна Евсеевна. Мои родители.

Ну да, сообразил я. Дима с женой Гайдамака – брат и сестра. Значит, его родители Аркадию приходятся тестем и тещей.

– Вы здесь постоянно живете? – спросил я.

– Нет, приезжаем по выходным, – объяснила Анна Евсеевна. – Подышать воздухом, да и за домом присмотреть.

– А живем в Париже, – добавил Михаил Сергеевич.

Родители Цирюльникова меня очаровали. Пожилая, под восемьдесят, интеллигентнейшая еврейская супружеская пара.

– Прошу, проходите, располагайтесь, – пригласил нас Цирюльников-старший. – Анечка, кофе готов? Сейчас перекусим, а потом я покажу вам поместье.

Да, это было именно поместье – не парк, не сад. Небольшие островки леса, некошенные лужайки, на которых

паслось несколько коз. В общей сложности гектаров, наверное, шесть.

– Настоящая идиллия, правда? – улыбалась Анна Евсеевна.

– Мы любим сюда приезжать, – подхватил Михаил Сергеевич. – После Парижа тут такая тишь и благодать! А вот Аркадий здесь почти не бывает.

– Мишка, – обратился к нему Дима, – а может, вам сюда насовсем переехать?

– Ну что ты, Димочка, – мягко возразил ему отец, – в Париже внуки, куда же мы от них!

– Мишка? – переспросил я. – Михаил Сергеевич, Дима называет вас Мишкой?

Цирюльниковы – все трое – дружно расхохотались.

– Все рано или поздно об этом спрашивают, – объяснил свой смех Дима.

– Да, так уж повелось издавна, – кивнул Михаил Сергеевич. – Мальчишкой он все шутил, выпендривался. Тогда почтительность к «предкам» была не в моде, знаете ли. А потом как-то настолько привыкли, что уже и не замечаем.

– А новые знакомые часто удивляются, да, – добавила Анна Евсеевна.

Каким-то невероятным теплом веяло от этой пары. С такой нежностью они смотрели друг на друга и на сына, так открыты и доброжелательны были ко всем – даже едва знакомым вроде меня... Как это отличалось от манеры общения горских евреев – жесткой, грубоватой, подчас бесцеремонной. Вот вроде бы и одна нация, но насколько же ашкеназы мягче нас, горцев. А еще, что греха таить, тоньше и просвещеннее. А может быть, я всегда это интуитивно чувствовал? И именно поэтому так стремился дать детям лучшее образование?

Так или иначе, и этот деревенский, но такой уютный и умиротворяющий дом, и эта чудесная семья запали мне в душу.

Лида то и дело летала в Париж. Наверное, месяца не проходило, чтобы она не наведалась сюда навестить Женю. В один из таких приездов она позвонила мне, полная воодушевления.

– Игорь, мне тут Дима такой дом показал! Всего двадцать пять километров от Парижа, место прекрасное – Сан-Ном-Ля-Бретеш, рядом с гольф-клубом. Он выставлен на продажу. Мне кажется, нам стоит его купить. Приезжай, посмотри! Вот увидишь – тебе понравится!

Я вылетел во Францию.

– Продают его голливудские киношники, – рассказывал нам Дима по дороге. – Последние годы его арендовал очень известный французский певец и композитор Мишель Польнарефф. Говорят, американцы много лет все думают его продать, но никак не решаются с ним расстаться – он один из самых красивых в округе.

Дом был не старый, построен лет двадцать пять назад. Каменный, крытый красной черепицей, по стилю – очень французский. На нижнем этаже располагался бар с сумасшедшей акустикой, сауна, роскошное джакузи. На втором этаже – несколько спален. Все окна выходили на поле для гольфа.

– Вон в той стороне, – Дима махнул рукой, – дом Шарля Азнавура. Вообще, тут знаменитости на каждом шагу.

– Ой, а это что такое? – заинтересовалась Лида, увидев в углу гору круглых жестяных коробок.

– Ничего себе! – присвистнул Дима. – Это же бобины с киноплёнкой. Ого! Да их тут сотни!

– Не иначе, продукты жизнедеятельности голливудских киношников, – хмыкнул я.

– Ну, как вам? – спросил Дима.

– Неплохо, – ответил я. – Место прекрасное, и дом приятный. Сколько за него просят?

– Четыре с половиной миллиона франков.

– Сколько?! Дим, это перебор.

– Согласен, – кивнул он. – Попытаемся что-то отторговать. Никуда не денутся, пойдут навстречу – при нынешнем-то кризисе недвижимости.

Отторговали мы в результате больше половины – стояли намертво и сбили цену до двух миллионов. Теперь у нас была не только квартира в Париже, но и загородный дом по соседству с фешенебельным гольф-клубом.

LXI

Яс большой теплотой вспоминал знакомство с родителями Димы, и в один из своих приездов в Париж пригласил их на обед.

В те годы Париж переживал настоящий расцвет ресторанов высокой кухни. Город не был наводнен иммигрантами, богатых людей тогда еще не давили налогами, их массовый исход из Франции еще не начался, и попасть в самые роскошные рестораны было совсем не просто. Но меня везде встречали как родного. Чаще всего мы бывали в Divellec на Эспланаде Инвалидов, в японском Orient Extrême около бульвара Сен-Жермен, в прекрасном рыбном ресторане Dessirier в семнадцатом округе.

Михаила Сергеевича и Анну Евсеевну мы с Димой повезли в ресторан Epicure в гостинице Le Bristol.

– «Эпикур»? – переспросил Михаил Сергеевич. – Но это же три мишленовских звезды, там места расписаны на

полгода вперед! Как мы туда попадем – вот так, с бухты-баракты?

– Мишка, сейчас все увидишь, – усмехнулся Дима.

На Фобур Сент-Оноре нас встретили как дорогих гостей. Мэтр, церемонно раскланявшись со мной и моими спутниками, чуть слышно бросил пару слов официантам, и тут же, словно по мановению волшебной палочки, в центре зала появился дополнительный стол – специально для мсье Бабаефф, и нас проводили к нашим местам.

Мы сделали заказ, выбрали вино.

– Игорь, – Михаил Сергеевич поднял бокал, – я хотел бы выпить за наше знакомство. Нам очень приятно наконец-то встретиться с вами лично. Мы с Аней столько слышали о вас от Димы! Я считаю, что встреча с вами для него – просто перст судьбы, и хотел бы поблагодарить вас за все, что вы для него сделали.

Как жадно они расспрашивали меня о России! В каждом слове, каждом мимолетном взгляде сквозила ностальгия.

– Мы живем прошлым, – признался Михаил Сергеевич. – Все связано с Россией, с Москвой.

– Миша был акушером-гинекологом в Четвертом управлении, – объяснила Анна Евсеевна, – и одновременно главврачом 12-го роддома.

– А здесь работать по специальности не пытались? – спросил я.

Михаил Сергеевич покачал головой.

– Это там я был заслуженным человеком, а тут я никто. Я приехал, когда мне было уже под шестьдесят. Дипломы наших мединститутов здесь недействительны, а с нуля начинать, подтверждать квалификацию было уже поздно. Плюс проблемы с языком. Так что о работе пришлось забыть.

– Но вы ведь не бедствовали?

– Нет, конечно. Аркадий пошел в гору, так что с деньгами проблем не было. Только с самореализацией, – он вздохнул.

– И все же, – вступила Анна Евсеевна, – нам грех жаловаться.

– Да, это точно! – Михаил Сергеевич оживился, глаза его заблестели. – Независимо ни от каких денег, мы – богатые люди. У нас замечательные внуки, и есть возможность быть с ними рядом. Вот наше счастье!

Я вспомнил Тима Чизхольма с его «счастьем денег не купишь» и мысленно усмехнулся. У каждого своя правда.

Вечером, когда мы уже вернулись на авеню Жорж Мандель, я сказал Диме:

– Знаешь, тебе невероятно повезло с родителями. Я смотрел на твоего отца и, честно говоря, даже в чем-то завидовал.

– Ну, Алексей Наумович тоже классный, – ответил он.

– Да, конечно. Но той теплоты, той человечности в нем – да, наверное, и ни в ком из нас, Бабаевых, – нет.

– Ну, Игорь, в конце концов, люди разные. И слава богу. Представляешь, были бы все как близнецы, один к одному – мы бы рехнулись уже давно.

LXII

— Ну, не знаю... — Лида с сомнением покачала головой. — Что там хорошего? Цена заоблачная, и страшная скучища. Никаких развлечений. Может быть, все-таки поедem в какое-то другое место?

— Лидусь, мне очень хочется, чтобы дети побывали в «Кей Клуб», — объяснил я. — Давай съездим хотя бы ненадолго? Так здорово сбежать на несколько дней от всего этого дурдома. Море там прекрасное, теннис, условия великолепные, высокая кухня. И никого.

— Вот именно — никого, — печально кивнула Лида. — Ну, если тебе так хочется, давай.

Учебный год у Жени только что закончился, так что мы с Лидой забрали его из Парижа и отправились на Барбадос, а оттуда маленьким частным самолетом добрались до острова. Сдав последние тесты в университете, прилетел из Вашингтона Сережа.

– У меня всего несколько дней, – прямо с порога объявил он.

– Разве занятия еще не закончились? – удивилась Лида.

– Закончились. У меня другие дела. По нашей новой компании. Программисты работают, Дима меня ждет обратно. Задерживаться не могу, времени совсем мало: потом лечу в Лондон на стажировку в «Голдман Сакс».

Эти несколько дней времени мы не теряли – играли в теннис до изнеможения, купались, загорали. И вот Сереже пришло время возвращаться.

– Ну что, ты исполнил свою мечту? Можем уезжать? – предложила Лида.

Но все ее планы спутал владелец отеля Альдо Пинто.

– Оставайтесь еще на несколько дней, – заговорщически проговорил он. – Послезавтра прилетит принцесса Диана. Когда еще вам выдастся случай с ней познакомиться?

– Давай задержимся немного? Интересно же, – уговаривал я Лиду.

– Да брось, – рассмеялась она в ответ. – Кого ты слушаешь? Мало ли что он скажет, лишь бы побыли подольше. Не полетит Диана в эту глушь. Что ей тут делать? Она не такая чокнутая, как ты.

– Так что он, врет, что ли? – переспросил я. – Это было бы уж совсем глупо. Я бы, пожалуй, остался.

– Как хочешь, – проронила Лида. – Я улечу вместе с Сережей, а вы можете тут робинзонить дальше.

Проводив Лиду и Сережу, мы остались робинзонить. Кроме нас постояльцев в отеле не было, так что весь остров, в сущности, был в нашем распоряжении.

Лида напрасно подозревала Альдо в попытке нас обмануть. На следующий день после ее отлета недалеко от острова появился и встал на рейде небольшой военный корабль. Спустя пару дней на крошечном летном поле приземлился тот же самый самолет, на котором прилетели

сюда и мы. С трапа спустились три охранника, огляделись. Старший сказал несколько слов по радиации, и в проеме двери показались принцы Уильям и Гарри, Диана и девочка-подросток – как потом выяснилось, племянница принцессы.

В один из вечеров Альдо Пинто устроил для гостей небольшой концерт: на остров приехали певцы и танцовщицы из местных индейских племен. После концерта Альдо представил меня Диане. Все последующие дни мы с Женей не переставали удивляться: непринужденная, простая в общении, подкупающе доброжелательная, ни малейшей заносчивости, ни тени спеси – неужели это леди из королевской семьи? А как она переживала за детей! Мальчишки есть мальчишки. Принцы с упоением катались на водных лыжах, поднимались в воздух на привязанном к катеру парашюте, а на берегу Диана не сводила с них глаз, места себе не находила от тревоги. Что говорить, будь ты хоть принцесса Уэльская, хоть тетя Маша из московского двора, но когда твой ребенок выделяет выкрутасы, мчась по морским волнам со скоростью мотоцикла, хочешь не хочешь, сердце у тебя замирает.

Чувствовалась в ней какая-то неизбежная грусть. Конечно, я читал о ее разводе, о семейных проблемах. Видно, давалось ей все это тяжело.

Пару раз мы прогуливались по окрестностям, болтая о том о сем. Женя переводил. Диана расспрашивала, как живут сейчас люди в нашей стране.

– Вы знаете, я ведь была в России, – рассказывала принцесса. – Встречалась с политиками, с волонтерами из благотворительных организаций, ездила в детские больницы.

– Наверное, вас ужаснуло то, что вы там увидели? – спросил я.

Диана помолчала, будто подбирая подходящее слово. Потом негромко произнесла:

– Скорее, опечалило.

Она задумалась ненадолго и продолжила:

– Но вы знаете, в каком-то смысле и вселило надежду.

Видно, что многое делается, что люди стремятся улучшить свою жизнь. Это же самое главное. Дело ведь не в том, чтобы разрушить одно и построить на этом месте другое, цель в том, чтобы люди жили лучше.

Диана говорила о России с искренней заинтересованностью, с огромным сочувствием, я бы даже сказал, с любовью.

– А что вам больше всего понравилось?

Она рассмеялась.

– Угадайте!

– Хм-м, – я помедлил. – А, ну конечно! Балет?

– Точно! Я смотрела «Сильфиду» в Большом театре.

Это восхитительно!

Несколько дней пролетели как одно мгновение.

– Все-таки жаль, что мама не захотела остаться, – вздохнул Женя, собирая чемодан.

Нам пора было возвращаться – меня ждали дела на комбинате, а Жене предстояла поездка в Лугано в теннисную академию.

LXIII

— **Н**еужели уже три года прошло? Даже не верится.
Лида, устроившись на диване, просматривала учредительные документы нашей швейцарской компании.

— Точно. Как будто вчера было, — подтвердил я. — Срок выдержали, все по закону. Можем начинать подыскивать квартиру для покупки.

Мы с Лидой любили Монтре. Часто бывали здесь, исходили крошечный городок вдоль и поперек. Останавливались всегда в гостинице, и вот теперь решили обосноваться тут более прочно.

Как-то, прогуливаясь по набережной и любуясь Женевским озером, я обратил внимание на железобетонный каркас четырехэтажного здания.

— Смотри, дом строится. Похоже, жилой.

Лида остановилась.

— Место какое чудесное! Вид на озеро.

– Первая линия! Никаких машин перед домом – только прогулочная зона.

На обратном пути мы снова остановились у ограждения стройплощадки. На информационном щите был указан адрес компании-владельца. Недолго думая, мы отправились в офис.

Клерк был приветлив, усадил нас в кресла, предложил кофе. Развернул поэтажный план.

– Мадам, мсье, обратите внимание: на первом этаже будет супермаркет, ряд небольших магазинчиков и кафе – в общем, торгово-развлекательный центр. Три верхних этажа – жилые.

– И можно уже сейчас приобрести здесь квартиру? – спросила Лида.

– О, вы обратились очень своевременно, очень! – он расплылся в слащавой улыбке. – Именно сейчас, на этапе строительства, мы можем предложить невероятно привлекательную цену! Единственный вопрос: у вас есть разрешение на приобретение недвижимости?

– Да, у нас есть компания в Швейцарии, и мы уже получили пермит С, так что можем покупать квартиру.

– Прекрасно!

– Как долго продлится стройка? – поинтересовалась Лида.

– В будущем году планируется ввести дом в эксплуатацию, – уверенно ответил клерк.

Так Лида стала владелицей двухсотсорокаметровой квартиры в Мontre.

LXIV

Сотрудники «Голдман Сакс», с которыми мы в феврале встречались в Вашингтоне, сдержали слово: хотя первокурсников на стажировку обычно не брали, Сережу все-таки включили в список счастливицков, и в конце июня 1997 года он полетел в Лондон.

Первое, с чего начали организаторы по приезду студентов из Джорджтауна в штаб-квартиру «Голдман Сакс», – серия интервью и распределение стажеров по направлениям деятельности.

– Вот бы попасть на инвестбанкинг! – делился с Лидой по телефону Сережа.

– Почему именно туда? – заинтересовалась она.

– Ты что! Это же интереснее всего! Слияния, поглощения, IPO, – пояснил он. – Правда, это и очень сложная сфера, но туда еще попробуй попади. Это самое престижное отделение, туда все рвутся.

– Сереженька, мы будем держать за тебя кулаки! – обещала Лида.

Наши кулаки сработали. Сергей успешно прошел все интервью, и его включили в группу, которая специализировалась на инвестбанкинге.

Стажировка оказалась длительной – около двух месяцев, и в начале июля я решил навестить сына, а заодно посмотреть вживую полуфинальные и финальные игры Уимблдонского теннисного турнира – сотрудники «Морган Стэнли» знали, что я увлекаюсь теннисом, и организовали нам билеты на главные матчи.

К моему изумлению, Сережа на стадион со мной не поехал.

– Да ты что?! – я не верил ушам. – Полуфинал Уимблдона! Курникову увидим живьем, не по телевизору!

– Пап, я был с удовольствием, – вздохнул он, – но никак, понимаешь?

– Очень насыщенная программа?

– Не то слово! С утра до ночи пашем, ритм сумасшедший. В восемь тридцать начинаем и работаем до двух-трех часов ночи.

– Ну хоть толк-то от этого есть? – усмехнулся я.

– Еще какой! – у Сережи загорелись глаза. – Я, конечно, предполагал, что будет интересно, но не представлял, до какой степени! Только подумай: за пару недель здесь я узнал о корпоративных финансах больше, чем за весь первый курс в Джорджтауне. Информации море, опыт бесценный!

– Да, – согласился я. – Сколько лекций ни слушай, сколько на семинарах ни сиди, но на одной теории, без реальной практики, настоящим профессионалом не станешь.

Что ж поделать. Я оставил сына грызть гранит науки и отправился на Уимблдонский турнир. Игра предстояла захватывающая: наша восходящая звезда, шестнадцатилетняя Анна Курникова встречалась в полуфинале с Мартиной

Хингис. К моему огорчению, одолеть именитую соперницу Ане не удалось, но что это был за матч! Трибуны ревели от восторга.

– Ну на мужской финал-то пойдешь? – спросил я Сережу.

Соблазн был велик. Такое событие пропустить он не мог. Так что победу Пита Сампраса над Седриком Пьолином мы с сыном наблюдали вживую, на трибуне Уимблдона.

Вечером, за ужином, Сережа взалхлеб рассказывал о премудростях финансовой аналитики, а я только диву давался: вот ведь, на сторонний взгляд, довольно скучные материи – цифры, графики, фондовые индексы, а с каким азартом он о них говорит! Вот что значит поработать в компании мирового уровня, пусть даже пока просто стажером.

Время шло, пора было забирать Женю из теннисной академии в Лугано. Я полетел в Париж. Оттуда мы с Димой Цирюльниковым отправились на машине в Швейцарию. Однако на контрольно-пропускном пункте нас ждал неприятный сюрприз: Дима, уже избалованный жизнью в Европе, не захватил с собой паспорт, а по водительским правам пропустить его категорически отказались.

– Офицер, я по несколько раз в месяц пересекаю границу, никогда паспорта не требовали, всегда было достаточно водительских прав! – уговаривал немолодого грузного пограничника Дима.

Ноль внимания. Чем настойчивее Цирюльников его упрашивал, тем неприступнее делалось его лицо.

– Не положено, – отвечал он с каким-то садистским удовольствием.

Время от времени его губы кривились в злорадной ухмылке. Дядька, казалось, упивался своей властью и нашей беспомощностью. В конце концов пришлось отступить.

