

Александр АСМАНОВ

ПОЧЕМ ОНА, РЫБКА ЗОЛОТАЯ?

Заметки бывшего миллионера

Матушка присела на стул и боязливо зашептала: — Новое дело затеял... Порывистая душа отца Федора не знала покоя...

И. Ильф и Е. Петров. 12 стульев

Хочешь накормить старика — дай ему невод

Поводом к написанию этой статьи послужило то, что в сегодняшнем информационном российском пространстве я вновь и вновь улавливаю признаки возрождения любимого национального мифа: «Пошел старик к морю, закинул невод — и вот уже ему корыто новое, дом на Канарах и жена-олигарх». Если в период первичного накопления капитала этот миф строился на мечте взять кредит и создать кооператив, то сегодня при той же формуле несколько изменились подставляемые значения. Например, «взять грант и реализовать проект». Или просто «взять кредит и не отдавать». Во всяком случае, мы снова на переломе. А ведь в России деловая активность населения начинает расти именно в переломные моменты. При переходе власти от бояр к самодержцу. При свержении самодержца и всенародной мечте о справедливом обществе. При развале недостроенного справедливого общества и переходе к жизни «по понятиям». При ликвидации «понятий» и возврате к централизованной власти (что, собственно, сейчас и происходит)...

Осторожнее, дамы и господа: эти моменты новых надежд на личное благосостояние далеко не всегда оправдываются. Еще точнее — почти никогда не оправдываются. В особенности если надежды базировались на ничем не подтвержденной уверенности в собственных силах, реализоваться которым мешает только несовершенство власть предержащих. Ах, как знаком нам этот рефрен, звучавший при Брежнев на кухнях страны от Москвы до самых до окраин: «Да если бы мне только дали, я бы уже завтра стал миллионером!» Помните? Вот-вот...

Александр Махмутович Асманов родился в 1958 году в городе Ступино Московской области в семье художников. Образование высшее (факультет журналистики МГУ). Фрилансер (художник, дизайнер, фоторепортер, переводчик, журналист, поэт). На общественных началах — главный редактор журнала «Россияне». Член нескольких общественных российских организаций. Член Творческого союза художников России и Международного союза художников (IFA) с 1977 года. Публиковался как журналист во многих российских и зарубежных периодических изданиях. Из наиболее заметных: «ЛГ», «Труд», «Московский комсомолец», «Cosmopolitan», «BOSS», «Экономические стратегии», «Власть и политика» и др. Автор двух поэтических книг. Живет в Москве.

90-е годы XX века, которые нынче принято именовать «лихими», стали на самом деле всенародной «проверкой на вшивость», или, говоря более литературно, «тестом на соответствие собственным амбициям». Частное предпринимательство наконец разрешили. Государство в виде исполинской золотой рыбки высунуло свою огромную голову на поверхность и громогласно спросило: «Чего вам надобно, граждане?»

И граждане начали поспешно загибать пальцы.

Сперва была суета. Потом волны. Первая волна шила джинсы и пекла пирожки. Вторая брала в управление платные туалеты, наполняя их райскими ароматами контрафактных дезодорантов. Третья открывала кафе. Четвертая закупила баулы и поехала за товаром в ближнюю Европу. Потом пошли проекты посложнее: выпустив миллионными тиражами календари с обнаженными девушками, новый издательский бизнес перешел на любовные романы и «астрологию». Стартовали закупки запрещенных ограничениями КОКОМа (англ. Coordinating Committee for Multilateral Export Controls, CoCom) компьютеров и периферии. Попутно энтузиасты искали «красную ртуть» и вырабатывали «альфафетопротеин», а финансисты горных регионов осваивали игру в «авизовки».

Честно говоря, на первых порах это было даже весело. Карикатурные бандиты, увешанные золотыми цепями и совмещавшие красные пиджаки от «Армани» с вьетнамскими шлепанцами и спортивными штанами, не столько пугали, сколько изумляли. Они брали кого-то под «крыши», но в 99 % случаев это были те коммерсанты, которые сами себе создавали проблемы: либо не возвращали долги, либо «кидали» партнеров, либо на первые же заработанные деньги строили особняки и затаривались «шестисотыми мерседесами». Кстати, даже в те времена сразу заработать на особняк и «мерседес» было нереально. Можно было только слегка сжулить. Ну а это, естественно, привлекало внимание «альтернативных структур».

