



АМИР БЕК

# ЛОГИСТ

ИЛИ  
ФИШКИ НЕТВОРКИНГА

**Амир Бек**

# **Логист или фишки нетворкинга**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=39287738](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=39287738)*

*ISBN 9785449372352*

## **Аннотация**

Кочевник на генном уровне, пережив развал союза, отправляется грызть китайский гранит науки в столицу Поднебесной, где начинает свой терновый путь в погоне за «Китайской мечтой» на посреднических услугах в начале «нулевых». Увлеченный транспортной логистикой, посредством нетворкинга он идет к своей мечте – стать профессионалом своего дела и побороть жизнь «по средствам». Удастся ли ему при нескончаемых неудачах, не опустить руки, и все же стать логистом с большой буквы.

# Содержание

Предисловие	5
Помогайка	7
Каргошник	57
Конец ознакомительного фрагмента.	78

# **Логист или фишки нетворкинга**

**Амир Бек**

© Амир Бек, 2018

ISBN 978-5-4493-7235-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Предисловие

Книга, которую вы держите в руках, называется «Логист или фишки нетворкинга». Несмотря на то, что понятия этих слов – стары как мир, они по сей день являются актуальными, и, по-моему, взаимосвязанными. Эта книга о том, как парень, отправившийся за своей мечтой в Китай, благодаря своему нетворкингу из обычного «помогайки» во время своего студенчества в дальнейшем становится логистом с большой буквы.

Для кого же написана эта книга? Прежде всего, для тех, кто прожил в Китае – поностальгировать, для тех, кто профессионально связан с ним: кто помогает больным, сопровождает туристов, профессионально переводит бизнесменам при закупе, и кто занимается отправкой всего того, что было куплено обычным туристом или бизнесменом. Для тех, чья жизнь зависела от заработка предоставленных вышеперечисленных услуг. И конечно, для тех, кто просто планирует поехать в эту страну с многотысячной историей.

В книге приведены многочисленные методы, способы, приемы или просто фишки эффективной работы по созданию сети деловых контактов. Чем их больше, тем мощнее сеть, тем успешнее решаются любые деловые и личные вопросы. В ней также подробно описано, как устроен транспортный бизнес на территории Китая. По сути, все это о том,

что нужно знать начинающему логисту. Несмотря на профессиональную направленность истории, она также ориентирована и на читательскую аудиторию, которая не имеет отношения к логистике вообще, но кому будет интересно узнать о Китае, о том как можно и нужно жить в нем, ну, и, конечно, как же без любви – история любви на расстоянии...

Каждый человек имеет в своей жизни мечту, но не каждому дано в жизни увидеть её. Эта повесть о молодом человеке, который сумел прикоснуться к мечте, пока только к чужой, но этим сумев сделать один большой шаг навстречу к своей. Прочтите эту книгу до конца и может быть Вы тоже приблизите свою Мечту.

# Помогайка

*Самое тяжелое китайское проклятие гласит:  
«Чтобы ты жил в эпоху перемен»*

– Эй, длуга, купи классофки, пасматли такой фасон ннн-лавися? – предложила мне невысокого роста девушка, с черными под горшок постриженными волосами, на удивление, с большими для китайянки глазами, когда я присел на стульчик возле ее бутика в ожидании сокурсников, которые устроили себе воскресный шопинг.

– Нет, не надо, денег нет! – ответил я ей сумбурно по-китайски, отмахиваясь рукой.

– Как это, нет денег?! Ты же лавовой<sup>1</sup>, – переключилась продавщица на китайский язык.

– И что, раз лавовой, значит, денег много, по-твоему?! – буркнул я.

– Вон смотри, цепочка у тебя на шее какая! Из белого золота или пойдй даже из платины, наверное! Смотри, какая толстая, с мой палец будет, – продолжала донимать китайянка, поднося свой мизинец к моей цепочке, – такая драгоценность на шее и денег нет? – напомнив мне приставучих цы-

---

<sup>1</sup> Лаовай – кит. (может быть пренебрежительным понятием) иностранец, человек из другой страны чаще европейской внешности, который не понимает или плохо понимает по-китайски и с трудом ориентируется в обычаях и порядках повседневной жизни Китая.

ганок, предлагавших погадать по руке в детстве на базаре. Я каждый раз поражался, наблюдая за тем, как же все-таки ловко они умели использовать свой корявый русский язык, торгуя вещами.

– Это подарок девушки, – с грустью в голосе ответил я, резко одёрнувшись от ее приставленного пальца.

– Ну вот, девушка, наверное, тоже где-то здесь шопится. Попроси ее, пусть купит тебе новую пару кроссовок! – не отставала она.

– Она умерла! – отрезал я.

Китаянка замерла на мгновение, закрыв ладонью свой рот. Я вздохнул с облегчением, с мыслью, что, наконец-то, отстала. Но нет же, через некоторое мгновение, не принимая мой завуалированный отказ, перешагнув через эту преграду, она как истинный «продажник», продолжила свой натиск с состраданием в голосе:

– Друг, назови свою цену, любую – отдам!

Невольно посмотрев на нее хмурым взглядом, я произнес:

– Двадцать юаней.

– Хорошо, на, вот бери, – завернув в черный пакет, китаянка передала мне в руки в обмен на валюту.

Мы оба были в выигрышном положении, и остались довольны: я дешевым приобретением, благодаря жалостной трагедии, придуманной мною на ходу, а она, в свою очередь, при любом раскладе имела свой барыш.

И так происходило день ото дня у этой и у многих других

продавщиц товаров и услуг, променявших свои родные края на непонятное будущее в столице мира. Мы были похожи в этом плане, я, как и они приехал в столицу Поднебесной в надежде на светлое будущее.

Будучи рожденным в Советском Союзе, после его распада я рос уже в независимой стране в эпоху перемен. Детство прошло в сплошных переездах: после развала СССР это был переезд из одной страны в забытый колхоз на исторической родине, затем в поисках хорошей жизни в провинциальный городок на юге Казахстана, оттуда – в областной центр и, наконец, в столицу, которую вскоре перенесли в другой город. Эти постоянные переезды вызывали массу новых перемен в моей жизни и в основном не самых приятных. Поэтому, наверное, эти перемены дали стойкий инстинкт выживания, который, и помогает мне преодолевать все препятствия на своем жизненном пути.

Недаром наш народ называли номадами, кочевниками. И у всех нас есть ген кочевника в крови. Я даже не знаю, благодарить ли мне за это мой «ген кочевника», или же это просто чисто человеческий прагматизм, но мое кочевье продолжилось дальше. И вот я студент выпускного курса университета столицы Поднебесной. Почему именно Китай? На тот момент я основывался только одним весомым аргументом: дешевое по сравнению с остальным зарубежным миром, но сердитое китайское образование. Как ни крути, но сегодня человек с зарубежным дипломом у нас на про-

странстве СНГ, почему-то располагается на ступеньку выше.

Такая уж нам выпала доля: жить в эпоху перемен. Нам посчастливилось увидеть прогресс от виниловой пластинки на дедушкином патефоне, кассеты, которые крутили наши отцы на ручках, экономя заряд батареек в плеере, до флэшек, которые заменили у нас практически все. При этом каждый понимает, что эти перемены не только в наших судьбах и в истории нашего Отечества, но и в нашем сознании. Хотим мы того или нет, но для большинства из нас переориентация сознания стала залогом выживания в этом, на сегодняшний день, маленьком мире. Эта новая перемена дала возможность мне стать субъектом выживания в то время, когда окружающий мир обрушивал ежедневно на меня лавину информации, и оказаться в столице Поднебесной, которая насчитывала, тогда более шестнадцати миллионов жителей. Город с миллионами лиц и настроений, поразительным образом сочетающий в себе суетный ритм современной жизни и далекие отголоски западных ценностей без какого бы то ни было ущерба для собственных традиций. За более чем 3000-летнюю историю этот противоречивый и загадочный азиатский мегаполис несколько раз исчезал с карты и отстраивался заново, причем каждый раз все с большим размахом. Безликие спальные районы, словно из советского прошлого, пронзающие облака и ослепляющие ночной подсветкой небоскребы, живописные средневековые хутуны<sup>2</sup> –

---

<sup>2</sup> Хутун – тип средневековой китайской городской застройки, околоток.

в современной столице поднебесной нашлось место всем архитектурным стилям и эпохам. Город, одним словом, изобилдовал красивыми парками, фешенебельными небоскребами и достопримечательностями старины.

Поднебесная стала центром мод всего. Производство развивалось, практически со всего мира слетались коммерсанты разного формата и уровня. Благодаря их сделкам рос экспорт товаров, которые надо было доставлять до пункта назначения посредством быстро развивающихся высокоскоростных автомагистралей, сетей железных дорог, фидерных<sup>3</sup> каналов.

По выходным, в свободное от учебы время, я частенько выезжал в центр Пекина, где был расположен район рынков под названием «Ябаолу», который помещался почти в центральном квартале, в ту пору считавшемся центром всего китайского торгового мира. Это оживленная и хорошо знакомая жителям бывшего Советского Союза торговая улица. Товары именно с этой улицы были представлены на рынках СНГ.

«Белая волна эмиграции»<sup>4</sup>, связанная с приходом боль-

---

<sup>3</sup> Feeder (фидер) – местная морская линия для грузоперевозок на небольшие расстояния либо перевозки негабарита или контейнеров от/до порта погрузки на океанское судно.

<sup>4</sup> Бѣлая эмигра́ция (Русская эмиграция первой волны) – наименование волны эмиграции из России, возникшей вследствие событий почти шестилетней Гражданской войны (1917—1923).

шевиков<sup>5</sup> в России, в начале XX века осела в этом районе Пекина. По слухам тогда район считался неблагополучным. Проституция, кражи были обыденным явлением на «Ябаолу». И несмотря на то, что сейчас этот район очень изменился внешне – стал более цивилизованным, эта часть города по-прежнему пользуется дурной славой. После развала Союза вначале 90-х район «Ябаолу» пережил второе рождение, а экономика стран СНГ нечего было предложить своим гражданам. И тут нахлынула вторая волна иностранцев – «челноков»<sup>6</sup> с клетчатыми сумками – символом эпохи 90-х годов – в частном порядке начали приезжать для закупки товара.

В основном район был запружен так называемыми «татами»<sup>7</sup> из Азербайджана, которые попутно занимались также ресторанным и развлекательным бизнесом. «Нувориши»<sup>8</sup>, крупные и мелкие, росли как грибы после дождя; были и те, кто быстро прогорал. Я приезжал сюда для того, чтобы от-

---

<sup>5</sup> Большевики – радикальное крыло (фракция) Российской социал-демократической рабочей партии после её раскола на фракции большевиков и меньшевиков.

<sup>6</sup> Челнок – из сленга 90-х гг. XX в., мелкий торговец, закупающий товары в регионах, где они дешевле, и реализующий там, где дороже.