– Вот ведь уперся – не сдвинешь, – с досадой пробормотал Дима, садясь за руль.

Что делать? Не тащиться же за паспортом обратно в Париж. Мы не торопясь поехали вдоль границы в поисках другого пропускного пункта – вдруг там повезет и страж порядка окажется не в таком мрачном настроении. Как назло, ни одного кордона нам не попадалось.

Вечерело. Пожалуй, надо бы где-то переночевать, чтобы завтра утром с новыми силами пуститься на поиски. Легко сказать – переночевать. А где? До Лиона – ближайшего крупного города – километров сто пятьдесят. А в здешнем захолустье приличный отель еще пойдти найди. Уже почти в темноте мы вновь принялись колесить по дорогам.

– Смотри, вон там какие-то огни, – заметил я. – Давай туда.

Проехав с километр, мы уткнулись в забитую огромными фурами автостоянку. Чуть в стороне от дороги тускло светилась неоновая надпись «Мотель». Нам ничего не оставалось, как остановиться в этом сомнительном месте.

На пятачке перед зданием за грубо сколоченными столами играли в карты несколько брутальных мужиков с покрытыми наколками могучими ручищами – кто бритый наголо, кто с собранными в хвостик длинными волосами.

– Мда, – хмыкнул Дима. – Игорь, мы угодили в притон дальнобойщиков.

– А куда деваться? – я пожал плечами. – У тебя есть в запасе другой вариант?

– Был бы – мы бы сейчас тут не шарились, – ответил Дима и направился к ресепшену.

Парень за стойкой взглянул на нас не без удивления – мы как-то не очень вписывались в здешний антураж, но вопросов задавать не стал. Увидев протянутую Цирюльниковым кредитку, покачал головой, попросил заплатить наличными. Смахнул деньги в ящик стола и выдал нам ключ от комнаты.

– Ну нас и занесло, – протянул Дима, оглядев наше убогое временное пристанище.

– Ага, – хохотнул я. – Прямо декорация из американского триллера.

По крайней мере, в комнатенке было чисто, и на том спасибо.

– Ну и ладно, – махнул рукой Цирюльников. – Кровати есть, душ есть, а что нам еще надо?

– Ну ты подумай, – удивлялся я. – Вроде бы Европа, а точь-в-точь как у нас: чуть отъедешь от столицы – полное захолустье.

Даже не перекусив с дороги, мы рухнули на кровати и уснули.

На следующее утро мы отыскиали другой КПП, и – о чудо! – здесь у нас не только не попросили паспорта, а вообще никаких документов не проверили. Вздыхнув с облегчением, мы помчались в Женеву, а оттуда в Лугано.

Летний подростковый лагерь, где проходили занятия теннисной академии, оказался замечательным. Ребята жили в небольших уютных коттеджах и практически весь день проводили на открытых кортах. К преподаванию там подходили со всей серьезностью. Тренеры, спортсмены и педагоги высокого класса, занимались с каждым ребенком индивидуально, выявляли его сильные и слабые стороны и составляли персональную программу.

– Ну как, чувствуешь прогресс? – спросил я сына.

– Еще бы! – ответил он. – Я за этот месяц здорово подтянул технику. Теперь держись! Обыграю!

– Ну, это мы еще посмотрим, – усмехнулся я.

К концу смены организаторы приурочили итоговый турнир. Поболеть за юных спортсменов съехались родители со всей Европы. Такого накала страстей на трибунах не видывал, наверное, ни один турнир Большого шлема.

Мы с Димой затаив дыхание следили за каждым Жениным ударом по мячу. Да, не напрасно я отправил его сюда. Над его техникой здешние тренеры явно поработали. Что он творил на корте! У меня сердце замирало. И вот – победа!

Объявили награждение, Женя поднялся на пьедестал. Мы с Димой, позабыв про возраст, солидность и прочую шелуху, орали как сумасшедшие. Побеждай, сынок! Ради таких моментов стоит жить.

LXV

Вернувшись в Москву, я обнаружил, что на комбинате назревает проблема.

Когда Альберт Мирошников впервые рассказал мне, что подумывает выставить свою кандидатуру на выборы депутатов Московской городской думы, я не придавал этому особого значения. Ну, баллотируется и баллотируется. Его решение меня ничуть не удивило. Для меня не было секретом, что Альберт тоскует по прошлому. Еще бы! Заместитель министра, большой человек! Для него дело было не только – да и не столько – в деньгах и возможностях. Главное, чего ему так не доставало в сегодняшней жизни, – ощущения собственной избранности, принадлежности к элите, к людям, которые вершат судьбы страны. Ну и, конечно, он с горечью вспоминал внешние атрибуты жизни высокопоставленного советского чиновника – все эти депутатские залы в аэропортах, спецмагазины, приглашения на съезды, пленумы, на гостевые трибуны

у мавзолея на праздничных парадах. В те времена он был вхож в самые высокие кабинеты. Воспоминания жгли сердце, душила обида: как же так? Почему все эти двери теперь для него закрыты? Не давали покоя и мысли о том, как, волею судеб, поменялись наши с ним роли. В былые времена я приходил к нему, заместителю министра, на поклон. А теперь? Теперь он мой подчиненный...

Альберт с тоской смотрел, как власть имущие лихо делят государственную собственность: предприятия, землю, недвижимость. А он-то чем хуже? Почему он должен оставаться в стороне? Но чтобы получить свой кусок пирога, надо было снова оказаться в коридорах власти. Ну, или хотя бы поблизости.

Мирошников не привык предаваться пустым мечтаниям. Он решил сделать все возможное, чтобы вернуться в строй. Если для этого надо было идти в политику – значит, он пойдет в политику. На декабрь 1997 года были назначены выборы в Мосгордуму. Альберт поставил себе цель получить депутатское кресло.

Он с энтузиазмом взялся раскручивать предвыборную кампанию – мотался по разным районам Москвы на встречи с избирателями, занимался разработкой предвыборной программы, правкой информационных материалов, бог знает чем еще – только не своей непосредственной работой. Мирошников стал все чаще привлекать к своей кампании сотрудников «Черкизово», то и дело подавал в бухгалтерию заявки на выделение средств – то на печать агитационных листовок, то на размещение рекламных роликов.

– Альберт, сколько можно? Ты вообще думаешь выполнять свои служебные обязанности? – пытал его я.

– Игорь, ты что, не понимаешь? – возмущенно отвечал он. – Я действую исключительно в наших общих интересах! Стану депутатом – это пойдет на пользу комбинату.

– Пока я только могу сказать, что ты используешь имя комбината себе на пользу, – парировал я. – Идешь под знаменем «Черкизово», крупного работодателя, флагмана московской промышленности.

– Игорь, ты же видишь, – вдруг проговорил Альберт уже без всякой агрессивности в голосе, – вся бывшая партийная рать оживилась, снова рвется к власти. Чем я хуже? Я такой же номенклатурный работник, репутация безупречная. Почему я должен быть на вторых ролях?

Перспективы Мирошникова стать депутатом вызывали у меня большие сомнения. Я поделился ими с Женей Пантелеевым. Женя в ответ криво усмехнулся.

– Наивный он. Все уже поделено, расписано. Все решено. Про список Лужкова слышал? Там административный ресурс задействован по полной. Муха не пролетит.

Но Мирошникова этими аргументами было не пронять. Он их просто не слышал. Альберт с головой ушел в свою предвыборную кампанию и, казалось, совсем махнул рукой на проблемы комбината. Естественно, мне это понравиться не могло. Я не раз пытался вернуть его с небес на грешную землю – бесполезно. Предвыборная гонка захватила его целиком. Такие перемены поначалу вызывали у меня недоумение, со временем оно переросло в глухое раздражение. До поры до времени я сдерживал себя, но не мог не понимать – до бесконечности это длиться не может; рано или поздно произойдет взрыв.

LXVI

Люда на бегу посмотрела на часы. Восемь тридцать. Приезжать на комбинат в такую рань ей было не привыкать – Майкл Харман являлся на работу ни свет ни заря, и ей волей-неволей приходилось подстраиваться под его график. Впрочем, ее такой режим вполне устраивал – в час дня начинались занятия в Финансовой академии, и надо было мчаться на Ленинградский проспект.

Надо же, уже год она на Черкизовском! Еще студенткой третьего курса пришла стажером в экономический отдел, поначалу робела, но освоилась быстро. Работать становилось все интереснее. Жизнь кипела. Майкл создавал финансовый департамент, набирал новых людей, каждый день шли собеседования. Не сегодня завтра начнется подготовка к IPO, вот это будет опыт!

Миновав кабинет Мамиконяна и переговорную, у двери кухни Люда замедлила шаг. Надо бы выпить чаю. Голова раскалывается. Вчера до позднего вечера затянулись

переговоры с Джефом Ралли из «Чизхольма», Люда переводила. В прокуренной переговорной было не продохнуть. К утру головная боль чуть стихла, но до конца так и не ушла.

Люда открыла дверь и замерла на пороге: посреди кухни спиной к ней стоял совершенно голый мужчина. Не говоря ни слова, Люда сделала шаг назад и помчалась в приемную.

– Аводья Ильич! Там... – она неопределенно махнула рукой в сторону холла, – там голый мужчина!

Аводья Давыдов недоуменно уставился на племянницу.

– Что?

– Там... в кухне... раздетый.

– Люда, ты хорошо себя чувствуешь?

– Да пойдите сами посмотрите!

Не успели они дойти до фонтанчика в холле, Аводья встал как вкопанный: навстречу им как ни в чем не бывало шагал совершенно обнаженный молодой парень. Увидев их, недовольно пробурчал:

– Паленым пахнет!

Примчались охранники, увели возмутителя спокойствия. Аводья так и стоял как громом пораженный, Люду разобрал истерический смех.

Придя в себя, Аводья принялся выяснять, что же произошло. Собрав по кусочкам полную картину, доложил мне о странном инциденте.

– Игорь, этого парня Майкл взял на работу. Говорит, гениальный финансист с прекрасным английским. Ну а сегодня утром Майкл вел совещание, и вдруг он входит – в брюках, но без рубашки.

– Что, с голым торсом? – я попытался представить себе эту картину.

– Ну да. Майкл ему велел пойти одеться, а тот ушел на кухню и разделся там догола. Жарко, говорит. Паленым пахнет.

– Ну ты выяснил, что с ним такое?

– Теперь уже выяснил, да, – Аводья поморщился. – Оказывается, у него шизофрения, случаются галлюцинации, он стоит на учете в психдиспансере.

– Черт знает что такое! – возмутился я. – Как его в штат-то взяли? У нас что тут, стрип-клуб? Мирошникова ко мне! Быстро!

Аводья отправился в приемную вызывать Альберта. Я углубился в чтение документов. Прошло полчаса, Альберта все не было. Я вызвал Аводью.

– Володя, где Мирошников?

– Игорь, его нет на месте.

– А где ж его носит?

– Не могут найти.

– Что за ерунда? Что-то слишком часто его не могут найти. Володя, что происходит?

Давыдов помялся.

– Игорь, тут такое дело... Тебе-то не до этого, но последнее время он на комбинате почти не бывает. Когда ты в Москве – еще туда-сюда, а как ты в отъезде, его днем с огнем не сыщешь.

– Так чем он занимается?!

– Выборами. Ты же в курсе, – напомнил Аводья.

– Да задолбал он уже с этими выборами! – я грохнул кулаком по столу. – Как только появится – ко мне немедленно!

Не то чтобы я так взъярился именно из-за этого случая. При других обстоятельствах, скорее всего, посмеялся бы и все. Но Аводья был прав: с тех пор, как Мирошников начал подготовку к выборам, его словно подменили. Застать его на рабочем месте было невозможно, и даже когда он появлялся на комбинате, мысли его явно были заняты не работой. Кадровые вопросы и социалку он совсем забросил, все шло само по себе ни шатко ни валко, так что появлению

в штате «Черкизово» неадекватных личностей удивляться не приходилось.

Анекдотическая история с бедолагой шизофреником стала последней каплей, переполнившей чашу моего терпения.

Альберт появился только ближе к вечеру. В ответ на мой прямой вопрос ответил честно:

– Игорь, до выборов полгода. Сам понимаешь, какую огромную работу надо успеть провести. Я же не могу разорваться.

– Разорваться?! А ты в курсе, что происходит на комбинате? Тут уже голые по коридорам разгуливают.

– Да, – сокрушенно кивнул Мирошников. – Мне уже рассказали.

– А теперь ты мне расскажи, каким образом человек с психиатрическим диагнозом попал к нам в штат.

– Игорь, ну ты же сам распорядился, чтобы Майкл лично отбирал людей.

– Альберт, но необходимость проверки-то никто не отменял. Ты же раньше выяснял всю подноготную каждого кандидата. А теперь что? Не до этого?

– Ну да, – раздраженно бросил Мирошников. – Не дошли руки. Выборы...

– Хватит! – взорвался я. – Выборы, выборы! Я уже слышать не могу про эти выборы! Чем там закончатся эти выборы, это еще большой вопрос. А заместителя по кадрам мы, считай, уже потеряли. На работе тебя нет. Людей отвлекаешь. Средства отвлекаешь. Сколько это может продолжаться?

– Послушай, но избирательную кампанию невозможно вести без людей и средств...

– А комбинатом невозможно руководить, когда ты болтаешься неизвестно где! – рявкнул я.

Встав из-за стола, я прошелся взад-вперед по кабинету и повернулся к Альберту.

– Значит, так. С сегодняшнего дня чтобы все до единого сотрудники кадровой службы в рабочее время находились на рабочих местах и занимались выполнением своих прямых служебных обязанностей. Это первое. И второе. Отныне ни одной копейки из бюджета комбината на твою кампанию не выделяется.

И тут Мирошников взорвался.

– Раз так, я пишу заявление!

Он повернулся и вышел, демонстративно хлопнув дверью.

Не прошло и несколько минут, как ко мне в кабинет буквально ворвался Мамиконян.

– Игорь Алексеевич! Что же мы теперь будем делать?

– Миша, спокойно, – остановил его я. – Делать будем то же, что все делают в таких случаях. Возьмем заместителем по кадрам другого человека.

– Кого?! Вот так, с бухты-барахты! В Черкизовской группе тысячи сотрудников! Это же aby кому не доверишь!

– Миша, я знаю, что говорю. Найдем достойную замену, вот увидишь.

Достойную замену я действительно нашел. Меня много в чем можно упрекнуть, но одно из качеств, которыми я в себе по-настоящему горжусь, – умение разбираться в людях и годами поддерживать отношения с теми, кем я дорожу. Теперь, когда требовалось срочно найти замену Мирошникову в очень непростом деле руководства всей кадровой сферой «Черкизово», такой человек у меня на примете был. Александр Почтаренко. У него было для этого все: и отличные мозги, и коммуникабельность, и опыт, и образование. Конечно, на мое предложение он дал согласие сразу, не раздумывая.

– Жаль все-таки отпускать его из Жаворонков, – посетовала Лида. – Он так тут все наладил – любо-дорого!

– Ничего, Лидусь, – я обнял ее. – Все-таки масштабы комбината ему больше подходят, согласись.

– Да, наверное, здесь ему было тесновато, – улыбнулась она.

Так Александр Почтаренко стал заместителем генерального директора Черкизовского комбината по кадрам.

LXVII

У многих на «Черкизово» было живо в памяти триумфальное открытие нашего магазина в Санкт-Петербурге на проспекте Просвещения. Появление второго магазина – в самом центре, на улице Марата, – вызвало еще больше шума. На церемонию прибыл губернатор Владимир Яковлев, каждый его шаг старалась не упустить целая толпа прессы. Со мной вместе из Москвы приехал Женья Пантелеев – как официальный представитель правительства Москвы, ну и как друг, конечно.

Когда перерезали красную ленточку и приглашенные ступили на порог, раздались возгласы восхищения. Огромное по тем временам – больше четырехсот метров – помещение сверкало мрамором. С первого же взгляда было ясно – это не рядовая торговая точка, это магазин премиум-класса.

Поздравлениям не было конца. Подошел засвидетельствовать свое почтение и директор «Самсона» Юрий Савельев.



– Юрий Николаевич! Рад вас видеть! – приветствовал его я. – Как впечатление?

– Нет слов! Вот, смотрите на это все, – он очертил рукой круг, – и понимаю: нет предела совершенству. Первый ваш магазин казался непревзойденным, а вот, пожалуйста, и его переплюнули!

– Ну, а у вас как? – поинтересовался я. – Нарращиваете темпы?

– Да как вам сказать, – ответил он неопределенно. – Игорь Алексеевич, поговорить бы. Хочу с вами обсудить кое-что.

После завершения торжеств губернатор пригласил нас с Женей Пантелеевым на стадион – шел матч Чемпионата России.

На следующий день мы с Савельевым встретились в тихом ресторанчике. Заказав напитки, он приступил к делу.

– Как вы смотрите на то, чтобы купить контрольный пакет нашего комбината? – спросил он. – Для начала приглашаю съездить посмотреть все на месте.

Не то чтобы я так уж рвался именно в этот момент покупать еще одно предприятие. Только-только разобрались с «Бирюлево», едва пришли в себя после приватизации Кузнецовского комплекса, года не прошло, как приобрели «Мясной двор» в Великом Новгороде. Буквально накануне отъезда в Питер Женья Пантелеев завел со мной разговор о Микояновском комбинате – к тому времени он был полностью развален, практически стоял, и Лужков высказал пожелание, чтобы я взял его в свои руки. Но за «Микояном» числились такие умопомрачительные долги, что мне ничего не оставалось делать, кроме как отказаться. И вот теперь – предложение от «Самсона». Крупнейший мясоперерабатывающий завод в Северной столице, практически монополист, флагман пищевой промышленности города! Конечно, тягаться с московскими предприятиями «Самсону» было не под силу, но в Питере равных ему не было. «Черкизово» уже прочно обосновалось на этом рынке, надо было расширяться и завоевывать новые позиции, так что отмахнуться от такого предложения я просто не мог.

На следующий день Савельев встречал меня на комбинате. Территория обширная – сотня гектаров, побольше «Микояна» будет, пожалуй; мощности значительные, но впечатление он произвел катастрофическое. Я шел по цехам и диву давался. Подумать только! Словно перенесся на машине времени лет на десять назад. Кажется, сейчас обернусь – а на стене болтается выпел «Победителю социалистического соревнования – 1987». Советский мясокомбинат во всей красе. Судя по всему, модернизацией производства здесь заниматься никто и не думал. Как же они выживают? В Москве давно бы обанкротились: какая-никакая, а конкуренция там все-таки есть. А здесь они монополисты, можно не париться. Да плюс к тому – питерский порт под боком, поставки мяса идут через него, и это дает очень даже ощутимые преимущества.

Помимо допотопного производства меня неприятно поразило обилие сторонних организаций.

– Юрий Николаевич, что это у вас тут понатыкано на каждом углу? – спросил я.

– Арендаторы, – Савельев махнул рукой. – Площади-то огромные. Вот и пытаемся хоть как-то скомпенсировать издержки. Выживать-то надо.

– Что ж, – осмотрев цеха, заключил я. – Если не возражаете, к вам подъедут мои ребята, изучат все детально. После этого можно будет продолжить разговор.

Мои сотрудники выехали на комбинат. Вернувшись, доложили: картина далеко не радужная. Производство неэффективно, объемы еле дотягивают до двадцати процентов проектной мощности. Предприятие по уши закредитовано. Но самое главное – непонятно, что кому принадлежит. За последние годы в структуре собственности возникла такая путаница, что с ходу, кавалерийским наскоком, не разберешься. Я подключил нашего юриста Юрия Дьячука.