Постепенно определились и стали выпуклыми главные типы нового отечественного предпринимателя — они сформировались по нескольким критериям, главными из которых были:

- а) отношение к чужой частной и государственной собственности;
- б) уровень первичных запросов;
- в) готовность к незаконным операциям;
- г) владение начальными знаниями о предмете бизнеса;
- д) наличие административного ресурса;
- е) регион и отношение социума к предпринимателю.

Можно при желании поискать и другие критерии, но именно эти стали определяющими. Сегодня, листая свой деловой блокнот того времени, я констатирую следующую печальную статистику: 50 % тех, с кем мы начинали в одно и то же время, погибли по разным причинам. Еще 30 % уехали за кордон, чтобы не попасть в предыдущие 50 %. Реально улучшили свое финансовое положение (имеется в виду — на долгосрочный период) не более 5 %. Около 1 % очень круто подняли свой статус. Остальные вернулись к исходному состоянию, потеряв то, что удавалось быстро нажить.

В связи с этим мне стало интересно, как именно реализуется отечественная частная предпринимательская инициатива и в чем ее отличие от европейской или американской предприимчивости. И вот что надумалось.

Прежде всего, постсоветский россиянин не имел (и по сей день еще до конца не выработал) понимания причинно-следственной связи между благосостоянием и трудом, который на это надо затратить. Любой доход соседа, превышающий свой собственный, наш соотечественник воспринимает либо как несправедливый поцелуй капризной Фортуны, либо как результат жульничества или воровства. Иного не да-

но. Можно на его глазах влезть в долги, покупая необходимое оборудование, можно истоптать ботинки в поисках рынков сбыта, можно день и ночь отстреливаться от «крыш», но если в конце концов ты получишь доход, сосед скажет, поцокав языком: «Везет же некоторым...» И займет у тебя до получки, чтобы никогда не отдавать, ибо, по его мнению, «Бог велел делиться». Причем именно с ним.

Помню, случай привел меня однажды в вотчину одного известного российского миллионера, который собирался в тот момент баллотироваться в президенты. Кандидат был из той плеяды новых отечественных олигархов, которым на самом деле не принадлежало ничего из записанного на них имущества. Он был «Фунтом», которому предстояло отрабатывать свои доходы чуть позже — когда наступит непредвзятая ревизия. Однако компенсация была большой, и потому жил он безбедно, даже роскошно. Я шел по двору его предприятия и вдруг увидел, как сын бизнесмена катается на своем навороченном электрическом автомобильчике. Представьте: вокруг бетонный трехметровый забор с колючкой и камерами. Голый асфальтированный двор без единой травинки. Мальчик едет, а за ним трусцой следуют два охранника и нянька. Что и говорить: счастливое детство. Однако и это входит в функционал папиной деятельности. Чем круче бизнес, тем больше вокруг решеток. Либо сразу, либо потом. И даже если деньги наживаются нечестным путем, это все же путь больших усилий. И не самых приятных эмоций. Возникает вопрос: а всякий ли готов к такому кардинальному изменению собственной жизни?

Второй нюанс отечественного делового менталитета относится больше к самому начальному этапу становления бизнеса. На этом этапе, кстати, больше всего и ломается хребтов. Тут все дело в магии слов и наименований. Зарегистрировавший собственную фирму человек, беря в банке первый кредит, не чувствует себя должником. Он считает, что стал бизнесменом, а взятое взаймы воспринимает как заработанное и принимается это тратить на предметы первой необходимости: улучшение транспорта, имиджа, жилья и прочих «оков империализма». Один из моих знакомых, например, озаботился безопасностью и купил себе где-то списанный БТР. Этот монстр года два стоял на входе в его офис, располагавшийся на Беговой улице в Москве. Чтобы не приставала милиция, на борту машины трафаретом написали слово «Киносьемочная». Когда бизнесмен разорился, БТР перешел к следующему владельцу.