<sup>7</sup> Таты (варианты названий – кавказские персы, закавказские персы) – иранский этнос, проживающий в Азербайджане и России (преимущественно на юге Дагестана).

<sup>8</sup> Нувориш (от фр. nouveau riche – новый богач) – быстро разбогатевший человек из низкого сословия.

править через фирмы «Карго»<sup>9</sup> в страны СНГ свои мелкие грузы, купленные на интернет-площадках Китая, параллельно провести «маркетинг на местности» по новинкам и стоимости отправки этих новинок. Ну и, совмещая полезное с приятным, устроить праздник желудку, поностальгировать о доме, жадно уплетая за обе щеки блюда русских ресторанов.

Стремительная жизнь мегаполиса подстегивала меня узнавать больше о мире бизнеса, а интернет открывал мне возможность поглощать все новое. Стремясь быть в тренде в обществе и в предпринимательском мире, всегда взвешивал, с кем и о чем надо говорить. Старался не высказываться особо категорично ни о ком и ни о чем, держа свое мнение только при себе, основываясь на принципе: «Язык мой – враг мой», поэтому старался пользоваться им изящно и в исключительных случаях. Но в то же время не переставал общаться с людьми и заводить новые знакомства, пренебрегая их социальным статусом или даже дурной репутацией, общался, одним словом, со всеми. Политика и экономика привлекали меня с детства. Хотя, именно то, что я не был приверженцем каких-либо движений, не являлся ни сторонником, ни противником того, что творилось в мире на тот момент, помогало мне оценивать трезвым взглядом все эти перемены, происходящие, как в Китае, так и в остальном мире.

---

<sup>9</sup> Карго – компания, предоставляющая комплекс услуг по поставке импортируемых грузов под ключ.

Всякий здравомыслящий человек рано или поздно понимает, что деньги в нашем мире – практически все. Добродетель и возвышенные идеалы, конечно, имеют свои ценности, в исторической перспективе, но в повседневной жизни именно деньги позволяют нам перебиваться изо дня в день, а их нехватка бросает нас под безжалостные колеса той же истории. И чтобы не быть жертвой этих колес, я старался успевать зарабатывать на посреднических услугах, параллельно грызя китайский гранит науки.

Заработок мой основывался на посреднических услугах. Я был, своего рода, универсальным солдатом: помогал с поиском и закупом того или иного товара, но в основном был гидом, переводчиком, сопровождающим. Люди приезжали разные: кто-то на лечение, кто-то, чтобы закупить товаров для дома, а кто-то на сделку с заводом. На этот же раз меня попросили сопроводить женщину, которая прилетела на лечение.

В аэропорту выход пассажиров, помимо меня, ожидали и другие «помогайки»<sup>10</sup>, среди них были, как китайцы, так и студенты СНГ. Все, кому удавалось заполучить клиентов среди пассажиров, схватив сумку, чемодан или рюкзак, деловито и решительно уводили свою добычу в нужном им направлении. Для меня эта картина была привычной, поэтому,

---

<sup>10</sup> *разг.* Общепринятое понятие на территории КНР, которым называют людей, предлагающих свои услуги в качестве переводчика, носильщика, охранника, и т.д..

не отвлекаясь на происходящее вокруг, я продолжил караулить своих гостей.

Через некоторое время из-за дверей показалась инвалидная коляска, в которой сидела крупная женщина, с медными волосами под каре, и с забавной схожестью лица с мультяшным пингвином. Тамара, белолицая, с зелеными глазами тучная особа, прилетела с грыжей в спине. Такое плачевное состояние женщины несколько не смутило меня, а наоборот, направившись к ним навстречу, сразу же начал прикидывать с какими трудностями мне придется столкнуться при сопровождении.

– Здравствуйте, Тамара, – поприветствовал женщину в кресле, протягивая ей свою руку.

– Привет, Бек, – она ответила с улыбкой в ответ, как будто была давно знакома со мной, – это Гуля, моя помощница, – указала раскрытой ладонью на девушку, стоявшую рядом с ней.

– Бек, – кивнул я дружелюбно, – очень приятно, – давайте дальше я, – предложил свою помощь, взяв за ручки кресла.

Конечно, Бек – это мое неполное имя, это лишь его начало, но с момента своего рождения я слышал всегда только эту короткую часть. Сначала ласковое от бабушки с дедушкой в совковое время<sup>11</sup>, потом эта же часть перешла плавно на улицу к друзьям и приятелям в лихие девяностые<sup>12</sup>. Ино-

---

<sup>11</sup> Период СССР

<sup>12</sup> Лихие девяностые – пропагандистско-литературное клише, негативно харак-

гда мне кажется, что если кто-то назовет мое полное имя, то я даже не соображу сразу о ком идет речь.

Через несколько минут прохладный воздух внутри терминала сменился тяжелым теплым притерминальной зоны, который был заполнен гулом моторов такси, свистками контроллеров движения подъезда. В этом аэропорту не было назойливых хейчы<sup>13</sup> – только официальное такси. Несмотря на всю суматоху и немаленькое количество народу, все движение было гармонично упорядоченно. В плане порядка, есть чему поучиться у этой страны. Когда каждый четко выполняет свои обязанности, как винтик в механизме швейцарских часов, тогда вся система находится в бесперебойном порядке.

Пройдя эту суматоху на проезжей части, мы зашли в крытый паркинг, где нас ждал мой шифак<sup>14</sup>. Мы с Гулей помогли сесть Тамаре в машину, пока водитель укладывал сумки и инвалидное кресло в багажник. Как только машина оказалась на скоростной аэропортовской магистрали, мои гости сразу обратили внимание на беззвёздное небо.

– Это смог или пасмурно? – слышался голос Тамары сзади.

---

теризующее и рассматривающее с негативной стороны период истории постсоветских стран 1990-х годов.

<sup>13</sup> Хейчы – кит. разг. частник, бомбила.

<sup>14</sup> Шифак – кит. Шифу – универсальный позывной практически каждого так или иначе квалифицированного рабочего в Китае. Будь то пекарь или столяр, ремонтник кондиционера или ассенизатор, в данном контексте – таксист.

– Смог, – ответил я.

– Мрачно, наверное, жить без звезд...

– Есть такое, вот так и живем без романтики, – улыбнулся я.

Несмотря на то, что столица находилась в северо-восточной части страны, город изобиловал растительностью, как в тропиках. Конечно, она не была природной, над этой разноцветной красотой основательно работал муниципалитет города, но даже она не спасала город. Ехали молча, и лишь приглушенная музыка играла в магнитоле машины.

– Как долетели? – повернувшись с переднего сиденья, прервал я тишину стандартным послеполетным вопросом.

– Да, нормально, – со вздохом ответила Тамара, – терпимо, в общем, – повернувшись с окна в мою сторону. – Ты давно здесь?

И тут опять до боли знакомые вопросы, на которые я отвечал на автомате, не задумываясь:

– Год языковых курсов, и два магистратуры...

– Тяжело, наверное? – продолжила Тамара.

– В начале было, а сейчас уже нормально...

– А язык тяжелый? – подключилась Гуля.

– Разговорный не сложный, – начал я по отработанной схеме диалога, который воспроизводился мною уже сотый раз. – У них грамматика простая: нет будущего времени, нет ни спряжений, ни склонений, порядок слов в предложении прост. А вот письменность – это отдельная тема, о которой

можно говорить бесконечно, но главная проблема для нас в том, что китайский – язык тоновый.

– В смысле?

– Это значит, что одно и то же слово, произнесенное с разной интонацией, может значить совершенно разные вещи.

– Я слышала иероглифов у них много, а сколько надо знать, чтобы спокойно учиться в университете, – снова подключилась Тамара.

– Спокойно? – усмехнулся я, – ну, в среднем тысяч пять достаточно.

– Ого, немало! – удивились они в один голос.

– Для этого, наверное, надо днем и ночью зубрить? – продолжила Тамара.

На что, я просто улыбнулся, ведь основная масса иностранных студентов из стран СНГ прожигала свою жизнь от сессии до сессии. Обычно собирались либо в квартирах, либо в комнатах общежития, убивая свое драгоценное время за игрой в карты, видеоигр или балуясь алкоголем и легкими наркотиками. Хотя, кампусы университетов, которые кардинально отличались от ВУЗов постсоветского пространства, имели все для того, чтобы как-то занять наших студентов для положительного развития.

Китайские студенты же кардинально отличались от всех нас. На фоне жесткой конкуренции при столь многочисленном населении, мало того, что с первых лучей солнца занимались на лужайках кампуса, громко проговаривая вслух

заученные текста, в то время, когда наш брат еще нежился в постели, они еще и после занятий роем вылетали из своих общежитий и оккупировали все спортивные площадки. Остальная же часть скапливалась в библиотеках, оборудованных по последнему слову техники. Может быть, этот контраст был из-за того, что наши жили в более удобных условиях, по сравнению с их китайскими сокурсниками, которые жили по восемь человек в комнате общежития с площадью в восемнадцать квадратных метров. Среди иностранных студентов тоже была маленькая гроздь ботанов, которые обычно оккупировали все кафетерии в округе; кто-то готовил презентацию на ноутбуке, кто-то читал книгу, кто-то делал уроки, параллельно попивая ароматный кофе, но таких можно было по пальцам пересчитать.

– Ты посмотри, какие хорошие дороги у них тут! – подметила Тамара, – развязки такие крутые.

– Полвека назад Китай был одной из самых отсталых стран в этом плане, – ответил я, наблюдая, как сплетаются между собой дороги, словно змеи. – Но потом ситуация сменилась, по-моему, в 80-е годы, тогда появился даже лозунг «Если мы хотим разбогатеть, то нужно сначала строить дороги».

– Железная логика, не поспоришь, – со вздохом сказала Тамара вполголоса.

– Сегодня по статистике они строят дороги по семьсот пятьдесят метров в час.

Они не переставали удивляться от услышанных слов и увиденного за окном.

– Мы далеко от центра? – снова подключилась Гуля.

– Только что мы сменили аэропортовскую магистраль на четвертое кольцо, в данный момент едем по северной части города. Улицы города сориентированы по сторонам света и от центра расположены кольцевые дороги, поэтому в нем довольно тяжело заблудиться.

– Ух-ты, какое здание необычное? – восхитилась Гуля, ткнув указательным пальцем в стекло.

– Это, Гуля, олимпийский стадион, также известный, как «Птичье гнездо», я права, Бек? – обратилась Тамара ко мне.

– Да, все верно, мы проезжаем олимпийские объекты. Следующее здание, второй главный объект – это водный куб, где проходили соревнования по плаванию. Само здание немного футуристическое, но вход в традиционном китайском стиле.

– А вот это здание на факел похоже, – продолжала Гуля по-деревенски.