Юра отправился в Комитет по управлению городским имуществом. Пару дней он разбирался в этих дебрях с инспектором комитета Валерием Михайловичем.

– Что вы будете выставлять на торги? – допытывался Дьячук.

– Имущество, – туманно отвечал Валерий.

– Какое?

– Вот эту территорию.

– Но эта территория не числится на балансе «Самсона»!

– Потом разберемся, – отмахнулся инспектор.

– Ладно, – кивнул Юрий. – А этот объект?

– Потом разберемся...

– А это здание? Оно не зарегистрировано.

– Его уже продали чеченцам.

– Каким чеченцам?

– У них там главный кредитор – Московский индустриальный банк. Абубакар Арсамаков, слышали?

– И что же банк делает в этом здании?

– Водку разливает.

Дьячук задумался. Как-то это все, мягко говоря, не внушало доверия.

– Так я не понял, – вновь приступил он к расспросам, – что все-таки будет предметом приватизации?

– Слушай, – Валерий Михайлович оторвался от бумаг и повернулся к Юрию. – Ты слишком много вопросов задаешь.

– Я должен выяснить все детали, – твердо ответил Юрий.

– Ты что, хочешь своего шефа испугать? Чтобы он вообще интерес потерял?

– Ни пугать, ни обнадеживать я его не собираюсь, – отчеканил Дьячук. – У меня одна задача: представить ему полную картину, дать исчерпывающую информацию.

– Знаешь что? – потерял терпение Валерий. – Разбирайся ты во всем этом сам. Вот тебе схема, поезжай на место и выясняй все, что твоей душе угодно.

Юрий подошел к вопросу основательно. Приехав на комбинат, не только изучил документацию, но и прошелся по разным закоулкам, поговорил с людьми.

– Игорь Алексеевич, – рассказывал он мне вечером, – у меня глаза на лоб полезли! Чего мне только не нарасказали! Здесь, говорят, криминал сплошной. Спирт завозят, водку бодяжат, толпы чеченцев тусуются, какие-то свои дела излаживают. А мы, говорят, просто охрана. Нам копеечку платят, а в остальном наше дело – сторона.

– Да, хорошие дела... – покачал я головой.

– Что-то в аренду сдано, что-то продано – вообще непонятно, чем они там, собственно, владеют-то на сегодняшний день. Платежи все – через пень-колоду, теневые.

В общем, даже не знаю, за что там зацепиться, с какого конца начинать вычищать все эти завалы.

На следующую встречу с Савельевым я шел с тяжелым сердцем.

– Юрий Николаевич, я готов рассматривать вопрос покупки пакета, но сначала вам нужно упорядочить всю эту неразбериху, вычистить баланс, прояснить, как обстоят дела с долгами.

Савельев пригорюнился.

– Игорь Алексеевич, я сам толком не имею доступа к балансу. Одно могу сказать – долги сумасшедшие. Мы у банка практически в кабале. Если бы вы могли поверить мне и влить в счет будущей продажи какие-то средства, я бы закрыл хотя бы часть кредитной массы. Чтобы попытаться разобраться с Абубакаром, мне нужно порядка пяти миллионов долларов.

– Юрий Николаевич, это нереально! Я физически не в состоянии закрыть кредит такого размера. Единственное, о чем можно вести разговор, – это пролонгация. С Московским индустриальным мы не работаем, но, думаю, мне удастся договориться с другим банком и перекредитоваться. Поговорите об этом с Абубакаром.

Спустя недолгое время Юра Дьячук рассказал: Абубакар о том, чтобы выпустить комбинат из рук, даже думать не хотел. Едва услышав о наших переговорах, он выкупил долю у одного из партнеров Савельева и начал активную скупку размытых акций, лишив его тем самым контрольного пакета. Ну а дальше – уже дело техники. Оставшихся акционеров во главе с Савельевым просто прижали к стенке, и им пришлось продать свои доли за бесценок.

LXVIII

— И горь, звонили от Джефа Ралли, — сообщил мне Володя, как только я вошел к себе в приемную. — Просили передать, что мясо отгрузили в соответствии с графиком в два адреса.

— Два адреса? — переспросил я. — А что за второй адрес?

— Я, честно говоря, не понял, но уточнять не стал. Думал, ты в курсе.

— Не понимаю, о чем речь. Перезвони им и выясни.

Несколько минут спустя Володя заглянул ко мне в кабинет.

— Джеф сослался на Славу. Говорит, он оформлял заказ. Я в недоумении уставился на него.

— Попроси Славу ко мне, пожалуйста.

То, что я услышал от брата, мне совершенно не понравилось.

— То есть ты хочешь сказать, что за моей спиной открыл собственную фирму, получаешь на нее под гарантии

«Черкизово» и по нашим эксклюзивным ценам мясо на консигнацию и продаешь другим предприятиям?

– Игорь, ну что значит за твоей спиной? – неуверенно возразил Слава. – Ну, открыл, да, но я же никому не наношу ущерба. «Черкизово» это никак не вредит.

– Не вредит – до поры до времени. До первого случая. А представь: грянет какой-то форс-мажор. Не заплатит тебе твой покупатель. На кого долг ляжет? Ты же берешь мясо у поставщиков под гарантии «Черкизово». В сущности, под мои личные гарантии! Так что получается – прибыль твоя, а риски мои?

– Игорь, ну до сих пор-то все без сбоев шло.

– Без сбоев? Надолго ли? Вот, смотри, приведу тебе пример. Совсем недавний, кстати. Помнишь, ты уговорил меня отдать пятьсот тысяч банок консервов на консигнацию твоему приятелю из Тихорецка? Помнишь, чем это кончилось?

– Еще бы мне не помнить, – мрачно ответил Слава.

– Вот именно! Ну и где тот приятель? Кинул нас. Испарился – и поминай как звали. Ни товара, ни денег.

– Но...

– Конечно, – не дав ему договорить, продолжал я. – В этой истории есть и моя вина. Пошел у тебя на поводу, изменил своим правилам, отдал товар без предоплаты клиенту, с которым никогда прежде не работал, под твою гарантию. Ты же помнишь, как меня уговаривал? Кулаком в грудь стучал, клялся и божился: это друг, надежный человек, проверенный, не подведет! Не будь ты моим братом, ни за что бы не повелся. А брата послушал... В результате – дыра в бюджете. Ради чего? Слав, положи руку на сердце... Признайся – он ведь тебе откат посулил? Просто купил тебя на корню?

Слава понуро опустил голову.

– А теперь подумай – вдруг что-то подобное произойдет с твоей поставкой. Кому расплачиваться? Мне.

– Игорь, ты пойми, я ведь не от хорошей жизни все это затеял, – принялся оправдываться Слава. – Эля мне покоя не давала, пилила без конца. Вот у Игоря свой бизнес, есть что оставить детям, а ты все на подхвате, все по найму работаешь, надо что-то свое... Ну я и сломался.

– Слушай, я тебе хорошие деньги плачу. Вы, прямо скажем, не бедствуете. Что ж ты рубишь сук, на котором сидишь?

– Тебе легко говорить...

– В общем, так, – заключил я. – Работать в таком режиме мы не будем. Выбирай – своя фирма или «Черкизово».

Спустя несколько дней Слава объявил о своем решении.

– Игорь, я ухожу.

– Слав, ты уверен? Ты хорошо подумал? Или опять – Эля пилит?

– Да, Игорь. Поеду в Тихорецк. Я ведь был там, заезжал на свой комбинат, встретился с людьми, обсуждал покупку акций. Тогда не стал с этим заводить, решил все-таки открыть фирму в Москве, а недавно, когда снова туда ездил, пытался найти концы этих злополучных банок, все-таки купил эти акции. Так что хочу начать там свой бизнес. Буду водку производить. Это дело мне хорошо знакомо, спрос сейчас есть, не пропаду.

– Ну, как знаешь.

Я был искренне расстроен. Не таким мне виделся финал моей работы с братом. Но что ж поделаешь. Решил так решил.

Вечером ко мне заглянул отец.

– Игорь, поговорить надо.

– Да, пап?

– Я тут подумал... Знаешь, ищи мне замену. Поеду со Славой, помогу ему хотя бы на первом этапе. Надо мне что-то новое начинать. Выездная торговля налажена, все

на мази. Что надо было сделать на «Черкизово», я сделал. Пора двигаться дальше.

За последние годы в Москве произошли огромные изменения. Набирали силу цивилизованные формы торговли, появились современные магазины, сети супермаркетов. Выездная торговля сыграла свою роль в становлении «Черкизово», но наступали другие времена, и они требовали новых подходов.

LXIX

— Получается, в день рождения ты будешь в Канаде? — спросила Лида. — А как же праздновать? Дети не смогут приехать.

— Ничего страшного, — успокоил я ее. — Дата не круглая, особых торжеств устраивать не будем. Ты прилетишь, сходим куда-нибудь вместе с Нейтаном и Джефом. Мне потом лететь в Лондон, встречаться с «Просперо Молдо», повидаясь там с Сережей.

Мой день рождения мы отметили небольшой компанией в ресторане в Торонто, а потом поехали потанцевать в клуб. Гремела музыка, в воздухе плыл табачный дым, над головой бармена беззвучно мерцал телевизионный экран.

— Что это они все показывают? — вдруг обратил внимание Нейтан. — Выпуски новостей гонят каждые пятнадцать минут, и в каждом — эта разбитая машина, какой-то тоннель. Интересно, где это? И что случилось?

Картинка на экране выглядела пугающе. От машины осталась только груда обломков – невозможно было даже марку определить.

– Господи, – поморщился Нейтан, – какая страшная авария. Трудно представить, что кто-то выжил.

Но вот внизу экрана возникла бегущая строка, и все ахнули. Принцесса Диана попала в автокатастрофу! Я вспомнил очаровательную молодую женщину, с которой нам с Женей довелось немного пообщаться всего несколько месяцев назад. По спине поползли мурашки. Стало не до веселья. Мы во все глаза следили за надписью на экране. «Принцесса пострадала», «Принцесса пострадала», «Принцесса пострадала» – повторялась бегущая строка. И вдруг – «Принцесса скончалась»...

Музыка смолкла. Люди не отводили глаз от экрана. Кто-то заплакал. Канадцы с гордостью носят звание подданных британской короны. Перед королевской семьей здесь всегда благоговели, а к принцессе Диане относились особенно нежно и трепетно. Да разве только канадцы! В тот день, наверное, весь мир скорбно замер у экранов телевизоров.

Через несколько дней, накануне моего отлета в Лондон, Джеф Ралли сообщил, что летит со мной.

– Понимаешь, я должен ей поклониться, принести ей цветы. Я просто не могу этого не сделать, – с горечью говорил он.

Мы прилетели на девятый день после гибели Дианы и сразу отправились к Кенсингтонскому дворцу. Такого количества цветов я не видел никогда в жизни! Вокруг дворца, насколько хватало глаз, высилась цветочная гора выше человеческого роста. Люди шли и шли, огромной толпе не было конца. Чтобы оставить запись в книге памяти, тысячи скорбящих терпеливо стояли в многочасовой очереди. Это было неподдельное безграничное горе. Трагическая

гибель «народной принцессы» стала для всех этих людей личной бедой. Джеф рыдал. Неподалеку от нас прямо на земле лежала окровавленная девушка, около нее суетились полицейские. Ждали врачей. Из разговоров вокруг мы поняли, что бедняжка пыталась пробраться поближе к дворцу, перелезть через чугунную ограду, и поранилась.

«Вот как выглядит настоящая, искренняя, не вымученная, не демонстрируемая по разнарядке народная любовь», – думал я, возвращаясь в гостиницу. Есть ли еще где-нибудь в мире человек, который был бы столь же дорог миллионам и миллионам людей, чья гибель стала бы для них личной бедой? Да, у этой женщины был какой-то невероятный дар привлекать людей, она словно излучала свет. Какое счастье, что мне выпал шанс пусть ненадолго, но соприкоснуться с ней, ощутить ее неотразимое обаяние.

LXX

Прилетев в начале сентября в Лондон, я успел застать там Сережу. После стажировки ему предложили немного задержаться и еще поработать в «Голдман Сакс».

– Сережка, это здорово! – воодушевился я. – Значит, ты сумел себя показать. Произвел впечатление. Молодец! Надолго удержишься?

– Надолго не получится, пап, – ответил Сережа. – Надо возвращаться. У нас же теперь своя компания, там работа идет сумасшедшими темпами, а я выпал на два месяца.

– Значит, движутся у вас дела?

– Да! Еще как! Уже почти готов прототип, скоро можно будет показывать. Приезжай, все сам увидишь, мы объясним, как это будет работать.

– Обязательно приеду. У меня там скоро несколько встреч по закупкам оборудования, мяса и сои, после этого надо будет навестить Женю в «Чоуте», посмотреть, как

он там осваивается, с директором пообщаться. А потом – к тебе.

В Америке я действительно оказался очень скоро – наверное, и месяца не прошло. Все складывалось как нельзя лучше: встречи с партнерами прошли как по маслу, Женю в «Чоуте» хвалили, он был полон энтузиазма, так что в Вашингтон я прилетел в самом радужном настроении. Сережа сразу же повез меня в Потомак, где в гараже таунхауса они с Димой Екимовым оборудовали свой первый офис.

– На бардак не обращайтесь внимания, – сразу предупредил меня Дима. – Стартап есть стартап.

Я огляделся. За компьютерами сидели двое ребят. Вокруг – нагромождение самой разной техники, какие-то непонятные устройства, переплетение проводов...

– Разве это бардак? – улыбнулся я. – Это называется «рабочий беспорядок». Главное, чтобы вы сами в нем ориентировались.

– О, мы-то тут что угодно найдем с закрытыми глазами, – успокоил меня Сережа. – Пап, познакомься, это Рома и Женя, наши программисты.

Сидевшие за компьютерами ребята обернулись, кивнули мне и тут же снова уткнулись в мониторы, заполненные какими-то загадочными символами.

– Значит, так, – начал Сережа. – Сейчас мы тебе все объясним и покажем.

– Ты только не забывай, что я в этой области полный профан, – напомнил я. – Так что терминологией не очень-то щегаляй.

– Мы объясним так, что поймет любой человек, даже совсем не разбирающийся в информационных технологиях, – вступил Дима. – На бытовом, можно сказать, обывательском уровне.

– Вот-вот! – ободрил его я. – Не залезая в научные дебри.

Надо отдать должное Диме Екимову – он оказался прирожденным популяризатором. Он объяснял не техническую сторону процессов, а то, что планируется получить в результате. И, действительно, в совершенно доступной форме. К тому же он настолько горел энтузиазмом, что не заразиться его азартом было просто невозможно.

– Вот факс-машина, с которой мы сейчас отправим документ, – он указал на обычный факс-аппарат. – Но перешлет она его не напрямую на другую факс-машину, а на вот этот сервер. С этого сервера сообщение поступает на второй сервер – вот он, здесь, но мы представим себе, что он находится за океаном. А дальше – опять на факс-машину, тоже уже заокеанскую.

– Так, хорошо, – кивнул я. – Это понятно. Ну а на чем вы будете зарабатывать?

Дима с Сергеем рассказали про разницу в стоимости международной телефонной связи и пересылки сообщений электронной почтой, показали мне свои расчеты.

– Что ж, звучит резонно, выглядит убедительно, – резюмировал я.

Не то чтобы мне была ясна техническая подоплека всего этого процесса – в этом я ровным счетом ничего не понимал, да ребята меня техническими подробностями и не грузили, – но их увлеченность, почти фанатичная уверенность в успехе, готовность пахать как проклятые дни и ночи напролет, их горящие глаза лучше любых расчетов убедили меня: дело, которое они затеяли, – стоящее. Я это интуитивно чувствовал.

– Так что вам нужно, чтобы реализовать эти планы? – спросил я напрямую.

– Стартовый капитал. Деньги. Нам надо выйти на развивающиеся рынки, найти там партнеров, чтобы привлечь клиентов, смонтировать сервера на местах и начать работу.

– Так. И сколько вам нужно?

Сергей с Димой переглянулись, в их глазах мелькнула тень растерянности. Ну, ясно, — улыбнулся я про себя. Были так захвачены самой идеей, что просчитать бизнес-план не удосужились. Ладно, это придет с опытом. Во мне крепла убежденность: именно сейчас, пока они готовы горы свернуть, пусть даже не особо заморачиваясь на расчетах издержек, их нужно поддержать. Первый шаг очень важен. Пусть у них он будет успешным!

— Так сколько вам нужно на реализацию первого этапа проекта?

— Ну... наверное, пятьсот тысяч долларов, — неуверенно произнес Дима.

Я согласился выделить им эту сумму.

— Игорь, ты в своем уме? — ужаснулась Лида, когда я, вернувшись в Москву, рассказал ей о своих планах. — Такие деньги дать ребенку! Ему заниматься надо, а не какими-то фантазиями себе голову забивать!

Но я был непреклонен. Полмиллиона долларов были выделены, и у Сережи с Димой начался новый этап жизни.

С гаражом было покончено. Ребята арендовали офис в Силвер-Спринг в Мэриленде, наняли своего первого официального сотрудника Нугзара Рухадзе и приступили к тестированию оборудования разных производителей — прежде чем предлагать свой продукт на рынках, надо было выяснить, все ли факс-машины совместимы с разработанным Ромой и Женей программным обеспечением. Как это понять? Только опытным путем, другого способа нет. И вот тут возникла проблема. Сергей с Димой задумались: покупать факсы всех существующих брендов и систем — это не то что полмиллиона, вообще никаких денег не хватит. С другой стороны, машины нужны им совсем ненадолго — протестировали, и до свидания. Друзья нашли нестандартное решение. В окрестных магазинах они покупали по несколько аппаратов разных брендов, тестировали их, а через пару недель возвращали,

отговорившись какой-то ерундой: мол, цвет не вписывается в интерьер офиса. Главное – не прозевать тридцатидневный срок возврата. Оказалось, что существуют сотни моделей факсовых аппаратов, и все их надо было проверить. В окрестных магазинах странных покупателей, всегда возвращающих товар, быстро вычислили и перестали продавать им факсы. Пришлось расширить географию покупок. За факсами ездили дальше и дальше, а списку моделей, которые необходимо было опробовать, все не было конца. Ребята попытались заключить с торговыми компаниями договора о покупке в кредит или в рассрочку. Какое там! Связываться с никому не известной крошечной фирмой никто не горел желанием. Значит, решили Дмитрий, Сергей и Нугзар, надо стать крупной солидной фирмой. Ну, или по крайней мере научиться создавать такое впечатление. Произвести товар – это только полдела. Важно в наиболее выгодном свете представить себя и свое детище потенциальным потребителям и партнерам.

Ребята устроили мозговой штурм и составили план действий по созданию имиджа компании: разработать веб-страницу, подключить телефонный номер 0–800, посадить на ресепшен секретаря с мелодичным голосом и грамотной речью, установить телефонную систему с музыкой. Еще решили подготовить впечатляющую презентационную брошюру.

– Все эти информационно-справочные материалы никто обычно не читает, – сомневался Сергей.

– Конечно, – согласился Дмитрий. – Но для имиджа это важно. Представь: получает человек конверт, вынимает оттуда брошюру – увесистую, толстую, на дорогой бумаге, с множеством фотографий. Солидно, презентабельно. Сразу видно – серьезные ребята, не шантрапа какая-нибудь.