Конечно, немалую роль в российской деловой среде сыграли разного рода жулики и аферисты. Как выяснилось, если предполагаемый партнер в первых переговорах настаивает на том, что он человек кристально честный, надо сразу сворачивать разговор. Все равно будет пытаться обжулить. Считается, что слегка обворовать успешного предпринимателя — не грех, а небольшая приятная шалость. Даже если он тебе платит зарплату, всемерно превышающую средний уровень по стране. Мне пришлось быть свидетелем того, как полиграфическое ПТУ, где преподавателям платили оскорбительный государственный мизер, радостно подписало договор о сотрудничестве с рекламной фирмой. Фирма обеспечивала учебное заведение коммерческими заказами, а исполняться эти заказы должны были в виде учебной практики. Всем было выгодно: бизнесмены получали дешевую полиграфию, а полиграфисты — выгодные заказы. Договор расторгли через два месяца. Ни один заказ не был выполнен в срок. Причина простая: приходившие в ПТУ со стороны люди просили, например, отпечатать для них визитки. И платили натурой — водкой. Или давали сколько-то рублей лично в руки печатнику. И тот снимал со станка заказ, который гарантировал ему пару сотен, так как заказ «для дяди», а халтура — «для себя». Бред? Ну, конечно. Только этим бредом заполнено все наше пространство...

Нет, я не виню так называемых простых людей за их хитроватость и необязательность. В конечном счете они обжуливают самих себя, а понятия рабочей чести растворились за 70 лет социализма практически начисто. Но я знаю мастеров, которые даже в условиях конверсии занимались исключительно своим собственным делом. Переходили туда, где станки еще крутились, и работали. И что интересно — они и сейчас неплохо живут. Не слишком зажиточно, но неплохо.

Многое в нашем государстве принято списывать на «тяжкое наследие». Сперва царское, потом социалистическое, а потом либерально-демократическое. Особенно хочется поговорить о пресловутом «коллективизме». Это когда человек опаздывает на работу или приходит на нее пьяным, а на упрек отвечает возмущенно: «А вот Васька вчера еще больше опоздал, еще круче поддал, а ему ничего». Привычка оправдывать собственную никчемность чужой никчемностью — это наша болезнь. Она есть и в бизнесе, и у исполнителей. Хоть умри, не усовестить. В своей фирме я когда-то вывесил объявление: «Коллективно нельзя быть: умным, живым, беременным, честным, добрым, богатым. Это все индивидуальное. Ответить будет каждый сам за себя. Чужая вина не оправдание собственной». Действовало. Но слабо.

«Хочу быть столбовою дворянкой»

Россиянам вообще свойственно отвлекаться на яркое и соблазнительное. Подмигнувшая девушка может стать причиной ДТП. Танцующие в рекламе Вероника Кастра с Леной Голубковым привлекут лохов к Мавроди. Бутылочное стекло на индийском пляже даже искушенные российские туристы покупают как драгоценные камни. Кто больше пообещал, тот и депутат. У кого круче тачка, тот успешнее в бизнесе. Это не только отечественная черта, но у нас она принимает порой особенно трогательные формы. Ведь при социализме яркого и соблазнительного было мало — или за него сажали. А потому мы любим все сразу и в одном флаконе. Даже если оно туда не помещается. Наши девицы на турецком или египетском пляже даже днем выходят в полной боевой раскраске и на каблуках. Все это потом стекает по щекам и придает им вид индейцев на тропе войны, но девушки не смущаются. Пара снимков сделана, а там хоть трава не расти. Будет что показать подругам, чтоб полопались от зависти.

На соблазнительное отвлеклись многие наши нувориши, когда в Россию стали приезжать и отправлять факсы иностранцы. В начале 90-х для нас каждый приезжий с акцентом был заведомым миллионером. Под пустые слова зарубежным аферистам давали без расписки миллионы. Еще бы — обещали-то миллиарды. Сын одного из директоров московских заводов загнал в Нигерию 300 000 долларов, чтобы, заплатив налоги, получить доступ к мифическому многомиллионному счету в местном банке. Когда мы с ним поехали поискать, куда делись деньги, встретили в той же Нигерии двух российских бизнесменов, которые приехали туда продавать вертолет. У них его запросили по факсу. Парни купили вертолет и отправились в Африку. Бизнес не получился: местные пояснили, что в текст факса «вкралась ошибка». Оказывается, им нужен был самолет. Хорошо еще, что сам вертолет оставался пока в России, а то б они его видели...