– Похоже, но это не совсем факел.

– Да? А что это в таком случае? – удивилась Тамара, – по мне так тоже факел!

– На самом деле, это комплекс зданий, ассоциирующий с китайским драконом, который состоит из шикарного отеля, штаб-квартиры Ай-Би-Эм и трех жилых домов.

Тем временем наша машина подъехала к раздвижным во-

ротам гостиницы. Объехав фонтан из белого мрамора посреди парковочной зоны, машина остановилась у главного входа. Тамара решила сама пойти, и пока водитель с Гулей разгружали багаж, мы с ней направились к стойке регистрации.

– Чем я могу вам помочь? – спросила в стандартной форме сотрудница гостиницы.

– Спасибо! – поблагодарил я по-китайски водителя, дав ему сотню.

– Да, я бронировал двухместный номер, – продолжил я, переключившись на сотрудницу гостиницы и передавая два паспорта.

– Минутку...

Регистрация не заняла много времени, через пару минут мы уже были в номере гостиницы.

– Бек, нам бы денег поменять, – обратилась ко мне Тамара.

– Да, конечно, можем это сделать в банке, но там обычно очереди, или, давайте мне, я завтра по пути заеду на рынок и обменяю у менял, – ответы были готовы практически на любой запрос, все было отработано до мелочей.

Я поселил их в трехзвездочной гостинице, неподалеку от больничного комплекса Военно-воздушных сил Китая, для удобства в передвижении. Пока женщины располагались в номере, я вставил в телефон Тамары купленную сим-карту для связи, и, договорившись, во сколько завтра заехать за ними, оставил женщин отдыхать после длинного перелета.

– Бек, подожди, – окликнула Тамара, – предупреди доктора Лю, что мы уже прилетели и завтра собираемся к нему, – продолжила она, передавая телефон через Гулю.

– Я уже созванивался с ним предварительно, завтра в девять утра он ждет нас у себя в кабинете, – остановил я своим ответом Гулю, улыбаясь.

– Ну, ты посмотри на него, молодец! – восхитилась Тамара.

В больнице, где ждал нас доктор Лю. Как обычно, на первом этаже царил хаос. Очереди возле регистратуры, в аптеки рядом с ними, толпы людей, ожидающих лифты, такие же толпы выходящих из них.

Мы поднялись на лифте на шестой этаж. На этаже был холл для ожидания с выставленными в ряд железными сидениями, на которых, изредка поглядывая на табло с меняющимися цифрами, ждали пациенты своей очереди. Обычно некоторые доктора принимали по живой очереди, которая начиналась с его кабинета. Понятие индивидуального приема отсутствовало, то есть все пациенты и их сопровождающие, могли столпиться в кабинете доктора и наблюдать за осмотром. Но когда зашли мы, доктор Лю встал и попросил остальных покинуть кабинет и закрыл дверь, оставив только нас троих. Проблема уже предварительно обсуждалась с доктором. Он попросил предоставить имеющиеся снимки компьютерной томографии, которые он вставил на подсвечивающее табло. Внимательно осматривая снимки,

параллельно делал записи в карточке больного. В кабинете царил тишина, затем он оторвал глаза от карточки и встретился с нами взглядом. Это был прямой и честный взгляд человека, уверенного в себе и с уважением относящегося к другому.

– Сейчас пройдете на процедуры, после поедете домой, и проделаете несколько последующих процедур дома, и так каждый день, хорошо? – хриловато тихим, но отчетливым голосом произнес доктор на своем пекинском диалекте.

У китайского языка несколько диалектов, которые отличаются настолько, что жители разных провинций зачастую не могут даже поддержать разговор на бытовые темы. Чтобы решить эту проблему, в 1955 году властями был введен официальный язык, за который приняли северный диалект путунхуа – пекинский диалект. Выбор был обусловлен тем, что носители северной ветви диалектов составляли 70% населения страны. Однако в силу того, что большую часть населения страны составляют крестьяне, диалекты продолжают активно существовать.

– Хорошо, – кивая, ответил я.

Тамара с Гулей смотрели то на доктора, то на меня, то друг на друга с непонимающим взглядом.

– Бек, что он говорит? – спросила Тамара.

– Нам необходимо пройти в другой кабинет на процедуры, и доктор выпишет препараты для домашних процедур, и так каждый день, – я быстро перевел слова доктора Лю.

– И сколько таких каждых дней? – продолжала тревожно спрашивать Тамара.

– Доктор Лю, извините, а сколько дней будут длиться процедуры? – задал я доктору тот же вопрос по-китайски.

– Все зависит от того, как быстро пойдет на поправку пациент. Обычно курс составляет неделю, через неделю мы сделаем новые снимки и посмотрим на состояние, там видно будет, – отвечал доктор, продолжая делать записи, не поднимая глаз.

Через некоторое время в кабинет зашел молодой человек в белом халате. Скорее всего, это был студент-практикант, который сопровождал нас в процедурный кабинет, где уже другой доктор попросил Тамару снять верхнюю одежду и лечь на бок лицом к стенке. Через несколько минут он вынес огромный шприц, заполненный каким-то непонятным сливочного цвета веществом. Тамара лежала, отвернувшись, и не видела длины иглы этого шприца. Но мы с Гулей стояли с ужасающим видом, переживая за последствия.

Стон Тамары в момент, когда доктор вонзил эту маленькую иглу, дал знать о перенесенной боли. Но он был мгновенным, что удивило меня, и я снова был поражен, насколько сильной была эта женщина. Я даже не представлял себе, как повел бы себя сам, при таком уколе, ведь эта длинная игла наводила ужас при одном только виде. После укола, доктор попросил полежать минут двадцать до тех пор, пока блокада сделает свое дело. В процедурном кабинете снова

воцарилась тишина. Гуля стояла рядом с кушеткой, на которой тихо лежала Тамара, я рылся в своем телефоне, время от времени посматривая на обоих. Ровно через двадцать минут вернулся доктор и сказал, что можно вставать и ехать домой.

– По-китайски понимаешь? – спросил он меня.

– Да, – кивнул я в ответ.

– Вот медикаменты: эти мешочки через час-полтора смочите в кипяченой воде и прикладывайте к местам пункции, вот эти заваришь и дашь настояться два-три часа, после принимать внутрь каждый час, понял? – объяснил доктор, ожидая от меня ответа на свой вопрос.

– Хорошо, сделаем, – ответил я доктору, собирая медикаменты в пакет.

Вернувшись в номер гостиницы, Тамара спросила у меня, о возможности снятия квартиры в аренду.

– Такое тут не практикуется, обычно сдается с минимальным сроком в три месяца, – объяснил я.

В этот момент меня посетила мысль, почему бы не сдать квартиру друга, за которой я присматривал во время каникул. Быстро прикинув все за и против, предложил этот вариант Тамаре. Долго не думая, она попросила Гулю собрать вещи и готовиться к переезду. Тем временем я попросил шифака заехать за Тамарой через час, а сам отправился на квартиру, вызвав знакомых мне аишек<sup>15</sup> для ее уборки.

---

<sup>15</sup> Аишка – кит. служанка, уборщица.

Услугами аишек пользовались практически все. Они за небольшую плату вымывали апартаменты до блеска, стирали белье, занимались глажкой. А некоторые за дополнительную плату даже приловчились готовить блюда нам знакомой кухни.

Когда шифак привез Тамару, аишки заканчивали свое дело.

– Ну, вот ваши апартаменты, здесь кухня, там туалет, – провел я небольшую экскурсию по квартире. – Единственное, нет питьевой воды, но это поправимо, – продолжал я, вытаскивая телефон, чтобы заказать бутылку воды с ближайшего магазина, – Здравствуйте, будьте добры нам пару бочек воды, четвертый дом, второй подъезд, квартира семнадцать ноль один.

– Воду доставят через несколько минут, будут еще какие-нибудь пожелания? – с улыбкой обратился я к Тамаре.

– Надо сказать, Бек, вы тут недурно устроились, – ответила Тамара, располагаясь удобней на диване, взглядом окидывая гостиную квартиры, отличающейся от совковых планировок.

Квартира эта была площадью в сто квадратных метров с двумя отдельными спальнями, обставленная гарнитуром в стиле модерн, выглядела несколько отличимо от тех, что были на пространстве СНГ, с белыми стенами, но, в общем приятно. В зале висел на стенке большой жидкокристаллический телевизор, и была игровая приставка – что бы-

ло некой роскошью по тогдашним понятиям. Квартиру украшали и другие вещи: большой аквариум с золотыми рыбками, что являлось символом благополучия и благосостояния, несколько прекрасно расписанных кувшинов из китайского фарфора.

– А что у них ванной нет?! – удивленно спросила Гуля, наполовину «вынырнув» из санузла.

– Как это? Ванной нет? – спросила Тамара с небольшой паникой в глазах.

– Я сам еще не встречал ванную в Китае, – улыбнулся я в ответ, – обычно висит душевая лейка, и вода стекает в отверстие в полу для слива.

– Странно..., – буркнула Тамара.

– Ну, все, отдохайте, чуть позже заеду, привезу что-нибудь поесть или купить вам продукты, сами приготовите? – вопросительно посмотрел я то на Тамару, то на ее помощницу.

– Наверное, так будет лучше, – протянула руку Тамара в сторону Гули, – Давай, черкани ему список необходимых продуктов, а ты, Бек, скажи, сколько денег надо, – закончила, раскрывая молнию сумочки и вытаскивая деньги.

– Хм, я даже не знаю, давайте поступим иначе, я куплю на свои, а потом, по чеку посмотрите, сколько вышло, и вернете мне, – ответил я, с небольшим усилием натягивая на ноги кроссовки.

Сопровождая Тамару, я параллельно отработывал посту-

пающие запросы. С первых дней моего приезда в Китай на мою голову посыпались запросы друзей и родственников: «найди то, купи это, отправь то». Поначалу делал это бесплатно, но по мере увеличения количества запросов я стал добавлять свою маржу. Как говорили многие посредники на «Таобао»<sup>16</sup>: «Дай человеку денег, и он потратит их на себя, дай человеку „Таобао“, и он потратит эти деньги на меня» Благодаря сарафанному радио, запросов поступало все больше и больше, давая мне возможность заработать на карманные деньги, чтобы «не зависеть от дяди».

Одним из первых моих постоянных клиентов стал мой старый знакомый Борис, который когда-то работал с моей матерью в одной фирме. Он ненадолго задержался в этой фирме. Нажив небольшой капитал на откатах, и имея контакты поставщиков и уже свою клиентскую базу, он решил отделиться.