В общем, какие шаги предпринимать, было примерно понятно, и Дмитрий, Сергей и Нугзар приступили к воплощению своего плана в жизнь.

LXXI

Майкл Харман подошел к выбору партнера по подготовке «Черкизово» к публичному размещению акций предельно серьезно.

– Это непростая задача, – говорил он. – Иностранные инвесторы в Россию особо не рвутся – отпугивает нестабильность в политике и неопределенность в условиях для бизнеса. Чтобы их привлечь, требуется настоящий гигант, компания не просто мирового уровня, а первого ряда. Более мелким игрокам это не под силу, сотрудничество с ними рассматривать не имеет смысла.

За несколько месяцев мы не раз встречались с представителями крупнейших международных финансовых корпораций и в конце концов заключили контракт с «Морган Стэнли».

Конечно, первым делом эксперты изучили аудит, который до их прихода на «Черкизово» провел Майкл, и всю текущую финансовую и бухгалтерскую документацию,

рассмотрели данные по балансу, оценили их достоверность. После этого они принялись исследовать работу компании, так сказать, на местах. Теперь сотрудники «Морган Стэнли» буквально дневали и ночевали на комбинате. Вместе со мной и с Мамиконяном они объехали все наши предприятия: побывали и на «Бирюлево», и на «Мясном дворе» в Великом Новгороде, и на Кузнецовском комплексе, и в Кашире.

Их выводы звучали оптимистично: потенциал компании огромен, вполне реально за год с небольшим – к осени 1998-го – подготовиться к размещению акций на Лондонской фондовой бирже. Для этого необходимо систематизировать структуру компании, отобрать наиболее перспективные объекты, представляющие интерес для потенциальных инвесторов, и консолидировать акции.

– Игорь, но это еще далеко не все, – объяснял мне один из экспертов. – Чтобы всесторонне подготовиться к IPO, важно также сделать тебя публичной фигурой, лицом компании.

– Что от меня требуется? – спросил я.

– Нужно будет принимать участие в международных инвестиционных форумах, симпозиумах. Выступать, представлять компанию, рассказывать о ее становлении и результатах. «Черкизово» должно быть на слуху, чтобы потенциальные инвесторы воспринимали тебя как лидера мощного концерна, одного из крупнейших в стране, чтобы понимали, в чье предприятие им предлагают вложить деньги.

За год нам предстояло многое успеть. Главной задачей, которую ставила перед собой компания «Морган Стэнли», была консолидация акций группы «Черкизово». К ее выполнению они и приступили.

LXXII

— Да, впечатляет. Сколько у вас тут сейчас голов? — поинтересовался министр сельского хозяйства Московской области Николай Савенко, осмотрев цеха Кузнецовского свиного комплекса.

— Около пятидесяти тысяч, — ответил я.

— А было?

— Два года назад, когда я сюда пришел, едва дотягивали до пяти.

— В десять раз нарастили поголовье! — присвистнул он.

— И это мы еще на проектную мощность не вышли, — заметил я. — Так что темпов не снижаем. Но ведь, Николай Александрович, дело не только в количестве. Принципиальные качественные перемены — вот главное, что нам удалось.

— Да, они видны невооруженным глазом, — согласился он.

Мы вернулись в административный корпус, сняли халаты. Но Савенко не торопился прощаться.

– Игорь Алексеевич, у меня к вам предложение, – сказал он. – Давайте съездим в Петелино, тут недалеко. Хочу показать вам тамошнюю птицефабрику.

– Птицефабрику? – удивился я. – Николай Александрович, это же не по моей части.

– Считайте это моей личной просьбой.

Через полчаса мы были на месте.

– Знакомьтесь, Владимир Александрович Седых, исполняющий обязанности директора, – Савенко представил мне коренастого человека.

– Очень рад! – Седых пожал мне руку и повернулся к Савенко. – Коля, вот спасибо, что привез Игоря Алексеевича!

Заметив мой удивленный взгляд, объяснил:

– Я ведь пытался к вам прорваться – и в Жаворонки ездил, и на «Черкизово». Охрана ни в какую не пускает. Говорят, если нет договоренности о встрече – ни-ни.

– Вынужденная мера, – объяснил я. – К нам сейчас столько народу рвется – всем деньги нужны позарез.

– Да я понимаю, – кивнул он. – Думал: попытка не пытка, попробую, вдруг получится. Ну, не вышло – вот попросил Николая помочь.

Птицефабрику мы осматривали недолго – там все было ясно с первого взгляда. Полный развал. Не говоря уж о том, что, как и в Кузнецовском комплексе, сам принцип организации производства изначально был неверным: все этапы – и родители, и инкубатор, и бройлер – на одной территории. Птицеводство не напольное, а клеточное. Грязь, вонь, смрад, падеж колоссальный. В общем, каменный век. Но даже это ущербное производство, которое в былые времена, при господдержке, хоть худо-бедно, но ковыляло, теперь было разрушено.

Вспомнился давний разговор с Бурбулисом. Эх, Гена, Гена... Вот до чего довела страну хваленая команда, которую ты привел.

– Комбикорма нет, кроссов хороших нет, – сокрушался Седых. – Упадок начался в начале 90-х. Прежний директор, Борис Михайлович Гришин, был большой человек, со связями. Поэтому раньше в поставках кормов перебоев не было. А как настали новые времена, централизованное снабжение прекратилось, все и встало. Тут поселок – три тысячи человек, это градообразующее предприятие, и вот – работы нет, денег у людей нет, перспектив нет, полная беспросветность.

– Да, это все знакомо, – вздохнул я. – Стандартная картина. Надо было привлекать финансирование, искать инвесторов.

– Борис Михайлович искал, – ответил Седых. – Долго искал. В конце концов нашел... Потом не смог выполнить какие-то обязательства, ну и... – Владимир поморщился, как от боли, – его убили.

– Ужасно... – посочувствовал я.

Таких историй в те годы происходило немало.

– Вот теперь пытаются как-то выжить, – вступил в разговор Савенко. – Владимир был замом Гришина, теперь исполняет обязанности директора, пока нового не выбрали. С ним в связке – главный экономист Нина Бузулева.

Дела в Петелино все хуже, рассказывал Седых. Хотя, казалось бы, хуже уже некуда. Сбыта даже для тех крох, которые удается производить, практически нет – конкурировать с «ножками Буша» и с грошовой импортной говядиной нашему производителю не под силу. Мало того. Вся местная инфраструктура – очистные сооружения, электроэнергия – завязана на фабрику. Фабрика встала – поселок сидит без тепла, без света.

Надвигались выборы нового директора. Пришли баркашовцы, солнцевская братва. «Будешь, – говорят, – нашим представителем. За нас никто голосовать не станет, а ты здесь человек свой. Поставим тебя директором, но ответственность будет наша».

– Ну, и тогда я поехал к Коле, – Седых кивком указал на Савенко. – Он говорит: «У вас же там рядом живет Бабаев, ты разве не знаешь?». «Нет, – говорю, – не знаю». «Ты что? Самый большой дом в Жаворонках». Я туда. Охрана меня тормознула. На следующий день я в Москву, на комбинат. Опять облом. Ну вот, слава богу, Коля вас сюда притащил.

– Неужели кроме бандитов других инвесторов не нашлось? – спросил я.

– Приезжали тут разные, – с тоской в голосе произнес Седых. – Парой слов перекинешься с ними – сразу ясно: ни какое производство их не интересует, только земля. Земля у Москвы-реки – вот главная ценность! Все пыль в глаза пускали, про какие-то логистические склады толковали, еще какое-то фуфло. Пусти их сюда – фабрику закроют, все разбазарят, землю заберут, и поминай как звали. С вами – другое дело. По первым же вопросам понятно: человек – производственник до мозга костей, – он перевел дух и, глядя мне прямо в глаза, произнес: – Игорь Алексеевич, давайте выдвинем вас на выборы директора нашей птицефабрики. С людьми поговорю, ситуацию объясню, вы сами на встрече все им расскажете. Проголосуют, вот увидите.

– У Володи тут авторитет большой, – вступил Савенко. – Если люди увидят, что он вас поддерживает, – пойдут за вами.

Я задумался.

– Видите ли, в чем дело... В мои планы совершенно не входило заниматься птицеводством. Я и в мыслях этого не имел. Тем более что нынешняя ситуация этому совсем не благоприятствует. Вы же в курсе – не только ваша птицефабрика легла. Все птицеводство в стране напрочь убито «ножками Буша». Неравные условия конкуренции. Да разве только птицеводство? С говядиной и свининой та же беда – из-за границы гонят интервенционное мясо по бросовым ценам. У них субсидии, у нас – никакой господдержки. Куда

нам с ними тягаться? Я точно с такими же проблемами уже столкнулся, когда поднимал Кузнецовский комплекс.

– Ну так подняли же, – перебил меня Савенко. – Поголовье пятьдесят тысяч, люди работают, зарплату получают. Я ж там был только что, с народом общался. Предприятие живет!

– Производство наладил, порядок навел, но до рентабельности там еще далеко, – возразил я. – Убыточность пока никуда не делась.

– Игорь Алексеевич, это дело времени, – твердо сказал Николай. – Динамика видна уже сейчас, не мне вам рассказывать. И здесь, поверьте, перспективы очень неплохие. Пока есть что спасать – надо спасать.

Я обещал подумать и поехал на комбинат.

Представляю себе, какую истерику закатит Майкл, услышав об очередном убыточном предприятии!

Как ни странно, Майкл среагировал на новость о том, что я обдумываю, не присоединить ли к «Черкизово» еще один объект, совсем не так, как я ожидал. Выслушав мой рассказ, они с Мушегом Мамиконяном не кинулись убеждать меня, ссылаясь на сверстный бюджет и нехватку оборотных средств, а обменялись каким-то хитрым, не очень мне пока понятным взглядом.

– Игорь Алексеевич, – объявил Мушег, – мы с Майклом проверим кое-какие данные, проведем расчеты и завтра выскажем вам свои соображения.

На следующий день Майкл и Мушег явились ко мне в кабинет с торжествующим видом.

– Уже несколько месяцев, – начал Мамиконян, – мы с Майклом внимательно следим за ходом переговоров между американцами и Евросоюзом в рамках ВТО.

Я вопросительно взглянул на Мушега. К чему он клонит? При чем тут это? Где ВТО и где убитая напрочь Петелинская птицефабрика?

– Сейчас объясню, – ответил Мушег на мой невысказанный вопрос. – Американцы давно уже давят на Евросоюз, и наконец европейцы взяли на себя обязательство каждый год снижать свои субсидии на говядину.

– А это означает, – вступил Майкл, – что в течение нескольких лет стоимость поставляемого в Россию импортного мяса возрастет.

– Конечно, не настолько, чтобы с ними смогли всерьез конкурировать российские производители говядины, – подхватил Мушег, – до этого еще далеко, но курятина в результате пойдет в рост. И произойдет это в течение трех лет. Вот расчеты, – он положил передо мной таблицу.

– Когда это случится, желающих заняться производством мяса птицы в России станет гораздо больше, – продолжил Майкл. – Поэтому, в соответствии с нашими расчетами, – он положил передо мной еще одну таблицу, – приобретать птицефабрики имеет смысл именно сейчас, пока они практически ничего не стоят.

Вот это поворот! Я вспомнил слова Бадала. Сколько лет прошло – четыре? Пять? Он ведь сказал мне тогда: «Придет время, и ты займешься бройлером». Неужели мудрый Бадал был прав?

Несколько дней спустя я сообщил Николаю Савенко и Владимиру Седых, что согласен идти на выборы директора Петелинской птицефабрики.

Седых развернул агитацию по всем фронтам: подключил Нину Бузулеву, других руководителей, без устали говорил с людьми, приводил примеры, рассказывал, как преобразился Кузнецовский комплекс, – в общем, сделал все, чтобы подготовить почву для моего избрания. В назначенный день я приехал вместе с моей командой на собрание трудового коллектива – говорил о том, как должно быть организовано современное птицеводческое хозяйство, какие шаги я планирую предпринять, как изменить структуру.

Поначалу встретили меня настороженно. Что удивляться? За последние годы здесь такого навидались, что любого пришлого готовы были подозревать во всех смертных грехах. Вопросы задавали каверзные.

— Вот вы претендуете на должность директора. Но вы же здесь человек чужой, фабрики нашей не знаете, людей не знаете, — пыталась прижать меня к стенке бойкая бабенка лет сорока.

— Вы правы, — согласился я. — Я здесь человек новый. И именно поэтому, если вы выберете меня, первый мой приказ как генерального директора будет о том, чтобы на Петелинской фабрике учредить новую должность — исполнительного директора. И им будет назначен хорошо вам известный Владимир Александрович Седых.

— Так чего огород-то городить? — выкрикнул откуда-то из задних рядов потрепанного вида мужичонка. — Вот пусть Седых и стал бы директором. Зачем нам чужаки?

Не успел я заговорить, как со своего места поднялся Владимир Седых.

— Позволь мне ответить, Юрий Афанасьевич, — обратился он к задавшему вопрос. — Я много думал, как спасти фабрику, голову сломал. И скажу честно: у меня лично такого опыта нет. И четкого плана действий нет. Ну не доводилось мне делать такие дела. А вот Игорю Алексеичу, — он указал на меня, — доводилось. И не раз. Вы вдумайтесь только: он за два года поднял из руин Кузнецовский свинокомплекс! Я был там, своими глазами все видел. Что было и что стало — небо и земля! Не говорю уж о том, что тут надо большие деньги вкладывать. Юрий Афанасьевич, ты знаешь, где их взять? А? Ты ответь, ответь, не отворачивайся. Вот и я не знаю. А Бабаев знает. Если на восстановление Кузнецовского нашел финансирование, то и на Петелино найдет. Так что, — тут он повысил голос, обращаясь уже не только к своему собеседнику, но ко всему залу, — если вы

мне действительно доверяете, то я прошу вас проголосовать за избрание Игоря Алексеевича Бабаева генеральным директором Петелинской птицефабрики. Это я его сюда притащил, моя была инициатива. Он еще отбрыкивался. Так вот, я считаю... да что там считаю, я просто уверен, что если кому-то под силу вытащить нас из той ямы, в которой мы оказались, то только ему.

Наши совместные усилия увенчались успехом: большинство проголосовало за меня. Так что теперь я стал генеральным директором Петелинской фабрики. О ее приватизации пока речь не шла, это было дело ближайшего будущего. Сейчас на повестке дня стояло спасение производства – в сущности, экстренные реанимационные мероприятия.

LXXIII

— **Х**айров Рашид Рифатович, — отрекомендовался мой посетитель. — Генеральный директор Пензенского мясоптицекомбината.

Передо мной стоял высокий подтянутый человек лет сорока.

— Игорь Алексеевич, я попросил вас о встрече, чтобы познакомиться и пригласить побывать у нас, — без предисловий начал он. — На комбинате я уже двенадцать лет, вот недавно избрали гендиректором. Производство в ужасающем состоянии, необходимы радикальные меры и серьезные вложения. В отрасли наслышаны о ваших приобретениях и о том, как идет реконструкция на «Черкизово» и «Бирюлево». Я знаю, вы много продукции отгружаете в наши края, в сторону Урала. Вот я и подумал: возможно, вам было бы интересно продвинуться в наш регион.

— Правильно подумали, — улыбнулся я. — Я как раз планирую в ближайшее время быть в Саратове, есть там

предприятие, которое меня интересует. Могу по пути и к вам заехать.

Рашид стал рассказывать о заводе, о проблемах, трудностях.

— Хотя что рассказывать, вы наверняка все это видели уже сто раз, — невесело усмехнулся он.

— Еще бы. Все это до боли знакомо, — согласился я. — Проблемы-то, в сущности, везде одни и те же.

— Что ж, не буду больше отнимать у вас время, — заключил Хайров, — надеюсь скоро вас увидеть у нас на комбинате.

У меня действительно была запланирована поездка в Саратов — о собственном плацдарме в этих краях я подумывал уже некоторое время. Я договорился о визите с директрисой колбасного завода, а после этого собирался встретиться с губернатором Саратовской области Дмитрием Аяцковым. Значит, решил я, до Саратова заскочу в Пензу.

От этой поездки меня отговаривали. Больше всего усердствовали знакомые из Кремля.

— Игорь, куда тебя несет? — удивлялся Ястржембский. — Это красный пояс, там сидят кондовые коммунаки. Помни мое слово: ты с ними общего языка не найдешь. Вы люди с разных планет. Зазря только скатаешься.

— Слушай, ну а что я теряю? Пару дней? Зато будет полная ясность. Не получится — значит не получится. По крайней мере, буду знать, что попытался. Пока сам не попробую, ничто меня не убедит, — возражал я.

— Ну, смотри, дело твое, — он развел руками. — Если что, будет нужна помощь — звони.

Пензенский комбинат никаких сюрпризов не преподнес. Разруха, как и везде. Но я увидел главное: комбинат одноэтажный. А значит, его можно реанимировать относительно малой кровью. Горький опыт с «Черкизово», а

потом и с «Бирюлево» научил меня: если здание многоэтажное, даже братья не стоит. Я твердо решил: больше на эти грабли не наступлю. Я вместе с Хайровым поехал к губернатору.

Ковлягин встретил меня с кислой миной на лице. В ответ на мои слова о том, что, возможно, группа «Черкизово» зайдет к ним в область и возьмет под свое крыло мясоптицекомбинат, скривился.

– Хотите – берите, ваше дело. Только имейте в виду: ни на какую поддержку не рассчитывайте. У нас своих бед по горло.

– Но без поддержки местных властей поднять предприятие нереально, – принялся объяснять я. – А это рабочие места для жителей области, да и вообще – первый шаг к подъему экономики. На «Черкизово» и на «Бирюлево» без помощи московского правительства мы ничего бы не сделали.

– То Москва, – процедил он. – А вот мы – реальная Россия.

Передо мной сидел типичный секретарь обкома – словно и не кончались 80-е годы, никакие веяния перемен здешних кабинетов не коснулись. Продолжать разговор не имело смысла.

В приемной меня ждал Хайров – его губернатор даже не соизволил допустить к себе в кабинет.

– Рашид, скажу тебе честно, – объявил ему я. – Ты меня прости, но мне здесь делать нечего. Пока тут сидит этот тип, ноги моей в Пензе не будет.

В Саратове все получилось еще смешнее. На подъезде к колбасному заводу я позвонил директрисе.

– Добрый день, это Бабаев. Через полчаса буду у вас.

И тут дама, которая не больше месяца назад из сил выбивалась, зазывая меня на свое предприятие, вдруг страшно смутилась и начала лепетать что-то нечленораздельное.

– Ой... Игорь Алексеевич... Мы не готовы вас принять. Давайте как-нибудь в другой раз...

– Какой другой раз? – опешил я. – Я ведь не с соседней улицы приехал, а из Москвы. Вы что, смеетесь? В каком смысле вы не готовы? В чем проблема? Полы не помыли? Поверьте, я очень хорошо представляю, что сейчас увижу. Не надо наводить глянец, все равно не получится.

Моя собеседница вконец растерялась и после минутного замешательства выдала открытым текстом:

– Я не могу пустить вас на завод. Прошу согласовать ваш визит с губернатором.

Что?! Я взбесился. Что ж она раньше-то молчала? Прав был Ястржембский – черт-те что здесь творится. Его предложение помощи оказалось очень кстати. Я позвонил Сергею.