Смех смехом, однако отвлечения дорогого стоят. Иллюзия собственного богатства при получении кредита, иллюзия собственной силы при найме «крыши» для разборок, иллюзия собственной оборотистости при воровстве вагона с повидлом — все это вещи не просто глупые или нечестные, они еще и смертельно опасны. Один

бывший журналист, не отличавшийся особенной смелостью в обычной жизни, стал предпринимателем, заработал свои первые деньги и решил нанять охрану. Не для безопасности — для храбрости. В результате однажды он заехал вместе с охранниками на свой склад, где застал в лоскуты пьяного кладовщика. Кладовщик был агрессивен, но имея по сторонам двух амбалов, наш герой начал алкашу что-то жестко выговаривать. Будь он один, скорее всего, промолчал бы и утром просто уволил пьяницу. А тут — «Остапа понесло». В какой-то момент посредине выволочки кладовщик достал припрятанный пистолет (они тогда у многих были) и дважды выстрелил. Один из участников конфликта отправился надолго в тюрьму, а второй — в могилу. Вопрос: оно того стоило?

Или другой пример. Известная компания по производству изделий из дорогого меха, штаб-квартира которой располагалась в Санкт-Петербурге, пригласила меня на переговоры. В процессе беседы с генеральным директором, протекавшей в теплой дружеской обстановке за рюмочкой коньяка, в кабинет вошел радостно возбужденный заместитель генерального. «Нам сказочно повезло! — почти выкрикнул он. — Вот уж удача так удача!» — «А что случилось?» — поинтересовался шеф. «Нам обещали прислать вагон каракуля, но по ошибке пришел вагон с соболем. Представляешь, сколько наварим?!» — объявил зам. Генеральный побледнел: «Разгружать еще не начали? Нет? Тогда срочно опломбируйте и отправляйте обратно!» Слава богу, у него было больше ума, чем у заместителя, и умереть за вагон дорогого меха он не хотел. Но ведь будь на его месте заместитель, в ближайших номерах питерских газет появилась бы очередная заметка из криминальной хроники: «Застрелен в собственном особняке...»

Ошибки в свою пользу наш бизнесмен воспринимает как подарок судьбы. Ошибки в чужую расценивает как промах Фортуны, который необходимо срочно и жестко устранить вместе с тем, кому «повезло». Недостроенные пятиэтажные особняки в пригородах больших городов России — это как раз памятники таким «ошибкам». Из них можно собрать небольшой город. Кстати, именно на разнице менталитетов в бизнесе была основана одна афера, которую в 90-е годы провернули российские жулики в Роттердаме. Каким-то образом они получили доступ к компьютеру, управлявшему распределением грузов в голландском порту, и догадались просто переадресовывать контейнеры в другие порты уже на свое имя. Когда афера вскрылась, голландцы были в ступоре. Им никогда в голову не пришло бы ничего подобного: для них покуситься на святая святых бизнеса равно попытке проковырять дырочку в дамбе, предохраняющей страну от наводнения. А нашим не важно. Нашим нужен контейнер.

К сожалению, многие российские особенности в предпринимательстве основаны на отсутствии корней и наследственных правил. Два поколения, выросших без капитализма, — это серьезный ущерб процессу. Питерский автор кулинарных книг и профессиональный повар Николай Ковалев рассказывал мне когда-то, что его прадед владел перевозом на речке, через которую шли обозы с товарами из России в Украину и обратно. Прадеда называли «Копейка с возу». Он держал цену за свои услуги истово, и когда его неразумные дети предлагали повысить плату за услуги переправы, корил их: «Как вы не понимаете. Сидит в Сибири купец и считает, сколь ему обойдется перевозка. Там гривенник, тут пятак, и моя переправа — копейка. Подсчитает все заранее и обоз отправляет. А тут я цену подниму. И не сойдется у него расчет. Разве ж так можно?!» Эх, нам бы те традиции. Но на то, чтобы они установились, потребовались века. А вот сломать их мы позволили за жалких 70 лет.