В этот раз ему нужны были рации бренда «Кирусан». В мою задачу входило: найти эти рации дешевле, чем у поставщика, закупить необходимое количество и отправить Борису. Понятно было, что поставщик накручивает и зарабатывает неплохо на своем иностранном клиенте. Поэтому я решил обратиться к нему же, но попросил сделать заказ вместо меня одного из своих знакомых китайцев, как для внутреннего рынка. Таким образом, цена на товар становилось

---

<sup>16</sup> Таобао – кит. интернет-магазин, ориентированный на конечного потребителя.

в разы меньше, чем на экспорт. Переговоры были успешными, и я уже считал свою маржу на закупе. Товар можно было отправить посредством фирмы «Карго», но я решил заработать еще и на доставке. Воспользовавшись связями прошлых лет, созвонился с бывшей одноклассницей и соседкой по дому, которая была стюардессой авиакомпания. В первое время моего пребывания в Китае, благодаря ей я часто получал посылки из дома. Договорившись о передаче товара через экипаж по аналогичной схеме, я ждал от нее дальнейших указаний. Данная услуга была не бесплатной, но пользовались только определенные люди. У стюардесс зарплата небольшая, и они не отказывались от дополнительного дохода от так называемой «шабашки» на стороне. А я пользовался этим частенько, отправляя домой небольшие посылки или подарки, которые не принимались в Карго, а если даже и принимались, то был большой риск потери в связи с их небольшими габаритами. Багаж экипажа в то время не досматривали по прилету, поэтому с уверенностью отправил товар, не боясь таможенного досмотра. Все шло гладко, до тех пор, пока меня не разбудил ночной звонок Бориса:

– Здорово, спишь?

– Салам, ты чего так поздно? – спросил я спросонья.

– Друг, груз не дошел! – недовольно буркнул Борис.

– В смысле? Как не дошел?

– Девочка, говорит, что ее багаж не пришел, ну как-то так, – с отчаянием в голосе продолжал Борис.

– Сейчас я разужнаю все и тебе перезвоню, – ответил я, до сих пор не понимая, что и как так произошло.

Я судорожно начал набирать стюардессу, но телефон ее был отключен, затем снова позвонил Борису.

– Борь, а девочка случайно не рядом?

– Когда тебе звонил – была, а сейчас уже нет.

– Тьфу ты, у нее сотка выключена, хорошо, что она сказала?

– Как прибудет багаж, так я получу свою посылку, что-то тип того.

– Ну ладно, ты не переживай, я буду названивать ей, уточню детали, потом сообщу, – обнадежил я Бориса.

Как оказалось, багаж стюардессы ошибочно остался в аэропорту вылета. По прилету она заявила о потере в службу «Lost & Found», которая, в свою очередь, провела мероприятия по обнаружению багажа, и уже следующим рейсом коробка с рациями была отослана в аэропорт Алматы. Далее авиакомпания благополучно доставила коробку уже по указанному стюардессой домашнему адресу Бориса, после чего я спокойно вздохнул.

Спустя несколько дней получения лечения у доктора Лю, состояние Тамары начало улущаться. Она потихоньку начала выпрямляться в теле, уже спокойно могла сидеть, но ходить без боли пока не получалось. В один из вечеров я позвонил Тамаре и предложил поужинать.

Вход ресторана пекинской утки, который находился в по-

лучасе езды, неподалеку от площади Тяньаньмынь, на улице Ваньфудзинь, был исполнен в виде ворот в китайском стиле. Ворота были расписаны синими и красными цветами. Войдя в ресторан, сразу же ощущаешь густой восточный колорит. В фойе, прямо перед входом висит черная доска с золотыми иероглифами – «Цюаньцзюйдэ» – популярная сеть ресторанов пекинской утки. С потолка свисают красивые фонари в старинном стиле, потолочные балки изукрашены красочными картинками, красные колонны с вырезанными на них цветами создают впечатление изысканности и парадности. Гостей всегда встречают девушки в черных костюмах с прикрепленными рациями на боку:

– Добро пожаловать в ресторан пекинской утки, – поприветствовали они нас, кланяясь, как один.

– Вы бронировали столик, господин? – одна из них обратилась ко мне.

– Да, бронь на имя Бека, – ответил я.

– Будьте добры, следуйте за мной. – повела она нас с протянутой рукой перед собой, указывая направление.

Через несколько минут мы оказались в большом зале, в котором практически все столики были заняты. От оказанного при входе обслуживания на высоком уровне, мы вошли в этот зал с ощущением почетных гостей.

– Я не стал бронировать отдельную кабинку, хотел, чтобы вы окунулись в местную среду, посмотрели на то, какого кушать в китайском ресторане, – обратился я к Тамаре, на пол-

тона выше, пытаясь перекричать гул от разговоров, чавканья посетителей ресторана и звона посуды.

– И правильно сделал, – ответила Тамара, тоже прикрикивая, показав мне знак рукой с поднятым большим пальцем.

– Наверное, слышали об этом блюде?

– Да я слышала, но не пробовала еще, – ответила Тамара, оглядывая ресторан.

– Одно из наиболее распространенных и популярных во всём мире китайских национальных блюд, до сих пор сохраняющее актуальность, появилось в эпоху правления императоров династии Юань. В 1330 году личный врач императора – талантливый медик по имени Ху Сыхуэй – впервые подробно описал рецепт приготовления пекинской утки и опубликовал его в своём научном труде, посвященном здоровому питанию. Кстати, это исследование считается первой в истории диетологии полноценной книгой о здоровой пище.

Пекинская утка была по достоинству оценена китайскими мандаринами и со временем стала традиционным блюдом не только на столе у императора, но и у представителей высшей аристократии Поднебесной. По легенде, оно обладало магическими свойствами, а императрица Цзи-Си даже делала специальную маску для лица, приготовленную из пекинской утки, которая, по мнению царственной особы, обладала омолаживающими свойствами. Впрочем, какие именно части птицы прикладывались к лицу – не уточняется.

Согласно другой версии, блюдо из обычной домашней ут-

ки, приготовленное особым способом, появилось в Китае в минскую эпоху. Тогда при дворе императора состоялся грандиозный конкурс среди лучших поваров Поднебесной. Сотни мастеров кулинарного искусства боролись за право удовлетворить тонкий гастрономический вкус своего императора. Среди всевозможных медвежьих лап и акульих плавников мандарин выбрал обыкновенную утку, выращенную в специальных условиях и приготовленную по рецепту, привезенному из провинции Шаньдун.

Так или иначе, утка по-пекински оказалась наиболее предпочтительной для утонченного вкуса китайских владык и их вельмож. Со временем блюдо перекочевало на столы простых китайцев и в настоящее время является одним из характерных блюд богатейшей китайской национальной кухни. Блюдо представляет из себя утку, натертую медом, которую сейчас привезут и будут разделявать на наших глазах, – я начал свой заученный текст о блюде – в идеале утку готовят примерно два дня, сначала ее нагнетают воздухом под кожу, затем запекают в печи перед приходом гостей на дровах из вишневого дерева.

В этот момент официантка принесла на блюдце запеченные шкурки в сахаре.

– Эти ломтики шкурки предназначены для почетного гостя, – начал крутить стеклянную столешницу в сторону гостей, взяв палочками одну дольку, и закинул в рот, – попробуйте, очень вкусно.

– Слушай, во рту тает! – воскликнула Тамара.

Тем временем повар с белым чепчиком в отглаженной форме черно-белого цвета привез утку на каталке. Поприветствовал гостей, наклонившись, и начал разделывать утку, а официанты начали раскладывать дополнительные компоненты блюда.

– Утку разделывают на восемьдесят или сто двадцать тонких ломтиков и каждый обязательно с кусочком шкурки, – продолжал я громко свой рассказ о блюде, напрягая свои голосовые связки.

– Ты смотри, как мастерски разделывает, – заметила Тамара.

– Сейчас я вам покажу, как ее едят. Это мандариновый блинчик, – я виртуозно вытащил два блинчика из деревянной круглой тары с помощью палочек, – в него накладываете кусочки утки, обмакивая в сладкий соус, добавляем молодой лучок, огурцы и все это заворачиваете вот таким образом, – закончив процедуру, я передал готовый продукт своим гостям.

– М-м-м, как вкусно! – воскликнула Тамара с закрытыми глазами.

– Приятного аппетита, – пожелал я своим гостям, продолжая дальше заворачивать блинчики.

Стол постепенно начал заполняться яствами китайской кухни. Все, что было подано на стол, не совсем отличалось по вкусу от привычной для гостей еды. Но каждое блюдо

имело свою изюминку, так как я знал, будучи не в первый раз в этом ресторане, что нужно заказывать, чтобы не испортить аппетит и в то же время оставить неизгладимые воспоминания о китайской кухне.

– Бек, почему ты выбрал для учебы именно Китай? – спросила Тамара.

– Мой отец говорил мне: «У нашего народа есть два великих соседа – это Россия и Китай, поэтому нам необходимо знать языки и культуру этих народов». Русский язык у нас с детства, а теперь вот изучаю китайский. И потом, Китай – удивительная страна. Истории Китая несколько тысяч лет. Это родина древнейшей цивилизации. Богатство и разнообразие культуры Китая не имеет аналога. Даже древний Египет или же древняя Греция несопоставимы с Китаем. Бумага, порох, шёлк, компас и многое другое имеют начало отсюда. Здесь живет народ, который начав дело, обязательно доводит его до логического конца. Могу привести, как пример, Великую Китайскую стену, строить её начали в 221 году до нашей эры, закончили в 1644 году протяженностью почти девять тысяч километров. То есть строили две тысячи лет. Говорят стену видно с космоса. Она является одной из чудес света. Её строил народ, который не знал, что такое поесть досыта, хотя богатство и разнообразие китайской кухни, тоже не имеет себе равных в мире. Распространенное приветствие «Чигуолы ма» или «Ни чифань лы ма» переводится, как «Вы поели?». Здесь, находясь среди них, я понял, что

нельзя до конца познать этот народ, но что этот народ познал, что такое жизнь, это однозначно. Тамара, вы тоже восточная женщина и наверняка знаете поэта и бунтаря, большого любителя вина и женщин Омара Хайяма.

– Да, Бек, конечно я его знаю и знакома с его творчеством.

– Так вот, я хочу напомнить одно из его четверостиший:

*«Кто понял жизнь, тот больше не спешит,  
Смакует каждый миг и наблюдает,  
Как спит ребенок, молится старик,  
Как дождь идет, и как снежинка тает.»*

Это он об одном человеке, а я хочу сказать о целом народе – китайцы это народ, понявший и познавший жизнь, который точно не спешит, как и их национальный символ – дракон, и который не только смакует, но и ценит каждый миг. И как мне кажется, в этом заключается секрет феномена современного китайского экономического чуда.

– Да, Бек, с тобой я смотрю не соскучишься. В ответ на один простой вопрос ты прочитал целую лекцию об этой стране и её народе, и даже выболтал их национальный секрет, – пошутила Тамара.