– Ну что, убедился? – усмехнулся он. – Сейчас позвоню Аяцкову, постараюсь что-то исправить.

Звонок заместителя руководителя администрации президента прочистил мозги губернатору. На завод меня допустили. Честно говоря, мог бы и не ездить. Смотреть там было не на что – в центре города, многоэтажный, земельного надела нет, то есть нашим целям не соответствовал ни по каким параметрам.

По дороге к губернатору я, как обычно перед встречами с высокопоставленными чиновниками, читал объективку, которую в преддверии визита подготовили для меня мои сотрудники. Справка содержала основные сведения: откуда родом, какое образование получил, где и кем работал. Оказывается, Аяцков прежде руководил областным птицеводством. Я присвистнул. Ничего себе! Так он же все там развалил! Даже на фоне всеобщего упадка отрасли Саратовская область выглядела особенно удручающе. Вон, Петелинскую фабрику хоть как-то, хоть еле-еле, но удалось сохранить. Здесь же все вообще по нулям! Вот это руководитель! Как

он в губернаторы-то попал? Ну и чудеса! Вместо того чтобы гнать поганой метлой, его поставили во главе области!

Аяцков принял меня как кровного врага. Безудержно хвастался успехами области (ага, видел я только что эти успехи; что не разворовано, то развалено вконец), расписывал, какое здесь будет через год-другой всеобщее процветание.

— Но завод-то в плачевном состоянии, — едва успел вставить я.

— Придет время, доберемся и до этого завода, не волнуйтесь! — гремел он. — Восстановим в лучшем виде! И никакие москвичи-оккупанты нам тут не нужны. Везде вы лезете, все норовите под себя подгрести! Не выйдет! Не надейтесь! — он грохнул кулаком по столу.

Я пожал плечами и вышел. Ястржембский как в воду глядел: нечего мне здесь делать. Мы действительно люди с разных планет.

LXXIV

12 декабря. Для нашей семьи это был главный день в году – день рождения Лиды. В 1997-м ей стукнуло сорок. Круглая дата, самый расцвет! В Жаворонки съезжались гости.

– Есть все-таки высшая справедливость на свете! – объявил Леня Тягачев, входя с огромным букетом в руках. – В самое темное время года родился самый светлый человек!

– Ну у вас тут прямо зимняя сказка! – восхищался Геннадий Бурбулис, разглядывая украшенные мерцающими гирляндами елочки среди сугробов.

– Проходите, проходите, добро пожаловать, – привычно суежилась Анна Григорьевна, встречая Бориса Ноткина, Сергея Ястржембского, Александра Шилова, Тамару Гвердцители с сыном, нашего швейцарского партнера Бернара.

Собрались многочисленные родственники: отец, Слава и Гена с женами, Эрик с Наташей.

Бидзина Иванишвили, поддерживая под руку жену, потрясенно осматривался:

– Ничего себе строительство! Вот это масштабы!

Послышались знакомые голоса, английская речь впере-
мешку с русской – появились Тим Чизхольм, Джеф Ралли
и Нейтан Хант.

Гости все прибывали и прибывали.

– Толечка! Вот молодец, что приехал! – Анна Григорье-
вна засияла, увидев Скавронского. – А мы уж по тебе
соскучились!

Анатолий поцеловал ей руку.

– Анна Григорьевна, дорогая! Здоровы? Благополучны?

– Тьфу-тьфу, – кивнула она.

Он огляделся.

– А где же мальчики?

– Учатся, – ответил я. – Середина декабря, конец семе-
стра, им никак не вырваться.

– Я смотрю, вы тут каток залили. На коньки решили
встать? – сменил тему Скавронский.

– Толя, ну ты сразу о спорте, – засмеялся я. – Не успел
войти – тут же все приметил.

– А как же! Ну так что? Колись. Ледовые арены поко-
ряете?

– Скоро все увидишь. Мы подготовили сюрприз. Про-
ходи, проходи. Сначала – небольшой аперитив.

На втором этаже, в мини-ресторане, был накрыт фур-
шетный стол. В небольшом зале яблоку негде было упасть.
Я оглядел гостей. Человек шестьдесят, не меньше! Кажется,
все собрались.

– Дорогие друзья! – объявил я. – Прошу всех одеться и
выйти к катку.

Природа, видимо, решила над нами немного подшу-
тить: именно в тот вечер, когда в честь сорокалетия моей
любимой жены мы с Леней Тягачевым запланировали

для наших гостей ледовое шоу, ударил тридцатиградусный мороз. Зазвучала музыка, на каток, залитый на месте теннисного корта, выкатились очаровательные девушки, и представление началось.

– Господи, они же голые! – переживала Анна Григорьевна. – Простудятся!

– Не волнуйтесь, – успокоил ее Тягачев. – Это фигуристки международного класса. Ни один спортсмен никогда не выйдет на площадку, как следует не разогревшись. А уж во время выступления... Вы посмотрите, как энергично они двигаются. Им не то что не холодно – им жарко!

Девчонки, действительно, отжигали на полную катушку. Гости, пританцовывая в такт музыке, подбадривали их аплодисментами. Но вот выступление закончилось, танцовщицы раскланялись, и Коля Цыганков пригласил гостей в ресторан гостиничного комплекса. Там, в основном зале, были накрыты столы для банкета.

– Встречаем виновницу торжества! – объявил я.



Кавказский ансамбль заиграл что-то бравурное, и по винтовой лестнице торжественно, словно невеста, спустилась Лида. Платье в пол, бриллианты Картье – мой подарок на сорокалетие – она была неотразима! Именинницу встретили громом аплодисментов.

Бидзина Иванишвили шагнул ей навстречу.

– Позвольте преподнести вам наш скромный подарок, – он протянул ей изящную коробочку.

Лида откинула крышку и подняла на него глаза.

– Бидзина, у вас своеобразные представления о скромности, – усмехнулась она.

В коробочке сверкали бриллиантами миниатюрные наручные часы.

Поздравления, подарки, всеобщая радостная суета... Наконец, все уселись, и я произнес первый тост. Следом за мной к микрофону потянулись гости. Каждому хотелось сказать имениннице теплые слова. Лида сияла.

Со своего места поднялся Джеф Ралли, вслед за ним – переводчик Нейтан. Они вышли в центр зала, Нейтан взял у меня из рук микрофон.

– У нас в Канаде говорят, что за великим мужчиной всегда стоит великая женщина, – начал Джеф. Нейтан переводил. – На примере этой замечательной семьи мы с вами видим тому подтверждение. Давайте выпьем за эту блистательную пару. Пусть им всегда и во всем сопутствует удача!

Музыканты грянули туш, все поднялись, зазвенели бокалы.

Джефа сменил у микрофона Ваня Мелкумов.

– Я вспоминаю Ставрополь, – заговорил он. – Много лет назад... Обычная трехкомнатная квартира на первом этаже, Игорь, Лида, маленькие Сережа и Женя... Подумать только, даже не верится. Ну а теперь – совсем другая жизнь, новые горизонты, ошеломляющие масштабы – а Игорь и Лида все те же. Нисколько не изменились, словно и не было

всех этих лет. Счастья вам, дорогие! Не меняйтесь! Всегда оставайтесь собой!

Выпито было уже немало, голоса звенели все громче, обстановка становилась все непринужденнее. Зазвучала лезгинка, гости пустились в пляс. Анна Григорьевна не могла усидеть на месте, закружилась в танце.

– Мама-то, мама! Ты только посмотри! – восхищалась Лида.

– Да Анна Григорьевна кому угодно даст фору! – кивнул я.

Но вот танцоры немного выдохлись, уселись за столы. Снова тосты, снова поздравления.

– А сейчас я хотел бы пригласить к микрофону Тамару Гвердцители, – объявил я.



– Я от души поздравляю эту прекрасную семью, – сказала Тамара, – и в честь Анны Григорьевны, мамы Лиды, спою старую еврейскую песню «Мамеле» – «Мамины глаза».

Тамара запела на идиш. Разговоры стихли. Печальная мелодия плыла над залом, проникая в души. «Мамины глаза, дай вам Бог увидеть счастье всех своих детей и прощать, а не прощаться...»

Празднование затянулось далеко за полночь. Тосты, танцы, песни и снова тосты – когда людям хорошо вместе, расходиться не хочется. Провожали мы гостей уже под утро. День рождения удался.

LXXV

На «Петелино» все было совсем непросто.
– Владимир Александрович, я все понимаю: нехватка кормов, антисанитария, плохая генетика... Но даже всеми этими причинами невозможно объяснить такие запредельные цифры падежа, – пытал я Седых. – Так где же собака зарыта?

Вообще-то, ответ я, конечно, знал и сам. Но важно было, чтобы Владимир открыто признал проблему. И он ее признал.

– Игорь Алексеевич, – тяжело вздохнув, ответил он. – Воровство.

Воровство на Петелинской фабрике было не просто масштабным. Оно было повсеместным и поголовным, можно сказать, тотальным. Воровали все. Рисовали в отчетах дутые цифры, списывали падеж, тащили кур по домам, ошпаривали в кастрюле, ощипывали и продавали на трассе. Стояли в открытую, никого не стесняясь, ничего не боясь.

Весь поселок не просто был в курсе – он практически этим жил. Зарплаты работникам давно не платили, денег взять было неоткуда, и торговля краденой птицей для большинства семей была единственным источником дохода.

– Бороться пробовали? – спросил я скорее для формы.

Ответ на этот вопрос мне тоже был известен.

– А то как же, – мрачно ответил Седых. – И пытался убеждать, и пугал милицией – просто смеются мне в лицо. Без толку разговаривать.

Конечно, без толку. За эти годы люди столько вранья наслушались, что просто не верили ни одному слову. Здесь требовались другие методы. В арсенале Седых их не было, но я такими возможностями располагал. Не тратя время на бесплодные увещевания, я посадил в Петелино десант – вооруженную охрану с Черкизовского комбината.

– Ребята, – объявил я, – поработаем в чрезвычайном режиме месячишко, наведем порядок, и поедете домой.

Мы учредили круглосуточное дежурство. Бойцы встали по периметру фабрики – муха не пролетит. Вынести что-либо с территории стало физически невозможно.

– Все прочие меры без этого не имеют смысла, – объяснял я. – Только средства впустую потратим.

Спустя недолгое время с воровством было покончено, теперь можно было заняться налаживанием производства. Мы привезли из Голландии хорошие кроссы – цыплят совсем другого качества, приобрели в Чехии высокосортный комбикорм. Результат не заставил себя ждать. Да, это были первые, далеко не радикальные шаги, поголовье пока мизерное, но главное – фабрика ожила! Конечно, за такой короткий срок убыточность не преодолеешь, но производство потихоньку выбиралось из ямы, вскоре перемены были уже видны во всем. У людей забрезжила надежда, они воочию убедились: если работать грамотно, действовать

решительно, не воровать, то возродить фабрику вполне реально. Стоять на месте было нельзя, надо было увеличивать масштабы, наращивать темпы, а это требовало уже очень серьезных вложений. Но вкладывать миллионы, не владея контрольным пакетом предприятия, было по крайней мере неразумно. Я решил: пора проводить приватизацию.

На собрании трудового коллектива без вопросов, конечно, не обошлось.

– Вот, выбрали Бабаева генеральным директором, вроде бы работа пошла, – рассуждал один из рабочих. – Ну давайте и дальше так. Почему ему нужно обязательно получить фабрику в собственность?

– Мы сейчас выходим уже на следующий этап, – объяснял я, – предприятие ждет масштабная реконструкция, а, значит, требуются очень серьезные инвестиции. Прямо сейчас нам необходимо снова закупить комбикорма в Чехии, теперь уже на сумму около миллиона долларов. У самой фабрики таких средств пока нет, и появятся они не скоро. Я буду вынужден вкладывать свои. Ну посудите сами: я же должен понимать, во что я их вкладываю? В свою собственность или в объект, который в любой момент может уйти в чужие руки?

Со своего места поднялся Владимир Седых.

– Позвольте мне добавить, – обратился он к залу. – Какие перемены произошли на фабрике за четыре месяца после назначения Игоря Алексеевича генеральным директором, вы видите сами. За сколько дней мы раньше выращивали птицу? Шестьдесят-семьдесят, верно? Какой у нас был обычно среднесуточный привес? Двадцать два грамма. А сейчас – с качественными кроссами, на чешских кормах что мы получили? Сорок четыре дня и привес тридцать семь граммов. Чуть ли не вдвое! Вдумайтесь! Это ведь получилось не на пустом месте. На какие деньги мы покупали кроссы и корма? Игорь Алексеевич, еще не владея

акциями, уже вложился в производство. А это ведь еще только самое начало! Давайте дадим ему возможность развернуться в полную силу.

– Ну вот, а сколько разговоров было! – раздалось откуда-то из задних рядов. – Из всех телевизоров трубили: предприятия будут принадлежать трудовым коллективам! А в результате что?

– Если хотите о чем-то спросить, встаньте и представьтесь, – отчитал крикуна Седых. – Не кричите с места. Не на базаре. У кого еще вопросы?

– Подождите, Владимир Александрович, – остановил его я. – Тема затронута важная, хоть выступающий и не назвался. Я хотел бы ответить.

Я повернулся к залу.

– Что такое коллективная собственность? Вы уже имели возможность опробовать это на собственном опыте. Как вы думаете, почему все тут у вас рухнуло? В чем причина? Да, конечно, поддержки государства не стало, но только ли в этом? Я приведу вам примеры предприятий, которые поднимаются, хоть поддержки тоже не имеют. Что далеко ходить – тот же Кузнецовский комплекс. Значит, возможно поднять производство? Так что же для этого необходимо? Давайте посмотрим правде в глаза. Что значит, предприятие принадлежит всем? Это все равно что никому. Нет хозяина. Никто не несет ответственности, никто не болеет за дело как за свое собственное. Отсюда и воровство, и разбазаривание имущества, и всеобщее наплевательство. Никто не принимает решения, никто не вкладывает деньги. Вот вам и результат. Хотите и дальше так жить? Помните, что тут творилось, пока я не поставил охрану и железной рукой не пресек воровство? Все же растащили подчистую! Сильно ли вам помогла коллективная собственность навести порядок? Вообще не помогла! Еще и возмущались, когда все ходы перекрыли. Хотя все ведь взрослые люди, должны

понимать, что это путь в никуда. А вот пожалуйста: нет хозяина – нет порядка. Если я владелец, я понимаю, что я делаю и зачем я это делаю. Только так можно выстроить эффективное производство. Только так работают ведущие компании всего мира. Противоположных примеров ни в одной стране вы не найдете.

Трудно сказать, что подействовало сильнее: наши аргументы или реальные ростки возрождения фабрики, которые все рабочие видели собственными глазами, но, так или иначе, людей мы убедили: на собрании акционеров большинство проголосовало за. Спустя всего четыре месяца после моего назначения генеральным директором я стал владельцем контрольного пакета акций Петелинской птицефабрики.

LXXVI

Уже не первый год во второй половине декабря я получал приглашение на новогодний правительственный прием в Кремле. Меня включали в состав московской делегации.

По дороге в Кремль я вспоминал прошлогодний такой же прием. Мы с Женей Пантелеевым увидели Юрия Никулина и, немного поколебавшись, решили подойти.

— Жень, это же кумир моего детства. Знать бы мне лет в пятнадцать, что вот так смогу подойти, поздороваться, сказать добрые слова, — да я бы от счастья помер на месте!

Никулину было уже далеко за семьдесят. Сгорбленный, с шаркающей старческой походкой, он все равно источал какое-то неизъяснимое обаяние. Мы подошли, представились. Юрий Владимирович тут же выдал анекдот — в своей неподражаемой манере.

Даже сейчас, через год, вспомнив его интонацию, я улыбнулся. Увы, на сегодняшнем кремлевском приеме

великого артиста мы уже не увидим. Это был его последний Новый год. Через несколько месяцев Юрия Владимировича не стало.

С этими печальными мыслями я вошел в Большой Кремлевский дворец. Мы встретились с Иосифом Кобзоном и направились в зал. Для каждой делегации был накрыт отдельный стол. Мы заняли свои места. По залу с видом триумфатора расхаживал Борис Березовский. Увидел меня, кивнул издали. Одного взгляда на его осанку, походку, на то, как, не поворачивая головы, еле слышным голосом он отдавал кому-то распоряжения, было достаточно, чтобы понять: вот кто здесь правит бал. Формально, по должности, советник руководителя администрации президента, на деле – серый кардинал Кремля. Теперь он был всесилен и недосягаем. Подходить к нему я не стал.

Ждали Ельцина. И вот он появился. Кобзон покачал головой:

– Еле идет...

Да, ходил Борис Николаевич уже плохо. Но пил, надо сказать, по-прежнему хорошо.

За нашим столом вполголоса обменивались скептическими замечаниями: старик совсем плохой, прямо развалина, а что же дальше будет...

И тут Ельцин, по своему обыкновению, принялся обходить с рюмкой в руке некоторые из столов. Подошел и к нашему. И все эти люди, которые только что обсуждали его с кривыми ухмылками, повскакали с мест и, лучась льстивыми улыбками, потянулись к президенту бокалами.

– Борис Николаевич, здоровья вам!

– Борис Николаевич, с Новым годом!

Лужков с умильным выражением лица тоже протянул рюмку:

– Дорогой Борис Николаевич...

Подумать только... Давно ли в пылу предвыборной кампании провозглашал: «Не нужен нам больной президент!»? Ну и кто тут больной? Его счастье, что после окончания гонки Леня Тягачев как-то умудрился сгладить острые углы, пользуясь тем, что Ельцин – человек не злопамятный. Что греха таить: Леня тогда его практически спас. Я вспомнил празднование дня рождения Лужкова в мастерской Шилова. Как он таял от удовольствия, когда московские министры пресмыкались перед ним! И вот теперь разыгрывает точно такой же спектакль перед президентом.

Какое лицемерие! И ведь даже не стесняются ничуть! На душе было мерзко. Нет, наверное, никогда в жизни не смог бы я быть чиновником, размышлял я на пути домой. Подхалимничать, врать, лебезить, а потом злословить за спиной – да ни за что на свете. От одной мысли об этом меня передергивало. Я всю жизнь резал правду-матку и менять свои привычки не намерен. Слава богу, в том, чем я занимаюсь, успех определяется не фальшивыми улыбками и подбострастием, а совсем другими качествами.

LXXVII

В самом конце декабря мне позвонил Сергей Ястржембский.

– Игорь, у меня к тебе просьба. В ближайшие дни в Москве будет человек из Пензы, Василий Бочкарев, глава администрации Железнодорожного района. Встреться с ним, пожалуйста, поговори. Он будет баллотироваться на должность губернатора. На мой взгляд, это хорошая кандидатура. Надо, чтобы в красном поясе появлялись нормальные люди. Думаю, вы с ним можете быть друг другу полезны.

Бочкарев приехал ко мне в Жаворонки уже к вечеру.

– Игорь Алексеевич, до меня дошли слухи, что вы подумывали о приватизации Пензенского мясоптицекомбината, – начал он.

– Было такое, – подтвердил я. – Но после встречи с Ковлягиным...

Договорить я не успел. Бочкарев поспешил меня перебить:

– Да, я в курсе! Рассказывали, – он понимающе усмехнулся. – Только, думаю, вам стоит знать: Ковлягин на этом месте не задержится. В апреле – выборы главы администрации области. Я баллотируюсь. Неизвестно, кто выиграет – я или кто-то другой, но все опросы показывают, что Ковлягину ничего не светит.