В царской России была достаточно внятная структура социальных отношений. Еще городничий у Гоголя говорит своему подчиненному: «Не по чину берешь!» Даже

взятки регламентировались: кому и по сколько давать. Но когда к власти пришли бывшие лакеи (вот только не надо про рабочих и крестьян, ладно?), все кардинально изменилось. Лакей изначально не готов жить на то, что зарабатывает. Он всегда хоть немного приворовывает. И лакейский менталитет победил: страна начала жить имитациями. «Имидж все!» — этот слоган приторно-химического «Спрайта» придуман еще в 1917 году. Страна хотела выглядеть зажиточной и благополучной. Лакеи заставили оболваненных рабочих и крестьян пахать куда безжалостнее, чем это делали бывшие господа. Правда, и результаты впечатляли. Однако уже к 30-м стало понятно, что хозяйствовать запросто не получится. И стали сажать — то есть отправлять на бесплатные рабские работы. И как бы ни набирала обороты экономика, рабство было ее фундаментом. Рабство и жульничество — в государственном масштабе.

Ну и откуда, скажите, было взяться понятиям о честном бизнесе? «Не украл — не заработал» — этот принцип проводился в жизнь первыми предпринимателями последовательно и неуклонно. О последствиях никто не думал: хотели результата любой ценой, здесь и сейчас. Помню, как регистрировал свой кооператив. Рядом со мной сидел парень, и к нам подошел человек из райкома ВЛКСМ. «Господа, — сказал он, — есть предложение по закупке и перепродаже большой партии компьютеров. Кто хочет заработать? Только там есть некоторые нюансы. Нужна смелость и решительность». Я посмотрел контракт и вернул его комсомольцу. «А что так?» — разочарованно спросил тот. «Не хочу покидать Россию, — ответил я. — А после реализации этой схемы отсюда надо будет бежать далеко и надолго». Мой сосед оказался более сговорчивым. Его имя потом стало широко известным, а года через три он поспешно уехал за рубеж. Пробовал вернуться еще через десять лет, но и тогда не вышло. Зато... Зато заработал. Может быть, получает от этого удовольствие, а может быть, спрашивает себя: «Зачем я тогда согласился?»

«Хочу быть владычицей морскою»

В бизнесе мало безопасных ниш и периодов. Самым спокойным является тот момент, когда первоначальный капитал уже накоплен, процесс отлажен, поставщики работают, а тотальная текучка кадров позволила набрать человек 10–15 надежных исполнителей. Доходы при этом стабильны и разумны, рост не значителен, спады не фатальны. Но остановиться на таком радостном этапе способны очень немногие. Чаще всего — в особенности в тех областях, где обороты зашкаливают — просто делать деньги становится уже неинтересно. Хочется большего. Управлять небольшим коллективом надоедает, и душа просит масштабов. Это тоже черта характера, более свойственная наследникам лакейской психологии. Гнуть других, чтобы забыть о собственной незначительности. Мало, очень мало среди рвущихся к власти нуворишей людей действительно на власть способных. Куда больше бездарных и наглых хапуг, мечтающих не столько о реальной власти, сколько обо всех ее возможных аксессуарах. О машинах с мигалками, о спецпайках (или элитных супермаркетах), об особняках с прислугой, о возможности вершить судьбу любого, кто попадает на пути. Более всего этим людям нужны блеск, зависть и безнаказанность. Без этих трех составляющих их жизнь попросту утрачивает смысл.

У меня когда-то сменились два заместителя. Один пошел искать большего в систему «Менатепа», а второй просто проворовался. Оба с неброским образованием. Оба с амбициями. Оба нечисты на руку. В те времена они были мальчишками,

а сегодня... Сегодня один сидит в Правительстве России, а второй управляет крупной телекоммуникационной компанией. Я помню их молодыми. Они были разными, но их объединяло рвение «небесплатно услужить». И, по возможности, что-то стянуть из плохо лежащего. Сегодня они реализовались: оба стали «владычицами морскими». Вот только Золотая Рыбка у них все-таки, к счастью, не на побегушках...