– Просто вы задали тот вопрос, на который я и сам толком не знал ответа, но теперь я, кажется, и сам стал понимать – почему.

– Хорошо, Бек, с этим вопросом вроде разобрались. Конечно, на первом месте сейчас это мое здоровье, но лечебные

процедуры занимают только два часа времени в сутки, и хотелось бы остальное время тоже провести с пользой для себя. Я разговаривала с лечащим врачом, кстати, он, оказывается, знает английский язык, он мне сам посоветовал ежедневно посещать одно достопримечательное место Пекина. Ты сможешь рассказать, какие места нам лучше посетить и чем они примечательны? Про Великую стену ты уже рассказал, это было интересно узнать. Если ты так же расскажешь и о других достопримечательностях, я смогу составить график посещений этих мест.

– Историческая ось «север-юг» включает в себя главные достопримечательности: от алтаря Неба на юге она ведет к площади у Врат Небесного Спокойствия, далее к императорскому дворцу и Угольному холму, а затем до Барабанной башни и Колокольни на севере. Но честно говоря, я хотел бы больше послушать вас, Тамара. Кто вы, чем живете, чем занимаетесь. Если я сейчас начну рассказывать, даже вкратце, о достопримечательностях Пекина, то получится, что весь вечер говорить буду только я. Это какой-то бенефис мой получается.

– Обо мне мы всегда успеем поговорить, Бек, у меня секретов нет. Просто я впервые в Китае и, как назло, в инвалидном кресле. Даст Бог, я снова встану на ноги, и тогда разговор будет совсем другой, а пока все-таки лучше мы с Гулей послушаем тебя, тем более ты и рассказчик, оказывается, великолепный.

– Да, Бек, нам действительно интересно тебя слушать, – подхватила слова Тамары Гуля.

– Ну что ж, вы сами запросились, только у меня есть одно условие, мы заказали столько еды, а вы даже не все попробовали, тем более я уже рассказал, что такое еда для китайца, поэтому кушайте и слушайте.

Подождав, пока Тамара с Гулей попробуют ещё несколько блюд, я продолжил рассказывать:

– Пекин, по-китайски Бэйдзин, переводится буквально, как «Северная столица» и входит в число четырёх древних столиц Китая. На протяжении истории Пекин был известен в Китае под разными названиями. Поэтическое название Пекина – Яньдзин, буквально «Столица Янь», здесь даже выпускают пиво под этой маркой. Все, кто впервые попадает в Пекин, начинает знакомство с площади Тяньаньмэнь, являющейся самой большой площадью в мире. И посещения Запретного города, который на протяжении многих веков является главной резиденцией могущественных правителей Китайской империи. Вход в Запретный город был разрешен только членам императорской семьи, простых граждан, пойманных на территории города, казнили. Помимо покоев императора и членов его семьи, здесь действовали библиотеки, театры, залы для торжественных церемоний. Особое очарование комплексу придают великолепные императорские сады, уединенные беседки и таинственные скульптуры. Но я бы посоветовал вам начинать с храма Конфу-

ция. Конфуций символ мудрости Китая. Он прославился, как Первый учитель Поднебесной империи. Его философия последние две тысячи лет является главной идеологией китайского государства.

– Интересно, почему ты предлагаешь начать именно с храма Конфуция? – тут же прервала мой монолог Тамара, – Ты, что увлекаешься философией?

– Нет, конечно, какой из меня философ, но быть, жить в Китае и не прочитать просто для себя трактаты Конфуция это, наверное, будет нонсенсом.

– Так, становится интереснее, – сказала Тамара – Что же ты почерпнул из этой философии, что понял? Ведь прошло более двух тысяч лет, неужели все ещё актуально, хотя, мудрость во все времена актуальна.

– Вы правы, Тамара, и вы точно нашли определение, простыми словами суметь донести всю глубину человеческой мысли – это не каждому дано.

– Бек, может, ты помнишь, какие-либо изречения Конфуция, которые тебя особенно зацепили? – спросила, в свою очередь, Гуля. – Если можно, парочку.

– Да, боюсь, что обыкновенный ужин перейдет в философский диспут.

– Мы не собираемся с тобой дискутировать, ты сам нас заинтриговал. Мы все слышали про Конфуция, но почему-то никогда не задавались вопросом: в чем же его мудрость, и в чем секрет долговечности его философии.

– Тамара, его секрет, скорее всего, в простоте и точности изложения мысли. По крайней мере, нельзя сравнивать с философией европейцев, опусы которых перестаешь понимать со второй страницы. Хотя такие имена, как Спиноза, Шопенгауэр, Ницше, тоже всегда на слуху. Взять хотя бы того же Аристотеля, учителя Александра Македонского. А вот в чем мудрость, это вы сами, наверное, поймете из его изречений. Начнем с самого простого: «Если плюют в спину, значит, ты впереди». Как можно сказать ещё проще?

Неожиданно Тамара и Гуля громко засмеялись и захлопали в ладоши.

– Да, действительно, куда ещё проще, – сказала Тамара. – Давай еще чего-нибудь такого. Мы тебя слушаем, вернее, слушаем Конфуция.

– Ну что ж, ещё один простенький: «Не тот велик, кто никогда не падал, а тот велик – кто падал и вставал», «Можно всю жизнь проклинать темноту, а можно зажечь маленькую свечку». Ну как? – Я оглядел молчавших Тамару и Гулю. – Ещё?

– Конечно, конечно, продолжай!

– «Единственная настоящая ошибка – не исправлять своих прошлых ошибок». Будем усложнять? – спросил я.

– Да, да, давай еще, пожалуйста.

– «Счастье – это когда тебя понимают, большое счастье – это когда тебя любят, настоящее счастье – это когда любишь ты», «Три вещи никогда не возвращаются обратно – вре-

мя, слово, возможность. Поэтому не теряй времени, выбирай слова, не упускай возможность».

Я сделал паузу и продолжил:

– Предлагаю на этом закончить, из-за моей болтовни вы даже толком не распробовали всю прелесть китайской кухни.

– Нет, ты не прав, кухня великолепна! Главное мы распробовали китайский дух. Ты все-таки большой молодец. Лично я получила удовольствие и от беседы с тобой, и от китайской кухни. Ладно, завтра вновь процедуры, поэтому будем прощаться с этим замечательным рестораном, поедем отдыхать.

Каждый день, как и договаривались, мы выезжали осматривать достопримечательности города, посетив по ходу и несколько торговых центров. За это время мы успели посмотреть и храм Конфуция, храм Неба, храм Юнхэгун, посетили Запретный город, а так же Летний Императорский Дворец, побывали в Пекинском ботаническом саду. В саду Тамара и Гуля особенно были очарованы садиком Бонсай – карликовыми деревьями самых причудливых форм. А посещение Великой Китайской стены оставили на самый последний день. Самочувствие Тамары улучшалось с каждым днем. Я обратил внимание, что и отношение Тамары изменилось ко мне. Это стало заметно, уже сразу на следующий день после нашего первого совместного ужина. Выполняя различного рода услуги и получая за это плату, прекрасно понимал, что я, по сути, наемный работник. Поэтому раньше не заострял внимания на отношениях с клиентом. Выполнил дело,

получил деньги и гуляй смело, ничего личного. Но в последнем случае, как-то было все иначе. Та теплота, с которой Тамара стала относиться ко мне, скорее присуща семье.

На стену Тамара поднялась сама, конечно не без нашей помощи. Величие стены поразило обеих женщин.

– Завтра мы улетаем, – задумчиво смотря вдаль со стены, сказала Тамара. – Бек, спасибо тебе большое.

– Мне-то за что? Огромное спасибо вы должны сказать врачам, которые сумели за такой короткий срок поставить вас на ноги.

– Врачам я тоже, конечно, очень благодарна, – продолжила она, – но медицина без человечности наполовину бессильна. Ежедневно до обеда я получала медицинские процедуры, а вот после обеда я получала процедуры человечности. Последние годы, когда мне приходилось практически выживать в условиях жесточайшей конкуренции, не просто закалили мой характер, но сделали меня практически стопроцентным циником. В огромном желании твердо встать на ноги, построить прочный бизнес, многие, в первую очередь, продают душу. В бизнесе нет места для человечности. И я не исключение. Сначала я потеряла душу, а только потом уже ноги. На ноги меня поставили китайские врачи, а вот частичку души помог мне вернуть ты.

Последние годы я старалась быть сильной. Есть такой рассказ об одном ученом. Однажды он шел по парку и увидел, как из кокона выбирается бабочка. Отверстие было очень

маленьким, бабочка застряла, но все равно не прекращала попыток выбраться. Ученый решил помочь и увеличил отверстие, бабочка выбралась и умерла. Ученый задумался, в чем была его ошибка, почему его желание помочь, облегчить путь бабочки погубило ее. Итогом раздумий стало выражение: «Сильного трудности укрепляют, слабого убивают. Легкий успех не укрепляет, а только создает иллюзию». Бабочка, преодолев самостоятельно все трудности, только бы укрепилась, она бы не погибла.

Я руководствовалась этим выражением, не питала иллюзий, сама преодолевала все трудности в своей жизни и добилась определенных успехов. Но за все в жизни надо платить. У кого-то плата – сама жизнь, у кого-то здоровье, у кого-то полное одиночество, а у кого-то потеря души, – сказала она на последнем дыхании с грустью.

– Да, есть такое, – поддержал я, кивнув головой.

– Помнишь тот наш ужин? В тот вечер, слушая твои рассказы о тысячелетней культуре Китая, о тысячелетних проектах, о тысячелетних мудростях, я почувствовала себя вдруг муравьем, который с утра до вечера, только и делает, что таскает в свою нору еду. У него нет души, у него только один инстинкт – найти пищу и принести ее к себе в нору. Я почувствовала, что я жертва своей собственного инстинкта. Ты предложил начать наши экскурсии с храмов, где я увидела людей, живущих духовностью. Нет, ты не думай, я не собираюсь отказываться от материального, от своего бизнеса,

от своих планируемых проектов. Нет, просто, теперь в дальнейшем я хочу получать не только доход, но и удовольствие от сделанной работы. Теперь я ясно вижу, что не обязательно закладывать душу в обмен на временные блага. Да и кто бы мог подумать, что толчком для этого послужило общение с простым парнем из Казахстана, которого, по сути, я знаю-то всего ничего.

И только мы устремили наш взор вдаль в молчании, как подбежала Гуля, прервав создавшуюся идиллию.

– Тамара, я возьму фотоаппарат, пощёлкаю? – скороговоркой сказала она.