Я взглянул на него с интересом. Передо мной сидел человек совершенно другой породы – полная противоположность Ковлягина. Моложе, энергичнее, да и вообще – не такой замшелый. А что? Возможно, это все меняет.

– Василий Кузьмич, слушаю вас внимательно, – подбодрил его я. – Что вы хотели бы от меня?

– Поддержите меня, – без обиняков предложил он. – Выступите в прессе. Давайте представим области вашу инвестиционную программу. Приезжайте – вместе выйдем на телевидение. Думаю, с вашей поддержкой мне удастся привлечь избирателей на свою сторону и стать главой области.

Василий меня убедил. Я обещал ему поддержку. Внутренний голос подсказывал: он прав и Ковлягина скоро во главе области не будет. Даже не дожидаясь выборов, я приступил к приватизации Пензенского завода.

Как и каждому из кандидатов, Бочкареву было отведено время на телевидении для представления своей программы. На съемки этой передачи он пригласил и меня.

– В преддверии выборов главы Пензенской области, зная, что баллотируется Василий Бочкарев, – говорил я на камеру, – я сделал решительный шаг: приватизировал Пензенский мясокомбинат. И если, как я надеюсь, вы отдадите свои голоса за Бочкарева и он возглавит область, я вам обещаю: пройдет немного времени и это будет один из лучших мясокомбинатов в Поволжском регионе. У нас амбициозные планы и по птицеводству, и по производству и переработке мяса, мы подготовили

серьезную инвестиционную программу и готовы приступить к ее реализации.

С прицелом на будущее мы обсуждали с Бочкаревым и приватизацию птицефабрик – одной Петелинской я решил не ограничиваться. Оставалось только дожидаться появления в руководстве области вменяемых людей.

LXXVIII

Звонок Роберто Балатти застал меня в машине.

– Игорь, хочу тебя познакомить с владельцами испанского агрохолдинга Grupo Fuertes. Они будут в Москве всего два дня, потом улетают. Можем мы к вам сейчас подъехать? Показать им комбинат?

– Роберто, я еду в банк, – ответил я, – и на «Черкизово» сегодня уже не вернусь, просто не успею. Но ты вези их туда, вас встретят, все покажут, расскажут. Я сейчас предупрежу своих сотрудников.

– Отлично, спасибо!

– А потом приезжайте в Жаворонки, – добавил я. – Познакомимся и все обсудим.

В этот пятничный вечер мы с Женей Пантелеевым договорились после работы постучать по мячу. Роберто со спутниками прибыли в самый разгар нашего теннисного матча.

– Хосе и Томас Фуэртесы, – представил нам Роберто двух благообразных пожилых джентльменов.

Типичные испанцы – седые волосы аккуратно стрижены, одеты сдержанно, но не без щегольства, еле уловимый запах хорошего парфюма... Оба невысокие, Хосе полноват, Томас сухощавый, подтянутый.

– И молодое поколение семьи, – продолжил Роберто, – Хуан-Педро, зять Томаса, Рафаэль, его сын, и Аугусто – сын Хосе.

– Не прерывайтесь, не прерывайтесь! – сразу предупредили они нас. – Мы с удовольствием посмотрим ваше сражение.

И я, и Женя были в отличной форме, носились по корту как заведенные. Роберто этим было не удивить, а вот на испанцев наши спортивные достижения явно произвели впечатление.

– Вы играете на уровне мастеров спорта! – удивлялись они.

Что греха таить, слышать это было приятно.

Закончив игру, мы наскоро приняли душ и поднялись в ресторан. За ужином Роберто рассказал про наших гостей.

Хосе и Томас Фуэртесы владеют огромной агропромышленной корпорацией Grupo Fuertes. Это семейный бизнес, он вырос из маленькой локальной фирмы, а теперь насчитывает более двадцати компаний. Занимаются свиноводством и птицеводством, переработкой мяса. Главный их продукт, можно сказать, визитная карточка, – хамон.

– Мы уже несколько лет с интересом следим за развитием бизнеса наших коллег, испанской компании Campofrío, в России, – поделился Томас. – Их успех вдохновил нас, и мы решили тоже наладить контакты с коллегами в вашей стране.

– С компанией «Травалини» мы давно ведем дела, – вступил Хосе. – Знаем, что они успешно сотрудничают с Россией. Поэтому и попросили Роберто рекомендовать нам серьезного надежного потенциального партнера.

– Разумеется, я сразу назвал тебя, – сказал Роберто. – Как самого надежного и серьезного.

– И посещение Черкизовского комбината убедило нас, что рекомендация Роберто имела под собой все основания, – с улыбкой проговорил Томас.

Каких-то конкретных планов совместной работы в ту первую встречу мы не строили, просто обсуждали всякие тонкости и нюансы того дела, которым мы все занимаемся. Прощаясь, договорились держать связь.

– Надеюсь, в будущем наши компании начнут плодотворно сотрудничать, – пожимая мне руку, сказал Томас.

Фуэртесы пригласили меня посетить их предприятия в Испании.

Как же здорово пообщаться с людьми, с которыми хоть и говоришь на разных языках, но понимаешь друг друга с полуслова! Я не сомневался – эта встреча будет иметь продолжение.

LXXIX

Птицефабрика в Петелино требовала серьезной реорганизации. Изначально, с советских времен, производство здесь было выстроено по тому же порочному принципу, с которым мы уже столкнулись на Кузнецовском свинокомплексе: и откорм, и родительское стадо, и инкубатор – все на одной площадке. В Америке и Европе все эти этапы разносили – отдельно промышленное стадо, отдельно ремонтный молодняк. Одной из основ концепции была пространственная изоляция. Значит, в первую очередь нам необходимо было вывести родительское стадо из Петелино на другую территорию – а где ее взять?

Владимир Седых отправился на разведку по подмосковным птицефабрикам.

– Нашел что-то подходящее? – спросил я его через несколько дней.

– Ох, Игорь Алексеевич, – сокрушенно вздохнул он. – Ну и насмотрелся я! Все в упадке, хоть плачь. Но, думаю,

надо нам с вами съездить в Голицыно. Там жуть, конечно, но если руки приложить...

Голицынская птицефабрика встретила нас привычными картинами разрухи. Однако среди всей этой безнадеги, словно вставные зубы в давно сгнившей челюсти, красовались два почти новых кирпичных корпуса. Ага, так вот почему Седых решил привезти меня сюда. Правильная мысль.

– Если эти корпуса оборудовать под промышленное стадо, то остальные можно будет перестроить и приспособить под выращивание бройлеров, – рассуждал Седых.

Так мы и сделали. Но это был лишь первый шаг.

– Игорь Алексеевич, – говорил мне Седых, – в Московской области около тридцати птицефабрик. Нужно нам посмотреть их, отобрать лучшие, те, которые наделены землей, у которых есть перспектива, и взять их под себя. В будущем они нам пригодятся.

Я вспомнил прогноз Майкла и Мамиконяна. Да, пожалуй, он прав.

Седых осмотрел практически все подмосковные птицеводческие хозяйства. После Голицыно следующей на очереди стала Глебовская птицефабрика, потом Круговская и Краснополянская. И везде надо было собирать людей, убеждать их, разъяснять, уговаривать.

Встречали нас, прямо скажем, не с распростертыми объятиями – настороженные взгляды, недоверие...

В разгар собрания на Глебовской фабрике с места поднялась седая женщина.

– Вот купите вы фабрику и нас, пенсионеров, под зад коленом. А на что нам жить? На пенсию не прокормишься.

– Скажу честно, – ответил я, – с пенсионерами мы расстанемся.

По залу пронесся гул недовольных голосов.

– Тех, кто пьет, я уволю. Кто ворует – уволю. Но хочу задать вам встречный вопрос – у вас есть дети?

– Сын и дочь, – кивнула она.

– Где они работают?

– Да здесь же, где ж еще.

– Так вот, – я сделал паузу, а потом продолжил, отчетливо выговаривая каждое слово, чтобы было слышно в самом дальнем уголке зала. – Вот они сохраняют рабочие места. И если будут добросовестно работать, то будут получать такую зарплату, что смогут и свои семьи содержать, и помогать вам. И вам не нужно будет надрываться на старости лет. Скажите, сейчас вы получаете зарплату?

– Нет, – она понуро опустила голову. – Уже восемь месяцев нам не платят.

– А дети ваши получают?

Женщина покачала головой.

– Так за что вам держаться? Что вы теряете? Если все останется как есть, что у вас и ваших детей впереди? Такое же безденежье и бесперспективность. А если я возьму фабрику в свои руки, будет работа, будет зарплата, будет нормальная жизнь.

На всех птицефабриках, куда мы приезжали проводить собрания, люди были настроены очень скептически, если не сказать враждебно. Это и понятно: хватало печальных примеров, когда ушлые коммерсанты покупали предприятие, но интересовала их только земля, на которой оно стоит. Возрождать производство никто и не думал, в результате люди оставались без работы.

На собрании на Круговской попросил слово рабочий лет пятидесяти.

– Рассказываете вы красиво, что говорить. Только вон, в Вологде полгода назад тоже приехали такие деловые, соловьем заливались, золотые горы сулили. А как стали собственниками, тут же взяли под залог земли кредит

девять миллиардов, и через три дня только их и видели. Сбежали с деньгами, все бросили. Ищи-свищи теперь. И все – у людей ни работы, ни надежды никакой. Где гарантии, что у нас так не произойдет?

– Гарантии? – ответил я. – Я скажу вам, где гарантии.

Я обвел зал глазами и принялся загибать пальцы.

– Черкизовский завод – раз. Бирюлевский завод – два. Кузнецовский свинокомплекс – три. Петелинская птицефабрика – четыре. Дальше продолжать? Или и так уже понятно, как я действую, приобретая новое предприятие? Вот я вам перечислил ряд объектов – каждый из них мы вместе с моими коллегами восстановили из руин. В каждый вложены огромные средства и адский труд. В каждом контрольный пакет принадлежит мне. Как вы думаете, убегу я от них? Ну, сами посудите – есть в этом смысл? Вы бы бросили такую собственность?

Мужик неопределенно пожал плечами.

– Люди, которые купили фабрику в Вологде и сбежали, оставив ее на произвол судьбы, – жулики. А я производственник. Мясник. Я не мошенничеством зарабатываю, у меня другие методы.

Юра Дьячук сбивался с ног: собрания по приватизации птицефабрик шли одно за другим, только успевая мотаться от поселка к поселку и готовить документы!

– Игорь Алексеевич, как это у вас получается? – изумлялся он. – Приезжаем – встречают как заклятых врагов, в драку лезть готовы. А выступили вы на собрании, ответили на вопросы – голосуют за! Вы что, техникой гипноза владеете?

– Юра, все просто, – отвечал я. – С людьми надо разговаривать на их языке, о том, что их волнует. Отвечать, когда спрашивают, не забалтывать тему, не уходить от неприятных вопросов. Не врать. В конце концов они разберутся, кто дело говорит, а кто лапшу на уши приехал вешать. Дураков-то нет.

Наше сумасшедшее ралли увенчалось успехом: к весне 1998 года помимо Петелинской было приватизировано еще четыре подмосковных птицефермы. А это уже серьезные масштабы – целый птицеводческий комплекс. Теперь у нас появилась возможность развести отдельные этапы производства по разным площадкам, уйти наконец от клеточной технологии и ввести напольную. Камнем преткновения оставался вопрос снабжения комбикормами.

– В себестоимости мяса птицы, – объяснял мне Седых, – семьдесят процентов приходится на комбикорма. Результат применения качественных кормов мы уже видели на «Петелино» – суточный привес увеличился почти вдвое. В общем, Игорь Алексеевич, думаю, что в идеале нам надо обзаводиться собственным комбикормовым заводом.

Мы отправились на завод «Истра-Хлебопродукт». Выслушав нас, генеральный директор Борисов ответил недвусмысленно:

– Спасибо за предложение, но не думаю, что оно могло бы представлять для нашего завода интерес. Мы вполне самостоятельны, инвесторы нам не требуются.

Ну, нет так нет. Значит, будем искать другие пути.

Апрель 1998-го принес вполне ожидаемую, но от этого не менее радостную весть: губернатором Пензенской области избран Василий Бочкарев. Его предположения оправдались: Ковлягина на выборах он обошел. Теперь я мог рассчитывать на поддержку областной администрации, и мы тут же приступили к приватизации Васильевской и Заречной птицефабрик и свинокомплексов «Большевик» и «Прогресс».

– Раз в Пензе у нас все удачно складывается, наверное, стоит присмотреть там же и комбикормовый завод, – размышлял я.

Владимир Седых отправился в Пензу и вернулся воодушевленный.

– Ардымский комбикормовый завод нам вполне подошел бы, – доложил он мне. – Только придется сражаться. Противодействие будет мощное. Бочкарев-то, конечно, теперь губернатор, но он ведь не всесилен. Областная дума сплошь коммунистическая. Встанут на дыбы, скажут, московское нашествие...

– А мы будем аргументировать тем, что покупаем его для снабжения пензенских фабрик – Заречной и Васильевской. То есть это послужит подъему агропромышленного комплекса области. Про подмосковные птицефабрики вообще не станем заикаться.

Рубка из-за приватизации «Ардыма», действительно, развернулась нешуточная, но в конце концов нам удалось одолеть коммунистическое лобби. Ардымский комбикормовый завод вошел в состав группы «Черкизово».

LXXX

— И горь, у тебя есть минута? — спросил Витя Адамов, заглянув ко мне в кабинет.
Я глянул на часы.

— Сейчас Мамиконян зайдет, будем обсуждать покупку Останкинского мясокомбината. Если разговор не очень долгий, давай.

— Нет, не долгий, — Витя вошел и закрыл дверь. — Игорь, я должен тебе сообщить: мы приняли решение. Уезжаем. Ищи мне замену.

— Да ты что? В Америку? Уговорил все-таки тебя Исай? Он кивнул.

— Я тебе очень благодарен. Но хочу все же вернуться к истокам. Пойми меня правильно и не держи обиду. Я всегда в глубине души знал, что рано или поздно вернусь в медицину. Думаю, время пришло.

— Ну ты меня ошарашил... — протянул я.

— Прости, — он виновато улыбнулся.

– Да о чем ты! Главное, чтобы у вас там все сложилось. Мы обнялись, и Витя вышел. Спустя несколько минут появился Мамиконян.

– Как и во всем, тут есть свои плюсы и минусы, – с ходу заговорил он о покупке Останкинского мясокомбината. Мы обсуждали, надо ли предпринимать попытки, стоит ли игра свеч.

– Основной плюс – чистый баланс, – рассуждал Мушег. – У «Останкино» нет долгов.

– Да уж, не то что у «Микояна», – пробурчал я. Именно из-за громадной задолженности мы ведь и отказались не так давно от его приобретения.

– Производство там, конечно, в упадке, сорок тонн в день выпускают, а было триста – триста двадцать...

– Миша, вот это как раз дело наживное, – откликнулся я. – Если возьмемся, поднимем.

– Да это понятно, – согласился Мамиконян. – Весь вопрос в том, стоит ли браться. Главная проблема – раздробленность акций.

– Не понимаю, – я покачал головой. – Куда Эдик Арушанов смотрит? Почему до сих пор не консолидировал акции? У них руководство – человек шесть-семь, у каждого по три-четыре процента. Собраться вместе – вот уже блокирующий пакет. Ну и докупить понемногу.

– Говорил я с ним, – усмехнулся Мушег. – Он только руками разводит: «А как я куплю? Где денег возьму?» Я ему: у тебя же на складе есть мясо. Продай его, на эти деньги купи акции. Он на меня глаза вылупил: «Как я его продам? Я же должен его переработать».

– Да, Эдик не коммерсант, – вздохнул я. – Ну, в конце концов, раздробленность акций – дело поправимое. Консолидируем. Не первый раз. Думаю, плюсы перевешивают минусы.

– Согласен, – кивнул Мамиконян. – Надо покупать.

Директор Останкинского мясоперерабатывающего завода Эдуард Арушанов приехал к нам на «Черкизово» чуть ли не на следующий день.

– Улетаю в отпуск в Испанию, хочу побыстрее все обговорить и запустить процесс, – объяснил он.

– Эдик, для начала мы отправим к тебе на комбинат нашу рабочую группу, она там все изучит, – объявил я.

– Конечно, – согласился он. – Мне главное – не затягивать. Беспокоюсь за коллектив, хочу, чтобы комбинат попал в руки профессионалов. А то время такое – придут банкиры, все скупят, завод закроют, выкинут всех на улицу и построят на этом месте жилье.

– Эдик, ты, главное, проведи собрание акционеров и постарайся по максимуму скупить акции у сотрудников, – настаивал я. – Тебе как директору люди поверят.

– Ну, до моего отъезда не успеем, – ответил он, – но подготовку начнем.

Мы передали ему аванс – пятьсот тысяч долларов, чтобы можно было начать подготовку к скупке акций.

Вскоре на Останкинский мясоперерабатывающий завод прибыли эмиссары «Черкизово». Возглавлял группу Андрей Чолокян.

– Ну, отлично! – потирал руки Арушанов. – Начало положено. Улетаю в отпуск с легким сердцем.

Он дал своим подчиненным указание скупать у сотрудников акции, назначил цену и отправился отдыхать.

Однако, как выяснилось вскоре, радовался он рано. Новость о приходе на «Останкино» команды «Черкизово» разошлась мгновенно. Не прошло и недели, как в номере Арушанова в Испании раздался телефонный звонок. В голосе своего заместителя Эдуард явственно услышал панические нотки.

– Тут такое творится! Территория практически оцеплена, у всех выходов стоят машины, на окнах объявления: «Покупаем акции комбината за наличный расчет».

Арушанов похолодел.

– И что? Люди продают?

– Еще как! Они же нашу цену перебили, да еще процент накидывают на выплату налога. Расплачиваются сразу налом. Там такой ажиотаж, чуть ли не очереди стоят из рабочих!

– А кто это? Удалось выяснить?

– Удалось, – понуро ответил заместитель. – «Интеррос».

– Ах вот оно что... Не устраивает их, значит, роль миноритарного акционера. Хотят полный контроль.

– Выходит, так. Конкретно за этим стоит Михаил Попов, бывший директор инвестиционной компании «Абсолют».

Эдуард помчался в Москву, но было поздно. К его приезду Попов в дополнение к акциям, скупленным у рабочих, уговорил продать свою долю заместительницу Арушанова. Теперь в его руках был блокирующий пакет.

– Все ясно, – поморщился Мамиконян. – Посмотрели в реестре – огромный завод, акции раздроблены – и давай скупать.

Арушанов пытался бороться, созвал собрание акционеров, даже организовал дополнительную эмиссию, но дело было уже сделано.

– Эдик, – говорил ему я, – мы же передали тебе пятьсот тысяч. Почему ты их не пустил в дело сразу? Ну а теперь бессмысленно после драки кулаками махать. Ты ведь мог заранее консолидировать акции: скупал бы у рабочих понемногу, за пару лет собрал бы контрольный пакет. А сейчас суетиться уже бесполезно. В цейтноте такие дела не делаются.

Эдуард вернул нам аванс, и на этом история с Останкинским мясокомбинатом для нас закончилась.

LXXXI

Помимо профессионализма и невероятной работоспособности у Майкла Хармана было еще одно свойство, которое нас всех неизменно восхищало, – обостренное чувство справедливости.