Были и те, кто хотел в услужение саму Рыбку. Во власть — в главную власть — рвались и из бизнеса, и из криминала (который, по сути, тоже бизнес, только со знаком «минус»). Но вот это заканчивается плохо. Практически всегда. И, наверное, в этом есть какая-то правда: деньги у власти — это не про Россию. И даже вообще не про империю. Власть в империи воспринимается как «божественное соизволение», а не купленная должность. А уж финансы империи — это пожалуй-ста. Тогда народ спокоен: в случае чего царь-бессребреник «своих защитит». Исключение на глобусе есть, но это исключение гуманностью не отличается: ни внутренней, ни внешней, что бы там ни говорили про «оплот свободы». И вообще, они еще в подростковом возрасте. Посмотрим, как оно дальше сложится... В России смертность среди олигархов повышается по мере сближения с властными структурами. Некоторые отделяются утратой яиц Фаберже, кто-то переезжает из столичных градоначальников в отдаленные фермеры, но большая часть развоплощается. Такая вот нехитрая магия...

«Оставьте хоть корыто!»

Главный принцип сохранения заработанного в России — никогда ничего не копить, даже и «на черный день». Во-первых, «белого дня» у нас пока еще, по сути, так и не было. Мы еще ждем, когда развиднеется. Во-вторых, скачки курсов, деноминации и прочие игры Центробанка обращают все накопленное, по меткому выражению Ильфа и Петрова, «в порошок». В-третьих, банки имеют свойство лопаться при накоплении необходимой для их учредителей суммы. В-четвертых, хранить деньги в наличности в темном и сухом месте тоже бессмысленно: шила в мешке не утаишь. Ну и наконец, законодательство наше пользуется все более частым решетом для просеивания частных капиталов, так что не только миллион долларов, но и миллион рублей сегодня — уже повод для беспокойства.

Когда-то мой собственный бизнес был издательским. Мы издавали справочники — литературу, которая всегда востребована в любой новой и даже уже хорошо сформировавшейся семье. Кулинарные книги, переводные издания по домашнему рукоделию, пособия по ремонту, занятиям оздоровительной физкультурой и даже верховой езде — все это хорошо принималось рынком и расходилось пугающе большими тиражами. Мы не задирали цены, качественно оформляли каждую книжку, продавали все через распространителей по подписке. Когда-то наша сеть продаж охватывала почти всю территорию бывшего Союза. Несколько справочников мы сами издать не успели — грянуло подорожание бумаги, и наш потребитель уже был не в состоянии платить ту цену, которая делала изданное рентабельным. Авторы получили благословение и отправились в другие издательства: их книги стали успешными, а некоторые и сегодня переиздаются. Наш успех заключался в знании и понимании рынка, качестве и оперативности. Однако настала пора расставаться. Штат тогдашнего издательства был невелик: вместе с водителями в нем было не более 15 человек. Совокупный тираж всего нами изданного подошел к 10 000 000 экземпляров. И мы мирно и спокойно расстались, довольные друг другом и даже слегка расстроены необходимостью далее жить каждому своей

жизнью. Со многими тогдашними своими соратниками я и сегодня перезваниваюсь. Но... не со всеми.

Одно из распространенных заблуждений российского предпринимателя, делающего первые шаги в бизнесе: «Я так тоже смогу!» Речь идет о попытках клонирования удачных проектов. Причем зачастую это происходит тогда, когда инициаторы проектов уже считают, что пора заканчивать. Вот тут и приходят те, кто «принимает знания».

Из близко знакомых мне людей клонировать мой бизнес попробовали трое. Результат: не просто «не получилось», а потери того, что ранее было накоплено. Продавались машины и даже квартиры. И казалось, что вот-вот еще немного, и удача улыбнется. Не улыбнулась. Ибо ни о какой удаче в бизнесе и речи нет: в нем работает только трезвый и точный расчет, а поправки вносит степень циничности того, кто рассчитывает. Можно заработать больше, заплатив меньше работникам или сэкономив на качестве. Можно не отдать кредит, отсудив проценты. Можно вообще открыть левую фирму, набрать на нее предполат и подставить под разбирательство специально нанятого «Фунта». Но это все уже не совсем бизнес, согласитесь... Чем-то это совсем другим пахнет...