– Бек, перед тем, как уехать, я хочу дать тебе совет. Конечно, если бы я не узнала тебя с такой неожиданной для себя стороны, никаких советов я тебе бы не давала. Ты ещё совсем молод, жизнь для тебя только начинается. Да, ты сейчас в чужой стране, на чужой земле. Тебе, как и каждому молодому человеку хочется красиво одеваться, хорошо питаться, встречаться с друзьями, ухаживать за девушками, путешествовать, в конце концов. И всё это требует немалых средств, тем более и учебу, как я поняла, ты оплачиваешь сам. Мой совет – в погоне за деньгами не теряй своей души, не разменивай свои человеческие качества, оставайся таким же, каким тебя воспитали твои родители. И главное учись всегда находить общий язык с людьми. Твоё будущее будет всегда зависеть от того, как к тебе относятся люди. Если ты научишься находить ключ к людям, сумеешь их зацепить, за-

интересовать собой, то любое твоё желание исполнится, любое твоё начинание получит поддержку. А это очень нелегко. Слишком много людей, слишком много проектов, соответственно слишком много мошенников и прожектеров. Это целая наука суметь показать себя, суметь построить отношения на ровном месте. Интерес к любому коммерческому проекту начинается с заинтересованности к автору проекта. На какие только ухищрения не идут люди, чтобы добиться своей цели.

Хочу привести пример, ты, наверное, слышал о таком человеке, сейчас он беглый российский олигарх – Борис Березовский. В начале 90-х он, будучи ещё аспирантом, решил заняться бизнесом. Вместе с друзьями они просчитали, что на тот момент хороший капитал можно заработать на ре-экспорте автомобилей. Экспортная заводская цена автомашины ВАЗ-жигули была в три раза ниже. Они разработали схему, когда покупаешь автомашины на заводе по экспортной цене согласно контракту, вывозишь за границу не авто, а только документы. Договорившись с таможенной, проставляешь штамп об экспорте, то есть вывоз автомашин и сразу же проставляешь штамп об импорте – ввозе тех же автомашин. Автомобили не покидают территорию завода, необходимо только свозить документы на границу, заплатить таможенникам. И уже после этого смело реализовывать авто на внутреннем рынке, по настоящей рыночной цене, а спрос на авто был огромный. Без каких-либо затрат любой капитал увели-

чивался втрое. Авантюризм, мошенничество, не знаю, как это можно назвать, но схема была гениальной. Но была единственная проблема, для того чтобы запустить в работу данную схему, нужно было наладить личные контакты с генеральным директором АвтоВАЗа. А это было очень нелегко. Они искали разные выходы, через разных людей к директору АвтоВАЗа. Но никто не смог решить эту проблему. Директор автогиганта Советского Союза решал вопросы на уровне Премьер-министра СССР. Тогда они попросили одного высокопоставленного чиновника организовать только одну встречу в Москве с этим человеком, без никаких обязательств. Директор завода не смог отказать чиновнику и согласился встретиться с Березовским в Москве. Так для чего нужна была эта встреча без обязательств Березовскому? Он выяснил, что директор АвтоВАЗа передвигается по Москве исключительно на автомашине «Мерседес» 600-ой модели индивидуальной сборки. Это было очень круто на то время. Даже запчасти на такие машины не продавались в автомагазинах, их надо было заказывать заранее непосредственно на заводе по выпуску этих автомашин, и срок их доставки иногда занимал от нескольких недель до нескольких месяцев. И вот Березовский заранее заказывает на заводе левую фару на этот «Мерседес». Получив через месяц фару, он договаривается о встрече с генеральным директором в Москве на определенный конкретный день. За день до этой встречи, он с друзьями, заплатив охраннику, получает доступ к ма-

шине, разбивает именно левую фару. На следующий день они встречаются с директором АвтоВАЗа в Москве в одной из гостиниц. Березовский, начинает разговор с вопроса, почему нет настроения у директора. Тот на вопрос отвечает, что кто-то разбил фару на его автомашине. Что он обзвонил все магазины автозапчастей, и такой фары ни у кого нет. А завод сможет обеспечить доставку, только через месяц, так как эта автомашина индивидуальной сборки, и что он потерял на всё это целый день, а его время дорого. Тогда Березовский предложил найти в течение двух часов фару и только после этого вновь встретиться, и уже тогда спокойно поговорить о делах. Директор рассмеялся и сказал, что это нереально, что если он, генеральный директор автозавода, не смог решить эту проблему за целый день, то как Березовский сможет её решить за два часа. На этом они расстались, договорившись встретиться через два часа на этом месте. Заинтригованный директор решил для себя, что, если Березовский действительно решит за два часа данную проблему и доставит фару на его автомашину, то он согласится на любое предложение Березовского и будет с ним работать. Через два часа они вновь встретились, в руках у Березовского была коробка с фарой. Вот так этот человек заработал свой первый капитал и со временем стал самым богатым и самым одиозным олигархом России. И таких примеров я могу привести несколько. Даже я сама сумела построить свой бизнес, благодаря одному человеку совсем мне незнакомому, рядом с ко-

торым я оказалась в нужное время и в нужном месте, сумела найти нужные слова и заинтересовать его. До сих пор я благодарю судьбу за предоставленную возможность. И совсем недавно я узнала, что не только судьба выдает шанс в жизни, что есть целая наука, помогающая людям не только воспользоваться шансом, но и учит создавать предпосылки для появления таких шансов в жизни. Основу этой науки составляют контакты человека с окружающими и учение использовать взаимовыгодно для себя эти контакты. Наука это называется – нетворкинг<sup>17</sup>. Слышал, что-нибудь о ней?

– Честно говоря, именно, как науку – нет, а как слово – да. Проще говоря, если перевести дословно, то что-то связанное с налаживанием связей, наверное? – закончил я, вопросительно посмотрев на нее.

– В точку! В этой жизни мало быть просто грамотным, обаятельным, харизматичным человеком, мало иметь большой круг знакомств, необходимо ещё научиться умело, использовать все свои положительные качества для быстрого и эффективного решения различных вопросов с помощью своих связей, друзей и знакомых. Но нельзя забывать, что ос-

---

<sup>17</sup> Нетворкинг (англицизм от networking – букв. плетение сети: net – сеть + work – работать) – это социальная и профессиональная деятельность, направленная на то, чтобы с помощью круга друзей и знакомых максимально быстро и эффективно решать сложные жизненные задачи (пример: устроить ребенка в детский сад, найти работу, познакомиться с будущим супругом) и бизнес-вопросы (пример: находить клиентов, нанимать лучших сотрудников, привлекать инвесторов). При этом, в сути нетворкинга лежит выстраивание доверительных и долгосрочных отношений с людьми и взаимопомощь

нову этой науки еще составляет доверие. Решать свои вопросы, используя круг своих знакомств, абсолютно доверяющих тебе, только в своих корыстных целях это тупиковый путь. Основа доверия – это взаимность. Человек, доверившийся тебе, должен быть уверен, что и ты доверяешь ему. Нужно научиться строить долгосрочные отношения, а не просто для сиюминутной выгоды. Нетворкинг, как и любая наука, имеет свои правила. Используя эти правила, ты сможешь многое достичь в этой жизни.

Ну ладно, хватит на сегодня нравоучений, нам завтра улетать, а я тебя учу жизни. Какие планы у тебя на вечер?

– Да, особо никаких, – протянул я, перебирая в голове, чем же можно сегодня занять свой вечер.

– Мы с Гулей хотели бы пригласить тебя на ужин в хороший ресторан, чтобы хоть как-то отблагодарить тебя за помощь, ведь не все измеряется деньгами. Ты подбери сам, пожалуйста, какой-нибудь уютный ресторан, чтобы можно было поужинать спокойно, по-семейному.

– Спасибо вам, Тамара, но насчет ужина предлагаю сделать немного по-другому. Вы ведь в Китае в первый раз. И было бы неправильным побывать на родине чая и не увидеть чайную церемонию. Сегодня не вы, а я вас приглашаю в специализированную чайную, где вы воочию увидите удивительное искусство – чайную церемонию. Тем более, зная изначально мои расценки, вы заплатили мне весьма щедро, честно признаюсь я на такое и не рассчитывал.

– Ладно, – рассмеялась Тамара, – не бери в голову, не только в деньгах ведь счастье, ты их честно заработал. Считай, что мы с Гулей приняли твоё приглашение, а теперь возвращаемся, мне необходимо ещё немного отдохнуть, тем более доктор рекомендовал больше отдыхать после нагрузки.

По дороге домой и до выхода в чайную, мысль о нетворкинге не давала мне покоя. Суть самого слова была стара, как мир, тем более для казаха, ведь в нашем государстве практически все строилось на связях. Вопрос, почему я об этом раньше не задумывался.

Вечером, заехав за своими барышнями, я остолбенел с мыслью, что ошибся дверью. Обе женщины были одеты в длинные яркие красивые платья. В Китае их называют – ципао<sup>18</sup>. Искусно наложенный макияж, удлиненные стрелки ресниц – передо мной стояли две молодые красивые китайки. Увидев мой остолбеневший вид, они обе весело расхохотались.

– Ну что, похожи мы на китайнок? – спросила, хихикая Гуля.

– Ещё как! – воскликнул я, – даже поначалу подумал, что ошибся дверью.

– Ну, тогда, значит, сюрприз удался, – сказала Тамара. Что, можем ехать?

---

<sup>18</sup> Ципао – это китайское платье, современная форма которого создана в 20-х годах модельерами Шанхая

– Конечно, конечно – засуетился я.

Мы заехали в одну из элитных чайных, нас проводили в свободное помещение. Все здание было с рассеянным освещением, не допуская прямых солнечных лучей, чтобы те, в свою очередь, не мешали проводить время. После того, как мы удобно устроились, я сделал заказ. Женщины крутили головами, рассматривая все вокруг, было видно их удивление и восхищение увиденным. Чайная была действительно шикарной, для гостей тут не жалели «золоченой китайщины», и не экономили на атрибутике. В таком заведении можно себя почувствовать членом императорской семьи или приближенным вельможей. Ведь в свое время, много столетий тому назад традиция изысканного чаепития была присуща исключительно знати и интеллигенции.

– Ну, а теперь я хочу объяснить, почему пригласил вас именно на чай, а не какое-то экзотическое китайское блюдо, типа супа из акульих плавников или черепахи. Тамара предложила сегодня посидеть по-семейному в уютном месте. Так вот, чайная церемония – это истинно семейная традиция китайцев. Вы, я вижу, уже обратили внимание на уют данного помещения, национальный колорит в оформлении, тихую музыку, легкий запах жасмина – ничто не должно помешать человеку, пропитаться истинным духом чайного напитка.

Тем временем, молодая девушка, в традиционной китайской одежде, готовила все для будущей церемонии.

– Пока она готовится, я буду походу пьесы рассказывать

все о чайном ритуале.

– Как же без этого, ты очень интересный рассказчик, в этом мы уже успели убедиться.