– Так нельзя! – возмущался он. – С этим надо что-то делать! Россию завалили дешевым импортным мясом, но это же уничтожает местного производителя! Но времена-то изменились! – кипятился Майкл. – Теперь голод никому не грозит. Надо думать уже не о том, чтобы накормить людей, а о том, чтобы создать для них рабочие места. Может, в начале 90-х это и было обоснованно, но сейчас-то уже нет!

– Да, это точно, – соглашался с ним Мамиконян. – Как говорится, дай голодному рыбу – он будет сыт два дня, дай ему удочку – он сможет обеспечивать себя едой всю жизнь.

– Вот именно! Почему об этом никто не думает?

– Да потому что каждый норовит набить свой карман, – усмехнулся Мамиконян. – Ввозные пошлины мизерные, да и те никто не платит.

– С этим надо что-то делать, – вернулся к началу разговора Майкл.

Они с Мушегом развернули аналитическую работу: изучили кипы документов Евросоюза, ВТО, министерства торговли и минфина США, торгово-промышленной палаты. Выводы оказались неутешительными: сколько ни снижай издержки, сколько ни оптимизируй процессы, при существующих объемах субсидий западным производителям и нынешнем почти нулевом уровне ввозных пошлин конкурировать с импортерами по себестоимости продукции российские предприятия не смогут ни при каких обстоятельствах.

– Это же прямая дискриминация российского сельского производителя! – возмущался Майкл. – Неравные условия конкуренции!

Майкл решил обратиться к международному сообществу. Он отправил письма американскому, голландскому и датскому послам. «Реализуя такую деловую политику, – писал он, – западные компании молчаливо поддерживают криминализацию российской экономики. Подобные действия создают несправедливые рыночные условия для местных производителей». В письме Майкл подробно перечислял механизмы, применяемые импортерами для снижения цен. «Будущее российской экономики зависит не только от торговли, но и от наличия жизнеспособной, работающей производственной базы», – подчеркивал Майкл. Свое послание он заключил словами: «Цель состоит не в том, чтобы ограничить импорт. У всех участников должны быть равные условия на российском рынке. Мы выполняем все свои обязательства как перед российскими, так и перед иностранными организациями и требуем, чтобы наши конкуренты вели себя так же».

И Майкл, и Мушег, и я хорошо понимали: это проблема государственного масштаба, и одним махом, кавалерийским наскоком, ее не решить. Начало нашему крестовому походу против неравных условий конкуренции было положено. Но главная битва была впереди.

LXXXII

Полмиллиона долларов, которые я выделил Сереже и Диме Екимову на стартап, только на первый взгляд казались огромной суммой. На деле же ребята довольно скоро убедились, что на эти средства долго не просуществуешь – даже в режиме жесточайшей экономии, когда самим себе они не платили, зарплату получали только программисты и Нугзар, деньги таяли на глазах. Аренда офиса, закупки оборудования, оплата счетов... Издержки росли как снежный ком. Необходимо было начинать зарабатывать, а не только тратить. К весне 1998 года Дмитрий и Сергей поняли, что они к этому готовы.

– Факсы передаются практически со стопроцентной надежностью, потерянных сообщений нет, биллинговая система написана, мы в состоянии открывать дилерские счета и субсчета, разработана схема документооборота, – рассказывал мне Сережа. – В общем, система работает. Пора

переходить к следующему этапу – развивать платформу дальше и создавать дилерскую сеть.

– Молодцы! – одобрил я. – Как планируете действовать?

– Я остаюсь в Вашингтоне, координирую работу здесь. По крайней мере, до начала лета, пока не улечу в Лондон на стажировку в «Морган Стэнли». А Дима с программистом Женей Веретой приедут в Москву, начнут привлекать клиентов и дилеров. Будут устанавливать серверы, отлаживать систему уже в условиях реальной работы. Пап, прошу тебя помочь. Они без тебя ничего не сделают.

– Когда они прилетают?

– Пока не знаем, билеты еще не бронировали.

– Как выяснится, сообщи. Разместим их в гостинице комбината, сведу с нашими айтишниками.

Диму и Женю прямо из аэропорта водитель привез на «Черкизово». Поначалу они немного робели.

– Ничего себе! Это не комбинат, это целый город!

– Да, – усмехнулся я. – Здесь можно жить, вообще не выходя за ворота. Вся инфраструктура имеется. Так что располагайтесь, осваивайтесь. Отдохните, переведите дух, а потом познакомлю вас с коллегами.

На «Черкизово» все основные производственные и управленческие процессы были компьютеризированы. Информационными технологиями ведала наша дочерняя компания «Татко». С ее руководителем Юрием Моториным я и познакомил Диму и Женю.

В штате «Татко» насчитывалось несколько десятков программистов, и часть из них включилась в работу по GlobalFax.

– Это невероятно! – поражался Екимов. – Нанять квалифицированного программиста в России стоит чуть ли не в десять раз дешевле, чем в Америке!

Сотрудничество с «Татко» открывало для InfoTeck Consulting широчайшие возможности и прежде всего давало

огромные ценовые преимущества. Однако не обходилось и без сложностей. Довольно скоро стало понятно, что координировать работу программистов, находящихся по разные стороны океана, не так легко. Со временем мы ввели что-то вроде вахтового метода: несколько сотрудников выезжали в Вашингтон и какое-то время работали бок о бок с американскими коллегами, потом их сменяла другая группа. Для российских специалистов более желанного бонуса представить было невозможно! Ребята из кожи вон лезли, лишь бы оказаться в команде счастливицков.

Тем временем в России Дима приступил к развитию дилерской сети. В первую очередь поставили серверы в Москве, Санкт-Петербурге, Великом Новгороде, Самаре. Дальше двинулись в города помельче.

Юра Моторин оказался отличным продавцом – он прошелся по корпоративным клиентам комбината и не в последнюю очередь благодаря репутации «Черкизово» сумел заполучить немало пользователей нового сервиса. Ну а Дима Екимов, похоже, обладал настоящим маркетинговым талантом.

– У него дар убеждать людей, – рассказывал, вернувшись из очередной поездки, Моторин. – Он сам настолько захвачен этой идеей, что волей-неволей заинтересуешься.

В Санкт-Петербурге локальными дилерами стали Даниил Купсин и вице-президент «Союзконтракта» Алексей Фурсов. Алексей торговал «ножками Буша», и в его телефонной книжке числились сотни небольших торговых компаний – так что поле для деятельности тоже нашлось обширное.

Время от времени я наведывался в святая святых – офис, который выделили ребятам на «Черкизово».

– Ну, как впечатление, Игорь Алексеевич? – спросил меня как-то Дима.

– Завораживает, – отвечал я.

На мониторах в режиме реального времени отображался весь телекоммуникационный трафик, идущий через систему.

– Вот, видите, видите? – тыкал пальцем в экран Дима.

Он принялся увлеченно объяснять что-то про телекоммуникационные протоколы, но я с улыбкой прервал его.

– Дима, ты мне в целом показывай, крупными, так сказать, мазками.

– Ладно, Игорь Алексеевич, – соглашался он. – Тогда расскажу про специфику локальных рынков.

– Вот, это давай. Это моя сфера.

– В Москве мы ориентируемся на крупных клиентов, – рассказывал Дима. – Вот только что подписали «Мерседес», теперь будем внедрять систему по всем их подразделениям. В Питере стратегия другая. Там мы за неделю подписываем до пятидесяти мелких компаний.

Трафик рос на глазах, партнеров и клиентов становилось все больше, денежный поток увеличивался. Ребята строили планы, Сергей из Вашингтона наводил мосты для будущего сотрудничества с Бразилией и Венесуэлой. Всех охватила какая-то невероятная эйфория. Не терпелось двигаться дальше, дальше. Казалось, теперь им все под силу. Успех окрылял.

– Отличный выдался год! – радовался Екимов.

Если бы он только знал...

LXXXIII

К лету 1998 года наша квартира в Монтре была уже практически готова – Массимо Папири заканчивал ее оформление.

Мы часто катались на лыжах в Альпах, объездили все гламурные курорты: Куршевель, Санкт-Мориц, Церматт... Необследованных точек на карте, кажется, уже не осталось.

– Все эти понты, светские тусовки до ужаса надоели, – говорил я как-то нашему партнеру Бернару. – К тому же здесь ведь не угадаешь: бронируем отель, приезжаем, платим по тысяче долларов в сутки, а погоды нет. Снег идет, никакого катания, сидим кукуем. Хорошо бы найти подходящее место поблизости от Монтре, километрах в тридцати-сорока: выдастся возможность, есть погода – собрались и поехали.

Бернар не забыл об этом разговоре. Еще несколько месяцев назад, в конце зимы, он показал нам чудесное место.

– Оно, можно сказать, не очень публичное, не тусовочное. Туда приезжают отдыхать в основном швейцарцы. Арендую там дом, съездим на недельку, все увидите своими глазами.

Деревушка Шампери, которую так расписывал Бернар, находится километрах в сорока от Монтре. Она стоит практически на стыке с Францией, так что пересечь границу можно, не снимая лыж, – хочешь, катайся на французской стороне, хочешь – на швейцарской.

Бернар не погрешил против истины: катание в Шампери оказалось действительно потрясающее. 750 километров лыжных трасс всех уровней сложности, все прекрасно оборудовано; сама деревушка находится на высоте около тысячи метров, на подъемнике можно подняться до тысячи семисот. Просто мечта горнолыжника!

– Вот видишь? – удовлетворенно хмыкнул Бернар. – Те, кто понимает, ездят сюда.

– Да, вот это то, что надо, – согласился я. – Только морочиться с арендой не хочется. Попробуй подыскать нам здесь дом для покупки.

Они с Франсуаз с ног сбились в поисках, однако вот уже наступило лето, а ничего подходящего до сих пор подобрать не удалось.

В Шампери прекрасно в любое время года. Даже когда от горнолыжного сезона остались лишь одни воспоминания, мы с Лидой с удовольствием приезжали сюда просто побродить по горам.

И вот, прогуливаясь по окрестностям, в каком-то укромном уголке мы наткнулись на объявление *A vendre* перед небольшим симпатичным шале.

– Только посмотри, какое удачное место! Вышел из дома, надел лыжи – и спускаешься прямо к подъемнику.

– И домик какой хорошенький! – умилилась Лида.



Выглядело это все, действительно, как на картинке. Аккуратная избушка с двускатной крышей тыльной глухой стеной стояла вплотную к горе, а фасадом выходила к живописной долине.

Мы позвонили Франсуаз, продиктовали указанный на табличке телефонный номер, она связалась с риелтором и тут же сообщила:

– Игорь, сегодня он не успеет, предлагает показать вам дом завтра. Это даже кстати, я тоже подъеду, помогу вам в переговорах.

На следующий день мы вместе с Франсуаз встретились с риелтором. Погремев связкой ключей, он нашел нужный и распахнул перед нами дверь.

Камин, кухонька, одна спальня на первом этаже и еще две на втором. Площадь метров сто сорок, электрическое отопление – в общем, все выглядело довольно скромно, но было вполне приспособлено для жизни.

У меня уже руки чесались взяться за реконструкцию.

– А почему тут все дома черные? – спросила Лида. – Может быть, нам его перекрасить?

– О мадам, к сожалению, это невозможно, – риелтор скроил скорбную мину. – Для перекрашивания необходимо получить разрешение местных властей. Здесь разработано единое цветовое решение, владельцы всех зданий обязаны его придерживаться.

– Ну, нельзя так нельзя, – с улыбкой откликнулась Лида. – Дом и так вполне хорош.

– Владельцы, семейная пара, умерли, – рассказал нам риелтор. – Наследники – их сын и дочь. Чтобы никому не было обидно, они решили продать дом и разделить деньги.

К счастью, приобрести здесь недвижимость оказалось куда проще, чем в Монтре. Специального разрешения властей для этого не требовалось, любой человек мог купить здесь дом, но без права постоянного проживания. Поэтому шале в Шампери мы со спокойной совестью оформили на мое имя.



Позже, уже обжившись здесь, я как-то спросил Франсуаз:

– Можно ли, не меняя конфигурации дома, продлить скаты крыши вправо и влево до земли?

– Теоретически да, – ответила она, – но получение разрешения может занять немало времени.

– Не страшно. Спешить нам некуда. Тогда с обеих сторон появится дополнительное крытое пространство, с одной стороны можно будет оборудовать бассейн, с другой – гараж для квадроцикла.

Я с энтузиазмом взялся благоустраивать наше новое пристанище.

LXXXIV

Мы вместе с сотрудниками «Морган Стэнли» работали не покладая рук. Шла подготовка к эмиссии, на начало сентября 1998 года было назначено публичное размещение акций на Лондонской фондовой бирже. По оценкам экспертов «Морган Стэнли», стоимость группы «Черкизово» на тот момент составляла четыреста-шестьсот миллионов долларов. Подготовительные работы требовали существенных затрат, но свободными средствами на тот момент наша корпорация не располагала. Уверенность наших партнеров в перспективах группы была настолько высока, что руководство компании приняло решение: «Морган Стэнли» профинансировала подготовку «Черкизово» к IPO за счет собственных средств, затратив пятнадцать миллионов долларов. Беспрецедентный шаг! И своего рода сигнал для потенциальных инвесторов: мы знаем, что делаем, мы готовы принять российские риски, а значит – идите за нами!

Неизгладимое впечатление произвела на наших американских партнеров поездка на комбинат в Великий Новгород.

– Игорь, у вас есть что показать! – говорил мне один из ведущих экспертов «Морган Стэнли». – Было бы здорово, если бы перед IPO какое-то из ваших предприятий посетил президент.

– В Москве это крайне сложно, – пояснил я. – Если только в регионах... Все зависит от графика поездок президента. Постараюсь, конечно, прозондировать, но шансы почти нулевые.

– Постарайся, – настойчиво повторял мой собеседник.

Легко сказать... Заполучить Бориса Ельцина в свои цеха мечтал бы, наверное, каждый крупный промышленник России. Лучшего промоушена не придумаешь. Но как это сделать?

Как обычно, сыграв партию в теннис на корте в Жаворонках, мы с Леной Тягачевым, Женей Пантелеевым и Сергеем Ястржембским сели перекусить. Я рассказал, как меня озадачили сотрудники «Морган Стэнли».

– Игорь, в Москве это нереально. А что касается поездок, я знаю расписание президента пока только на июль. Посмотрю, что запланировано в августе, – пообещал мне Ястржембский. – Если будет что-то подходящее, сообщу.

Через пару дней он перезвонил мне.

– Игорь, тебе крупно везет. В программе поездок Бориса Николаевича есть Великий Новгород. Так что давай подсуепись, чтобы губернатор включил твой завод в список объектов для посещения.

Я помчался к Михаилу Прусаку. О будущем приезде президента он еще не знал.

– Игорь, ты не представляешь, сколько времени мы уже пытаемся пробить такой визит, – попытался остудить он мой пыл. – Уже не раз было: сообщают, что поездка стоит в плане, а потом отбой – переносится на неопределенное время. График напряженный, то-се... Пока официального сообщения я не получал.

– Миша, я все понимаю. Но если действительно приедет, мне очень важно, чтобы он посетил наш завод.

– Вот об этом можешь не переживать. Если подтвердят официально – обязательно включим! У нас «Акрон» и ваш завод – больше и показывать-то нечего!

Через неделю Прусак позвонил.

– Игорь, вот теперь могу сказать точно: визит состоится. Служба безопасности приехала, ведет подготовку.

Я тут же связался с Некрасовым.

– Уже в курсе, Игорь Алексеевич! – прокричал он в трубку. – Мы все тут на ушах стоим. Служба безопасности уже здесь, обследуют территорию.

В назначенный день я приехал на «Мясной двор» с самого утра. До прибытия президента оставалось еще несколько часов, но все уже были в боевой готовности.

– Вон, посмотрите на крыши. Видите? – показал мне Некрасов.

Я огляделся. На крышах зданий по всему периметру сидели снайперы.

– Ничего себе! – удивился я. – Весь двор простреливается! А где губернатор?

– Приедет вместе с Ельциным, – ответил Некрасов.

Потянулись часы ожидания. Но вот во двор въехали машины охраны. Из них вышли люди в строгих темных костюмах, встали по местам и замерли в ожидании патрона. Время от времени начальник охраны, выслушав сообщение в наушнике, почти беззвучно произносил несколько слов по рации. Так, в напряженном ожидании, мы провели еще не меньше получаса. Появилась губернаторская машина, Прусак вышел и молча встал рядом с нами. Прошло еще минут десять, и вот наконец во двор комбината въехал президентский кортеж.

Михаил Прусак произнес слова приветствия и представил меня Борису Николаевичу.



Мы с Некрасовым пригласили его внутрь. Облечившись в хрустящие белые халаты и надев шапочки с логотипом «Черкизово», мы отправились по цехам. Огромную толпу журналистов с видеокамерами, микрофонами и диктофонами охрана отсекала, с нами внутрь допустили лишь несколько репортеров главных телеканалов и ведущих печатных изданий.

— Борис Николаевич, вы можете сами убедиться: мы создали предприятие, по своему уровню не уступающее лучшим европейским, — рассказывал я, пытаюсь перекрыть гул работающих механизмов. — Наша продукция — высочайшего качества, производится с соблюдением всех санитарных и технологических норм, принятых в развитых странах мира.

Я продемонстрировал президенту стенд с продукцией всех предприятий группы «Черкизово», сооруженный в цехе специально к его приезду. Борис Николаевич с интересом рассматривал образцы, взял батон сырокопченой колбасы, понюхал, похвалил:



– Неплохо, неплохо!

Так, не выпуская батон из рук, он и направился дальше.

– Условия труда работников также соответствуют самым высоким стандартам, – продолжал я.

– А оплата? – поинтересовался Ельцин. – Вот мы сейчас у них самих спросим.

Он подошел к рабочим, обслуживающим конвейер. Встретили его с неподдельным восторгом.

– Как вам здесь работается? Платят хорошо? Не задерживают зарплату? – спрашивал он. Выслушивая ответы, кивал, улыбался.

Потом снова повернулся ко мне.

– Ну, я гляжу, у вас тут прямо идиллия какая-то.

– Не совсем, Борис Николаевич, – ответил я.

– А что, есть проблемы?

– Есть.

– Рассказывайте!



– Вот, смотрите, Борис Николаевич. Мы построили отличный консервный завод. Оборудование немецкое, технологии самые современные – ни в чем не уступает германским аналогам, а может, даже и лучше. Только немцы привозят в Россию свои консервы и продают, а мы продать не можем.

– Как так? – выпалил Ельцин. – Почему?!

– У них субсидированная продукция, – пустился я в объяснения. – Таможенные пошлины минимальные, да и те практически не платят, львиную долю товара ввозят втеневую. Поэтому мы с ними конкурировать не можем. Открыли ворота для всех производителей, они сбрасывают сюда свою продукцию по демпинговым ценам, а нам за ними не угнаться – у нас же ни субсидий, ни дотаций нет. В конце концов мы просто встанем.

Ельцин нахмурился.

– К кому вы обращались? К Уринсону обращались?

– Конечно, Борис Николаевич, – вздохнул я, – и не только к нему.

Я перечислил ведомства, в которые мы отправляли обращения.

– И что? Какая реакция?

– Практически никакой, – ответил я. – В министерстве экономики открытым текстом говорят: «Сами виноваты. Учитесь работать так, чтобы по себестоимости сравняться с западными производителями». А на наши выкладки, показывающие, что проблема не в себестоимости, а в субсидиях, просто не обращают внимания. Не хотят вникать в реалии.