Сохранить нажитое — дело сложное. Нужно и вовремя остановиться, и деньги вложить так, чтобы они превратились в реальные долгосрочные ценности. И никогда больше не обращать свой взор к тому, что становится твоим реальным благосостоянием. Не надо, например, закладывать квартиру ради получения нужной оборотной суммы. И т. п. Если соблюдать это правило, то после того, как Золотая Рыбка «уйдет в синее море», что-то все-таки останется. Старику, например, стоило корыто и дом записать на себя. А должности пускай бы набирала старуха. Тогда лишившись статуса, их семья сохранила бы некоторое движимое и недвижимое имущество.

Подводя итоги

Я очень люблю стихотворение Александра Левина «У самовара». Иронично и немного грустно он пишет о дворовой компании, которая в 90-е разлетелась, чтобы сделать себе новые судьбы. И только Маша так и осталась сидеть у самовара как символ чего-то вечного и незыблемого в нашей жизни. Молодежь посмотрит на меня с презрением: нашел что приводить в качестве эталона! Однако я хочу напомнить старый анекдот о негре, лежащем под пальмой, и американце, который учил его жить.

— Ты вот тут валяешься и ждешь, когда на тебя банан свалится, — возмущался американец, — а мог бы бизнес делать!

— А зачем? — удивился негр.

— Ну как же! Ты бы построил фабрику, продавал бананы, богател!

— А зачем? — снова спросил негр.

— Ну так у тебя было бы много денег, и ты мог бы потом спокойно валяться под пальмой и ждать, когда на тебя банан свалится...

Вообще говоря, деньги — это вовсе не зло. Злом чаще всего становится отношение к ним. Неумение желать и следовать своим желаниям. Например, я в детстве более всего мечтал объездить весь мир. Когда я начал зарабатывать, ни о каких дальних поездках — а уж тем более о достопримечательностях и музеях в других странах — речь не шла. Максимум: комната для переговоров и обед-ужин в ресторане. «Самолет — переговоры — ресторан» — это стандартная формула путешествий

для бизнесменов. Некоторые от отчаяния покупают себе бунгало где-нибудь в экзотической стране и спьяну выбрасывают непослушную команду яхты за борт. Но, сами понимаете, такие жесты делаются не от хорошей жизни и не от душевного равновесия. Да и вообще попытка российской экспансии в Европу и далее, озаменованная скупкой земель, замков, яхт и самолетов, и сейчас носит несколько истерический характер. Когда либералы впадают в тоску по поводу эмбарго на ввоз элитного сыра, я задумываюсь: давно ли они научились держать нож в правой, а вилку в левой? Нувориш всегда криклив, в особенности если его лишают какого-то аксессуара. Но на то они и нувориши: они обеспечивают оборот денег в малоликвидной области товаров «премиум-класса». А разработка таких товаров продвигает науку и технологии. Тут третьего не дано: прогресс двигают либо комфорт, либо оружие. Уж лучше пусть комфорт.

Сейчас вновь приходит пора для бизнеса. Он становится возможен, причем на новом уровне: при относительно стабильных правилах игры, значительно понизившейся коррупции, изменившемся в правильную сторону отношении к внешним эффектам. Однако чтобы потом не обвинять государство и власть в том, что они тебя «подставили», «ограбили» и «лишили», лучше изначально просчитать желания. Когда я оставил бизнес, выяснилось, что мои поездки по миру участились в десять раз, причем большая их часть оказалась бесплатной. Я работал журналистом, репортером, консультировал чужие проекты и посмотрел наконец весь глобус со всех сторон. Причем хватило времени и на музеи, и на общение с простыми людьми, и на «рыбку половить». Сейчас меня не заставят снова погрузиться в мир, где все завязано на цифрах. Я это пробовал и больше не хочу. Возвращение к обычной интересной жизни было похоже на выздоровление после тяжелой болезни, которая чревата горячечным бредом. У Каверина в «Двух капитанах» есть такая строчка: «...такого приятного бреда, как во время испанки, у меня не было никогда». Что ж, бизнес — та же испанка, и его бред весьма приятен. Так и кажется, что перед тобой огромное синее море возможностей, из которого торчит голова симпатичной Золотой Рыбки, вопрошающей: «Чего изволите, гражданин?»

Вот только оплата этого бреда — жизнь. И другая валюта не принимается.