– Ну, в таком случае, погнали. В разных регионах Китая могут по разному называть чайную церемонию, но чаще всего, что мы сегодня наблюдаем, ее называют Гунфу-Ча или как его часто называют в Китае, Кунг-Фу чай. Гунфу-Ча, что в переводе означает «высшее чайное мастерство» является родоначальницей всех чайных традиций с многотысячелетней историей, берущей свое начало из китайских провинций Фуцзянь и Гуандунь. Здесь учитывается всё, начиная с требований к качеству воды, ее температуре, необходимой посуде и утвари, процессу приготовления и разливке чая, вплоть до очистки посуды. Считается, что первый чайный напиток возник более пяти тысячи лет назад.

– Пять тысяч лет? – удивилась Гуля.

Не отвлекаясь на удивленную реплику, я продолжал свой рассказ дальше:

– Связывают это с именем императора – Нунгу Шен. Легенда гласит, что когда он прогуливался в парке с чашкой горячей воды, в чашку упал листик с куста. Вкус напитка очень понравился императору. Первое время он использовался только в лечебных целях, а в качестве просто напитка он получил распространение только последние две тысячи лет. И благодаря китайцам чай получил распространение по всему миру и стал одним из самых популярных напитков

в мире.

– Хм, я почему-то думала, что родина чая – Индия, – пробормотала Гуля.

А я, словно студент на экзамене, продолжал свой монолог, не обращая внимания:

– В эпоху династии Тань, это более полутора тысячи лет назад, жил человек по имени Лу Юй. Он автор труда, ставшего впоследствии каноническим «Ча Цзин» в переводе «Чайный канон». В ней он описал все, начиная от выращивания, обработки до различных традиций чаепития, также в нем говорилось, что чай «более всего подходит людям скромным, добродетельным и утонченным». «Если долго пить чай, могут вырасти крылья» – говорил он. Его до сих пор называют «чайным мудрецом».

В этот момент в комнату зашла другая девушка.

– Обратите внимание на действия девушки и на посуду, которую принесла она. Вот этот деревянный поднос называется – *Ча Пань*, чайник называется *исинь*, а вот эти чашки называются – *гайвань*. Гайвань представляет собой модель мира, блюдце – основа, символ земли, крышка – защита (небо), а сама чашка – человек, стоящий уверенно на земле под защитой неба. Посмотрите это, она не просто полощет чайник кипятком, считается, что это прогревает и стерилизует заварочный чайник. Видите первый залитый кипятком не разливают в чашки, её сливают в специальную посуду, которая называется *Чун Фэн Фу Миан* – «весенний ветер очищает по-

верхность». Вот теперь, следующий этап, где заваривается чай непосредственно для употребления, китайцы называют его – *Дзай Чжу Цин Куан* – «прямой поток чистой весны».

– Надо же, вроде простое заваривание чая, а как все это поэтично – вставила Тамара.

– Да, поэтики у китайцев хватает. Даже в день свадьбы молодожёны одновременно опускаются на колени и подают по чашке чая своим родителям со словами благодарности. Кстати сорт этого чая называется «улун» – или чай черного дракона. Так, чай разлит, можем приступать к чаепитию, хотя и здесь не все так просто, – повысив интонацию, я остановил своих подопечных, протянувших свои руки.

– М, мы? – только начала вопросительно протяжным голосом Тамара.

– Крышку не надо убирать, надо только немного сдвинуть и пить через щель, – перебил я ее. – Китайский этикет подразумевает делать не менее трех глотков: первый небольшой, второй – основной, а третий – завершающий, который формирует послевкусие. Итак, каждый раз, когда подносишь чашку ко рту. Теперь можно приступить, приятного всем чаепития.

Прошло некоторое время, все мы наслаждались чаепитием. Передали чашки для следующей порции чая, и пока девушка, очистив чашки от чаинок, разливала чай, Тамара томно потянулась и сказала:

– Это просто божественно. Да, умеешь ты удивить, Бек.

Когда ты предложил посетить чайную, мы с Гулей потом посмеялись и решили, что ты немножко скупердяй и хочешь дешёво отделаться. Пожалуй, нам с Гулей нужно извиниться перед тобой за такие наши мысли. Это действительно боже-ственно. Мы даже не представляли, что чай может быть та-ким вкусным. А вся это поэтизация, вся эта ритуальная по-дача чая – просто чудо! Как мало человеку надо для счастья. Я сейчас чувствую себя счастливой, как никогда. Интересно, ты ведь совсем недавно в Китае, а такие глубокие, можно сказать энциклопедические знания. Откуда это все?

– Честно говоря, все просто... – усмехнулся я, – как в том пошловатом анекдоте, где парень после полового акта назы-вает свою половинку Евой, потому что она у него первая, на что она называет его Москвичом, и на вопрос почему, по-лучает ответ: «Потому что 412-й». Так и вы у меня, в данном случае не первые, так скажем.

После чего мы все вместе рассмеялись от моей пошлова-той шутки.

– А когда делаешь одно и то же, естественно на совесть, то качество знаний и всего остального автоматом оттачивается и со временем становится алмазным.

– Может ты и прав, но чтобы вложить столько информа-ции в голову нужно, наверное, для начала желание! – вста-вила Тамара, только успокоившись от смеха.

– По мне так, не важно, много ты прожил в Китае или же мало, не это главное, главное твое внутреннее отношение

к этой удивительной стране.

– Вот, вот о чем и речь, – продолжала поддерживать топик Тамара, указав пальцем в мою сторону.

– Можно всю жизнь прожить и ничего не узнать, а если ты сумел понять и полюбить эту страну, её народ, то не знать её историю, культуру, традиции и обычаи, наверное, это неприемлемо. Мне, кажется, такое отношение должно начинаться у каждого человека со своей страны, своей Родины, любить свою Родину – это значит узнать о ней максимально все, а знания о стране проживания – это дань уважения, это уже воспитание.

# Каргошник

На следующий день, проводив Тамару и Гулю в аэропорт, я продолжил заниматься мелким закупом посредством электронной площадки и отправлять свои заказы либо через «Карго», либо через стюардесс, если товар был небольшой. Как обычно, закупал товары, сидя за своим компьютером. Акселератом всего стал, в первую очередь, интернет. Он дал людям возможность безграничного общения. Возникли множества сайтов, позволяющие людям заводить новые знакомства во всех уголках земного шара. В этом плане наука шагнула далеко вперед и предоставила возможность осваивать новые способы знакомств. Мощный рост торговли и альтернативу стихийным рынкам, в том числе «Ябаолу», создали крупнейшие электронные торговые площадки, превосходящие традиционные рынки, как ценой, так и удобством закупок. Представив бизнесменам эти площадки, появилась возможность у каждого стать частичкой внешнеэкономической деятельности, даже не выходя из своего дома. Международная коммерция стала доступной практически для всех, при свободном доступе к интернету, сделки становились более быстрыми, доступными. Мир совершенствовался день ото дня. Нетворкинг естественно стал повсеместным.

Ценность сети возрастала пропорционально количеству

ее пользователей, и каждый новый пользователь расширял возможности тех, кто уже был связан этой сетью. Я проводил параллель с людьми, ведь данный принцип аналогичен в кругу полезных связей. Чем обширней становился круг моего общения, тем больше я был привлекательным для остальных, кто был причастен, и за счет чего этот круг рос быстрее и становился сильнее.

Всю идиллию занятия сбило сообщение в мессенджере от старого знакомого:

– Здоров, – писал собеседник под ником «Рус».

– Салам, – набил быстро на клавиатуре я.

– Как жизнь? – продолжал собеседник в стандартной манере общения.

– По-тихой, сам как? – отвечал стандартной взаимной вежливостью.

– Хотел обратиться за услугой закупа, – собеседник не заставил долго ждать и сразу перешел к делу.

– Ага, не вопрос, что надо? – вот тут и загорелись мои глаза.

– Продукцию сексшопа можешь найти? – собеседник задал вопрос, добавляя смайлик.

– Ты серьезно? – продолжил я с удивленными смайликами.

– На полном! – «воскликнул» в переписке собеседник.

– Я думаю можно, а что именно нужно?

– Да все! – продолжал «восклицать» собеседник.

– Ха-ха, – усмехнулся я в переписке, – я, честно говоря, профан в этих игрушках, ты мне хоть направление дай что ли, – продолжал печатать с улыбкой на лице.

– Я и сам далек от этой темы, но понял одно – больных на эту тему много, поэтому решил открыть свой сексшоп, – писал, поясняя, Рус.

– Понятно, – быстро напечатал я, – ну давай, я посмотрю, что есть и потом тебе скину на мыло, что найду.

– Ок, жду, – закончил переписку Рус.

Поначалу даже не знал, где искать такого рода товар. Видел как-то секс-шоп неподалеку от кампуса университета, но пойти, туда не решился. Как однажды было сказано: «в СССР нет секса», фраза, которая в последующем стало крылатой, наверное, настолько, что врезалось в нашу совесть, а мы, будучи детьми бывшего Советского Союза, стеснительно относились ко всякому роду секса, считая это развратом. Решил попробовать поискать в интернете. Вбив ключевые слова в поисковике интернет-магазина, я нашел то, что меня интересовало. На экране пестрило множество видов товара, от которых прямо глазки разбегались, чего только не было. Установив фильтр по количеству продаж, я открыл «топовую позицию». Затем убедился, переговорив с продавцом посредством интегрированного мессенджера, что весь товар имеется в наличии в том количестве, который был мне необходим. Ввиду своего скудного опыта в данной номенклатуре товаров, накидав в корзину всего понемногу,

я сформировал заказ. И перед тем, как произвести оплату через интернет-банкинг, я решил поторговаться с продавцом. После не долгой баталии в переписке в мессенджере, в которой я выдал себя за владельца вымышленного секс-шопа, скинув ему несколько фото, скачанных на просторах интернета для аргумента, после чего убеждаю продавца, что это пробный закуп на проверку качества товара, затем объем возрастет до крупного опта. И после небольшой легенды мне удалось получить небольшую скидку на товар, и договориться о бесплатной ее доставке. Честно говоря, в денежном эквиваленте это была мелочь, но приятная. Товар был отправлен местной службой доставки на адрес склада «Карго», который я указал при заказе.

Региональных компаний по экспресс доставке было большое множество, и, как результат здоровой конкуренции, соотношение скорости и стоимости доставки приятно удивляло. Сервис в основном удовлетворял качеством предоставляемых услуг: минимальные сроки доставки от двери до двери, качественная упаковка, возможность отслеживания дислокации посылки. Поэтому с логистикой по Китаю – проблем не было. Посылка пришла за три дня на указанный мною адрес, где ее приняли и присвоили код, по которому мой груз идентифицировался под моим именем и принимался к перевозке.