Ельцин побагровел, глаза его налились кровью. Он набрал воздуха в легкие и на мгновение замер, словно пытаюсь совладать с собственной яростью. От ужаса все затаили дыхание. Стоявший за моей спиной Прусак судорожно схватил меня за руку.

– Спят?! – прошипел он мне прямо в ухо. – Ты что творишь? Прекрати! Погубишь нас всех!

Но меня было уже не остановить. Я пошел ва-банк: пан или пропал.

Кипя от гнева, Ельцин завертел головой, ища взглядом своего помощника, не замечая, что тот стоит прямо перед ним.

– Ястр-р-ржембский! – взревел он во весь голос.

– Й-я! – отрывисто, точно солдат на плацу, гаркнул Сергей.

– Уринсона сюда! Драганова сюда немедленно! Чтоб завтра же прилетели на завод и разобрались! Безобразие!

Он хотел сказать что-то еще, но не стал перекрикивать грохот производственного помещения и решительным шагом направился к выходу из цеха. В холле было потише. Здесь президента ждали многочисленные журналисты, которых не допустили в цех. Ельцин, глядя прямо в телекамеру, объявил:

– Министр экономики Уринсон всю жизнь сидел в лабораториях. Он с точки зрения науки все знает, но в практике не ориентируется. Поэтому он отстал, и мы все вслед за ним отстали. Я даю распоряжение министру экономики Уринсону и председателю Таможенного комитета Драганову в течение суток рассмотреть вопрос об изменении порядка взимания таможенных пошлин и решить его положительным образом.

Конечно, журналисты не упустили случая задать вопрос, который волновал в тот момент всех в стране.

– Борис Николаевич, – обратился к президенту репортер телеканала ОРТ, – сейчас очень настойчиво говорят о нестабильности рубля. Вы можете это прокомментировать?

Ельцин, зажав в кулаке батон сырокопченой колбасы и грозя им толпе журналистов, словно провинившимся мальчишкам, отчеканил в ответ:

– Рубль крепок как никогда! Девальвации не будет. Твердо и четко: не будет!

На календаре было 14 августа 1998 года...

LXXXV

Мушег Мамиконян не поехал в Новгород на встречу с президентом. На то у него имелась веская причина: именно на этот день в Белом доме было назначено заседание комиссии по регулированию внешне-экономической деятельности. Пропустить его Мушег никак не мог: в числе прочих должен был рассматриваться вопрос о ввозных пошлинах на мясные продукты. В повестке дня эта тема возникла не сама собой: сработали письма и аналитические записки, которые мы рассылали руководителям ведомств, имеющих отношение к этой сфере, наши многочисленные визиты и участие в заседаниях.

В машине по дороге к Краснопресненской набережной Мушег снова в который раз просматривал бумаги, перебирая в уме каверзные вопросы, с которыми на него могут сейчас накинуться чиновники, обдумывал свои ответы, подбирал самые убедительные аргументы. Фоном бубнило радио. Мушег не прислушивался, пока до его уха

не донеслись слова «Великий Новгород» и «президент Борис Ельцин».

– Сделай-ка погромче, – попросил он водителя, оторвавшись от чтения.

– ...во время посещения комбината «Мясной двор» дал поручение министру экономики Якову Уринсону и председателю Государственного таможенного комитета Валерию Драганову... – вещал голос диктора.

У Мушега захватило дух. Вот оно! Выстрелило! Как раз вовремя. «Подумать только, – усмехнулся он про себя, – покажи такой сюжет в кино – не поверят. Скажут, вымысел, литературный прием, нагоняют драматизма. А вот, пожалуйста: сама жизнь выдает такой драматизм, что только держись!»

В зал Мамиконян вошел, когда совещание было в разгаре. Другие вопросы уже рассмотрели, на очереди были пошлины. На Уринсоне лица не было. Ага, значит, уже в курсе.

– Вот, господа с Черкизовского комбината, – кивнул он в сторону Мамиконяна. – Жалуются. Объясните, пожалуйста, что вы хотите.

Мамиконян встал.

– Что мы хотим? – с некоторым вызовом в голосе начал он. – Мы работаем, производим продукцию и должны иметь возможность ее реализовать на равных условиях с другими участниками рынка. Так что мы ничего не хотим. Это вы должны хотеть исправить сложившуюся катастрофическую ситуацию и выполнить распоряжение президента.

Крыть было нечем. Уринсон даже возражать не стал.

– Установите такие пошлины, какие они требуют.

– По консервам двадцать процентов, по колбасам – пятнадцать, – тут же отпартовала его сотрудница, которая вместе с нами проводила расчеты.

Уринсон махнул рукой.

– Ставьте двадцать.

В результате пошлины установили даже выше, чем мы просили.

На следующий день, едва я приехал на комбинат, позвонил Драганов.

– Через час будьте в Шереметьево-3, летим в Новгород.

– Валерий Гаврилович, мы за час не успеем доехать!

– Выезжайте срочно! Самолет будет вас ждать.

Мы с Мамиконяном помчались в правительственный терминал Шереметьева. Драганов нас уже ждал, Уринсона видно не было. Мы поднялись на борт.

Драганов не скрывал раздражения.

– Что в этом Новгороде делать? – ворчал он. – Вопросы-то не там решаются. Черт знает что такое...

– Валерий Гаврилович, так зачем мы туда летим? – поинтересовался я.

– Приказ президента, – отчеканил он.

– Но вроде бы Борис Николаевич распорядился, чтобы Уринсон тоже участвовал. Он к нам там присоединится? – осторожно спросил Мамиконян.

– Не будет Уринсона, – бросил Драганов. – Болен.

– Как болен? – пробормотал Мамиконян, будто бы ни к кому не обращаясь. – Я его вчера на совещании видел, он был совершенно здоров.

Драганов бросил на него красноречивый взгляд, но ничего не ответил.

Чтобы не терять время, Мушег вытащил наши расчеты, разложил на столе и принялся вводить Драганова в курс дела. Постепенно его раздражение ушло: он понял, что мы не собираемся копать лично под него, что действительно существует проблема, причем не какая-то частная, а государственного масштаба. Оценив ситуацию, он счел, что со всех точек зрения лучше ему быть с нами заодно. На завод он приехал уже совсем в другом расположении духа.

На обратном пути в самолете Драганов прямо при нас продиктовал письмо президенту. В письме он сообщал, что в соответствии с полученным указанием вместе с Бабаевым посетил мясокомбинат в Великом Новгороде, получил всю необходимую информацию, полностью разобрался в проблеме и в ближайшее же время обеспечит ее решение.

– А вы давайте прямо завтра с утра приезжайте ко мне в комитет. Обсудим детали и решим все вопросы, связанные с таможенным оформлением ввоза мяса, – предложил он нам.

– Валерий Гаврилович, – обратился к нему я, – я прекрасно понимаю, что Таможенный комитет делает свою работу, но ведь факт остается фактом: ввозят огромное количество сырья без уплаты пошлин!

– Вот об этом тоже мы с вами завтра и поговорим. Приезжайте.

Ну а Якову Уринсону его небольшая хитрость с больничным стоила карьеры. Услышав, что министр экономики таким образом пытался увильнуть от выполнения его прямого распоряжения, Ельцин взъярился и отправил его в отставку. По Москве потом ходили слухи, что Бабаев снял Уринсона. Я, конечно, далек от мысли, что его отставка – полностью моя заслуга. Наверняка промахов там хватало и до того, но наш разговор с Ельциным на заводе «Мясной двор», безусловно, стал последней каплей, переполнившей чашу.

LXXXVI

О посещении Борисом Ельциным завода группы «Черкизово» в Великом Новгороде сообщили все СМИ. Выпуски новостей на радио и телевидении открывались сюжетом о поездке президента.

– Вот! Это то самое, о чем мы говорили! – потирали руки коллеги из «Морган Стэнли». – Великолепный информационный повод, отличный промоушен – и, самое главное, очень вовремя! Прямо перед самым размещением.

Теперь, после этого триумфального визита, сомнений ни у кого не оставалось: «Черкизово» успешно пройдет IPO. Казалось, все складывается в нашу пользу.

– До IPO осталось меньше месяца. Что еще мне нужно сделать за это время? – спросил я наших партнеров из «Морган Стэнли».

– Все, Игорь, – ответили мне. – Дальше уже наша работа по оформлению всей необходимой документации. Все, что было в твоих силах, ты выполнил. Лучшее, что ты можешь

сделать сейчас, – съездить отдохнуть. Выкинь все из головы, а в начале сентября встретимся на Лондонской бирже.

Мы огромной компанией отправились на Аляску.

Лида заранее вылетела в Нью-Йорк, чтобы забрать из «Чоута» Женю и встретиться с нами в Торонто.

Мы летели из Москвы целой командой: отец, Анна Григорьевна, Геннадий Бурбулис, Женя Пантелеев с женой Леной – заняли половину салона бизнес-класса.

– Пап, зачем ты столько в ручной клади тащишь? – спросил я, глянув на его увесистый баул. – Сдал бы в багаж.

– Спокойно! – отец уверенным жестом выставил вперед ладонь. – Все предусмотрено.

Едва самолет набрал высоту и погасло табло, отец развернул бурную деятельность. Из недр его сумки на свет явились всевозможные черкизовские деликатесы. Вслед за ними – огурчики, помидорчики, свежая зелень. Подумать только – он и на рынок успел наведаться!

Из пакета с логотипом дьюти-фри он достал несколько бутылок водки.

– Вот, затарился.

– Ну, ты предусмотрительный!

– А то! – подмигнул он.

– Когда ты успел-то? Я и не видел.

– А что там успевать? Надо же запастись на дорожку.

Он позвал бортпроводницу, пошептался с ней, и через минуту ему принесли тарелки, столовые приборы, рюмки, салфетки – все, что требуется для сервировки им-провизированного стола.

– Оленька, детка, – обратился он к стюардессе, взглянув на ее бейдж. – Знаешь, кто сегодня с тобой летит?

Стюардесса с улыбкой покачала головой.

– Черкизовский мясоперерабатывающий завод – слышала?

Девушка кивнула.

– Конечно!

– Вот, это мы! – торжествующе объявил он. – Держи! Перекусите там с девочками в свободную минуту, – отец выдал ей увесистый пакет, источавший аппетитный аромат. – И пилотам, пожалуйста, передай. А мы тут сейчас поднимем рюмочку-другую за их здоровье.

И понеслось... Искусство тамады было у отца в крови – настоящий дар, иначе не скажешь. Равного ему в этом деле свет не видывал. Найдется ли в мире человек, которого он не сумел бы вовлечь в свое безудержное застолье? Мне, во всяком случае, такого видеть не доводилось. Не прошло и часа, как и Геннадий Бурбулис, который поначалу держался немного официозно, и Женя Пантелеев чувствовали себя с «дорогим Алексеем Наумовичем» не разлей вода.

Десять часов промелькнули незаметно. В Торонто мы вышли из самолета на нетвердых ногах.

Здесь я наконец встретился с Женей.

– Сыночек! Родной! Как же я соскучился!

Я обнял его, прижал к себе крепко-крепко, чувствуя родное тепло.

Здесь к нам присоединились Лариса, Маша и Люда – после защиты диплома она помчалась в Канаду навестить маму и сестру, так что к нашему приезду провела там уже пару недель. Еще пять часов в самолете – и мы в Ванкувере. Отсюда нам предстояло отправиться в круиз до Аляски на океанском лайнере – на тот момент самом крупном в мире! Ждали Сережу: он вот-вот должен был прилететь из Вашингтона.

– Да что ж такое? – беспокоилась Лида. – Нам уже в порт пора, а от него ни слуху ни духу.

Я тоже попытался дозвониться – без толку. Абонент недоступен.

– Наверное, рейс задержали. Может, еще успеет, – предположил я.

– Будем надеяться...

Но наши надежды не оправдались. К назначенному часу в порту Сережа так и не появился.

– Что же делать? – глядя на огромный белоснежный лайнер, Лида чуть не плакала. – Отменять круиз? Вдруг с ним что-то случилось? Авария?

– Лидусь, ну что ты сразу всякие ужасы выдумываешь? Вот увидишь, он скоро объявится.

Корабль уже отходил от причала, когда раздался долгожданный звонок.

– Сереженька! Сыночек! Слава богу! – выдохнула Лида. – Мы уже не знали, что и думать! Что? Рейс задержали? Папа так и предполагал. Ну, сейчас-то ты уже в Ванкувере?

Она повернулась ко мне.

– Игорь, он только что прилетел. И как теперь быть? Я схватил телефон.

– Сережа, слушай меня внимательно. Наш следующий порт – Кетчикан. Арендуй самолет и лети туда.



Так, не без приключений, мы наконец воссоединились, и наше путешествие началось. Мы двинулись на север. Ночью корабль шел, днем останавливался в очередном городе. В небольшом порту Джуно все места швартовки были заняты, мы встали на рейде. Главная здешняя достопримечательность, посмотреть на которую съезжаются туристы со всего земного шара, – национальный парк Глейшер-Бей. Северная природа поражала. Над поросшими лесом горами клубились облака, ледники сверкали на солнце – глазам больно!

– Ледники движутся, – рассказывала экскурсовод. – Огромные массивы льда медленно сползают в океан, и от них откалываются айсберги.

В абсолютной тишине при полном штиле на наших глазах многотонная ледяная громадина, оторвавшись от скалы, падала и полностью погружалась в воду, а через несколько секунд над поверхностью океана появлялась ее верхушка.

– Видимая часть – это только десять процентов объема айсберга, – поясняла экскурсовод. – А теперь представьте себе, каковы их полные размеры!

Подходить к грандиозной стене льда опасно, и наш лайнер, чтобы не повторить печальную судьбу «Титаника», встал на расстоянии двух-трех километров, но и отсюда открывался ошеломляющий вид.

Мы простояли там целый день. Зрелище завораживало. Казалось, смотреть на это чудо можно бесконечно.

Женя Пантелеев не выпускал из рук видеокамеру.

– Потрясающе! – повторял он. – Ради одного этого стоило ехать на другую сторону земного шара!

Но это было еще далеко не все. Впереди нас ждал Клондайк. Из крошечного городишки на поезде, в вагоны которого больше ста лет назад набивались старатели, нас повезли на легендарные золотые прииски. Паровоз

выпускал клубы дыма и протяжно гудел, мерно стучали колеса, вагончик немилосердно раскачивался – того гляди сойдет с рельсов. Мы словно очутились в рассказе Джека Лондона. Полотно пролегало по самому краю обрыва, под отвесной скалой текла река Юкон. Я глянул в окно и невольно отпрянул – страшновато! Ничего не скажешь, отчаянные люди населяли этот край во времена Золотой лихорадки!



Однако пора было возвращаться из конца девятнадцатого века в конец двадцатого. Наш лайнер взял курс дальше на север. Мы осмотрели несколько небольших городков на Аляске.

Подумать только! Неужели меньше ста пятидесяти лет назад это была Россия? Разве сравнишь то, что мы видим в этом, скажем прямо, захолустье, с российскими городами, даже довольно приличных размеров? Все блесит, все сверкает, все функционирует в лучшем виде! Ну почему Америка может превратить какой-то забытый

богом медвежий угол в воплощение цивилизации, а мы все никак не наведем у себя порядок? Вспоминались Чукотка, Камчатка, Сахалин – ведь рядом же все, а сплошные мрак и нищета. Эти мысли не давали мне покоя.

На борту лайнера скучать не приходилось. Чего здесь только не было! И рестораны, и кинотеатры, и казино, и бассейны, и тренажерные залы. В один из вечеров мы с сыновьями забрели в казино. Сереже и Жене играть в рулетку до сих пор не доводилось, и они меня уговорили.



– Пап, ну давай! Интересно же!

Мы взяли фишек и начали делать ставки. Мне везло: с первого же захода я выиграл сто долларов, потом еще шестьсот. Тут к нашему столу подошел менеджер и сменил крупье.

– Сереж, спроси у него, почему поставили другого крупье, – попросил я.

Обменявшись парой фраз с менеджером, Сережа объяснил:

– Говорит, так положено.

Ах вот как? Я собрал фишки и направился к кассе.

– Пап, ты что? – расстроился Женя.

– Я им не верю, – отрезал я. – Не буду больше играть.

– Да мы только во вкус вошли! Давай еще попробуем! – взмолились они оба.

– Нет. Хотите – играйте, вот вам фишки. А я ухожу.

Сережа и Женя остались и, конечно, просадили все.





Наше путешествие уже близилось к концу, через пару дней мы должны были прибыть в Анкоридж. И тут грянул гром. Геннадий Бурбулис никогда не расставался с телефоном спутниковой связи. От него я и услышал роковое слово «дефолт». На исходе воскресенья, поздно ночью, когда в Москве уже был в разгаре рабочий день, он примчался ко мне в каюту с перекошенным лицом. Одного взгляда на него было достаточно, чтобы понять — он не просто в ужасе. Он раздавлен. Уничтожен.

— Игорь, мне только что звонили из Кремля.

— Что случилось?

— Катастрофа.

Я вскочил.

— Объявлен технический дефолт по основным ценным бумагам, — с трудом выговаривая слова, произнес Бурбулис. — Принято решение о расширении валютного

коридора. По всем новостным каналам мира уже гремит.

– То есть это означает... – начал я.

– ... обрушение рубля, – закончил он фразу, хватая ртом воздух и держась за сердце.

Я судорожно искал пульт от телевизора. Так и не найдя, включил его, щелкнув кнопкой. Перескакивая с канала на канал, слушал обрывки практически одного и того же текста, постепенно осозная весь ужас произошедшего. Вместить его полностью разум был не в состоянии. Геннадий не преувеличивал: это действительно была катастрофа. В полной мере ее последствия мне еще предстояло ощутить, но уже сейчас, в первые же минуты, было ясно: все, что с таким трудом строилось столько лет, в одночасье рухнуло.

Какой удачей и я сам, и все коллеги, партнеры и конкуренты всегда считали мое умение получать долларовые – а значит, дешевые, – кредиты! Как они спасали нас! И вот теперь они же меня и погубили. Кредиты – в долларах, а доходы – в рублях. Страшнее обрушения рубля при таком положении не может быть, наверное, ничего.

Двести миллионов долларов кредита. Двести миллионов! Как все обернулось! Те, у кого кредиты в рублях, сейчас, наверное, пьют шампанское. В мгновение ока мы поменялись местами: они в выигрыше, я лечу в бездну.

А как же IPO? До него оставались считанные дни – и теперь все пошло прахом...

В глазах потемнело. Не помня себя, на негнущихся ногах я вышел на палубу. Корабль как ни в чем не бывало скользил по волнам. Опершись на борт, я подставил лицо прохладному океанскому бризу. Из ночного клуба неслась музыка, слышались взрывы смеха. Мимо, хохоча и цокая каблучками-шпильками, промчалась стайка развеселых девушек. Одна из них наткнулась на меня и, поправляя сползшую с плеча бретельку платья, принялась горячо

извиняться. Я смотрел сквозь нее невидящим взглядом и не мог понять: как это? Жизнь кипела вокруг, а мой мир рухнул. И никому из этих веселящихся людей не было до этого дела.

Только что – буквально только что! – все было безоблачно и лучезарно. Я чувствовал себя триумфатором и от всех предостережений, от всех разговоров о том, что Россия непредсказуема, только отмахивался. Как показала жизнь, напрасно. И все же весь спектакль еще впереди.