В этом и была вся суть посредников, которые зарабатывали, не напрягаясь. По сути, за них делали всё другие лю-

ди, а они, как посредники получали лишь свои комиссионные. И большинство даже не задумывалось о нюансах процесса, что и являлось недостатком и большим минусом в их развитии. Ведь многие из таких посредников, как я, даже не представляли себе, как все это устроено. Их по большому счету все устраивало, так как зона ответственности была маленькой по сравнению с заработком от сделки. Но самым главным минусом всего этого делегирования было то, что они после сдачи груза в такие фирмы, как «Карго», не контролировали сам процесс. И практически были в неведении, где находился их груз до момента благополучной доставки на склад пункта назначения. И часто приходилось сталкиваться с такой особенностью кубатурной логистики, как то, что не всегда все было гладко. Сроки доставки затягивались по неизвестным причинам; груз иногда подвергался порче; обнаруживалась недостача при получении или совсем пропал, что и являлось следствием рождения тысячных отговорок-легенд «каргошников», придуманных историй о том, что что-то случилось по пути, или во время пересечения государственной границы или просто долгие гудки в телефоне.

Прошло почти три недели, как я закупил товар для секшопа и благополучно отправил его получателю. Я заработал на этом немаленькую сумму на тот момент для посредника, порядком двух тысяч долларов, которые уже начал тратить, купив себе продукцию компании «Эпл», которая стала пискom моды в ИТ-индустрии. Время шло, и от получа-

теля не было обратной связи по товару. И я решил позвонить сам.

– Салам, – радостно приветствовал я клиента.

– Уалейкум, – неприветливо ответил Рус, – Бек ты куда пропал? Куда пропал мой товар? – продолжал не довольствоваться он.

– В смысле, не понял? – недоуменно отвечал я.

– В прямом! – отвечал Рус, повышая голос, – товар так и не пришел.

И тут я замолчал. Образовав паузу, перебирал в голове причины, по которым мог встрять товар. Я начал нервно вспоминать дату отправки и в голове производить подсчет пройденных дней – оказывается уже прошел почти месяц.

– Что молчишь, Бек? – продолжал все так же недовольно говорить Рус.

– Извини брат, проблемы со связью, – отреагировал автоматически я на реплику Руса, вернувшись в сознание из глубоких мыслей, – совсем ничего не слышно было, ты что-то говорил? – отговаривался я, сославшись на связь.

– Я говорю, что товар не пришел, теперь слышно?! – нервно продолжал он.

– Да, да, брат, слышно, – быстро отвечал я, – я говорю, сейчас уточню, в чем проблема и перезвоню. Хорошо? – постарался обнадежить недовольного клиента.

– Бек, это не серьезно, ты говорил пару недель и будет у меня на руках, а тут за месяц перевалило – товара нет, и те-

бя тоже нет! – спокойным, но все больше недовольным голосом продолжил Рус.

– Я тебя услышал, брат, дай несколько минут мне разобраться, – ответил я с чувством сопереживания в голосе.

Повесив трубку, я начал звонить в «Карго», назвав свой код груза, попросил разобраться, в чем дело, на что, как обычно, получил стандартные ответы: «Разберемся, перезвоним». Но я не стал ждать их звонка и отправился в офис данного склада, чтобы повиснуть над душой и вживую услышать причину задержки.

Рванув на метро, я за короткое время оказался на ближайшей от района «Ябаолу» станции «Чаоянмен». Метрополитен столицы Поднебесной с каждым годом продолжает бурно развиваться, линий от году к году становилось все больше и больше. Несмотря на то, что в метро есть вся необходимая навигация, каждый раз перед выходом из него я замирал в поисках нужного мне выхода, дабы не очутиться с другой стороны дороги. Ведь неправильный выбор отнимал время и нервы. Но этот маршрут я, наверное, прошел бы и с закрытыми глазами. Люди, стремящиеся к выходу вверх по лестнице, походили на лососей, из последних сил преодолевавших каскады и водопады рек во время нереста. Пробиваясь сквозь толпы народа на лестнице в прохладном метро, на выходе мое лицо ощутило горячие пары тяжелого воздуха мегаполиса. Первое, что можно увидеть после выхода – это могущественное из белого гранита здание Министерства ино-

странных дел Китая, это был своего рода ориентир для многих. Сразу после этого огромного здания и начинается район с собственным колоритом.

До конца «девяностых», как рассказывают старожилы, здесь был крытый рынок, который вскоре снесли и построили около пятнадцати торговых центров на его месте. Так и появилась новая схема продажи товаров. Если раньше «челноки» могли закупить только те товары, которые имелись в наличии на складе, то теперь по образцам в магазине делается заказ, и только потом запускается производство. Такая схема более удобна и экономична, нет нужды в содержании больших складов, да и покупатель мог выбрать любой товар в нужном ему количестве.

Оставив величественное белое здание министерства позади, я добрался до одного из самых загруженных перекрестков в центре города, по правую сторону от которого и начинается тот самый рай «шопоголиков» и «челноков» под названием «Ябаолу». Он словно был этаким Ватиканом в Риме. На всех зданиях светились яркие вывески на ломанном русском языке, на улице в основном слышится русская речь, причем, не только наших земляков, но зачастую и самих китайцев. Местные фастфуды сменялись магазинами и аптеками, в которых можно было приобрести практически все, что угодно со стран бывшего «Совка», затем стояли высотные здания фешенебельных торговых центров, те же, в свою очередь, сменялись длинными шубными рядами. Помимо все-

го этого, на нескольких улицах располагались помещения с непонятными на первый взгляд яркими табличками помещения, перечисляющими названия стран, регионов и городов, находящихся в СНГ. Вот там и находилась одна из компаний, занимающихся отправкой купленных товаров в указанные на их вывеске места.

К моему приезду на склад нужной мне компании, выяснилось, что таможенная служба приграничного поста задержала груз при пересечении государственной границы. Как оказалось, при сканировании груза, на мониторе сотрудники таможни увидели силуэт человека в моем грузе. На границе все всполошились, приняв его за человеческий труп, замурованный в тюк, и сняли груз с перевозки до выяснения обстоятельств. Вот так и застрял перевозимый товар на границе, о котором и забыли, так как перевозка была оплачена мною в точке отправки.

Обычно за транспортировку клиенты оплачивали по прибытию, ввиду того, что был риск неприбытия в пункт назначения по многочисленным причинам. Но так как я зарабатывал и на перевозке, заранее просил клиентов выслать деньги, дабы сразу выручить свой интерес.

После долгих разбирательств, наездов и недовольства выраженного мною за неудовлетворительно предоставленный сервис, сотрудниками «Карго» было решено, не брать полную сумму, выставленную мне ранее, и вернуть часть за предоставленные неудобства. Тем самым мне привалили

нежданные деньги, и товар чуть позже дошел до адресата, но в то же время, пошатнув мою репутацию. Такие моменты отпугивают клиентов, и из-за этого часто происходит такое, что они меняют своих посредников до тех пор пока не найдут надежного – профессионала своего дела. Вследствие чего нетворкинг уменьшался на одну ячейку.

Фирмы с надписью «Карго» росли, как грибы после дождя. Потихоньку росла конкуренция, несмотря на то, что грузопоток был немаленький. В виду того, что я начал сталкиваться с некачественным сервисом, приходилось пользоваться услугами и других «Карго». В одном из которых мне сделали взаимовыгодное предложение, после которого я рекрутировался во внештатного сотрудника «Карго 888».

Вся транспортная система Китая и граничащих с ним странами тогда еще только начинала переходить от состояния полного хаоса к состоянию, отдаленно напоминавшему порядок. Железнодорожные компании стран взялись за развитие имеющихся и новых инфраструктур. Начался бум организаций систем дочерних предприятий, каждое из которых специализировалось на конкретном спектре предоставляемых услуг. Железные дороги уже протянулись по всем сторонам света. И наряду с этим развитием, существовало несметное количество «аля» логистических фирм, что владелец небольшой посреднической конторы «Карго» заявлял о себе, как о «Гуру» перевозок под ключ.

Меня с самого начала заводила тема логистики. Древ-

ние люди говорили «движение – это жизнь», современные логисты говорят «движение – это прибыль». Перевезти товар на максимальное расстояние за минимальный срок и за минимальную цену в итоге получить максимальную прибыль вот вкратце суть логистики. Слова «логика» и «логистика», по правилам грамматики, имеют общий корень. «Но в чем же здесь логика?» – спросите вы. Доставив товар на максимальное расстояние за минимальную цену, нельзя получить максимальную прибыль. А в реальной жизни у логистов так и происходит. Это, как открыть новые врата, за проход ты берешь меньше, нежели другие, да и к рынку ближе и все перестают ходить через другие ворота, где дороже. Вот тут и срабатывает, вопреки всему, логика в делах логистов.

Меж тем у меня появилось и другое увлечение – Анита. Она пленила меня и завладела моим воображением. Это была стройная и длинноногая красавица на фото профиля в социальной сети, где мы с ней и познакомились. И не дурна собой онлайн в веб-камере, как две капли воды похожа на Одри Хепберн, словно сестра-близнец. Маленькое круглое лицо, на котором всегда сияла улыбка. Темные волосы, блестящие как в рекламе шампуня, в основном были аккуратно собраны в пучок на затылке. Ее карие глаза, светившиеся воодушевлением и радостью жизни, были несвойственно азиаткам на удивление большими, которые она подводила черным карандашом и от этого они становились еще более вы-

разительными.

Каждый имеет идеалы своей красоты. Для кого-то Джоконда Леонардо да Винчи – эталон изысканности, для кого-то эталоном красоты была царица Нефертити. В моем же случае идеалом становилась она – Анита: минимум искусственности и максимум естественности.

Трудно объяснить, каким образом рождались чувства к ней, так как мы были в нескольких тысячах километрах друг друга. У меня уже имелся опыт в отношениях, и география моей постели была очень обширной, благодаря интернационалу, проживающему в столице Поднебесной. Даже была повешена карта на стене, на которой были отмечены флажками те страны, с девушками которых я имел отношения. Но в отношениях на расстоянии я был полный ноль.

Мне часто приходилось слышать в семье разговоры о том, что женщина это тыл мужчины, она должна быть преданной своему мужчине, детям, и семье в целом, и это понятие отложилось глубоко у меня в мозгу. Но, несмотря на частые разговоры о высокой нравственности, порядочности, я был не прочь позабавиться и нарушить седьмую заповедь. По правде говоря, это было сплошь и рядом, многие молодые люди, вырвавшиеся из-под родительской опеки, жили беспорядочной половой жизнью.

В первые годы пребывания здесь мне нравилось проводить время в ночных клубах «Ябаолу». Все они были похожи друг на друга: красная, фиолетовая плюшевая мебель,

безвкусовые, зато оправленные в дорогие рамы картины. Столики в основном были заняты местными «богинями», разодетые в вызывающие, обтягивающие короткие платья, вульгарные в основном гражданки среднеазиатских стран, которые «подстерегали» мужчин, потягивая какой-нибудь коктейль через трубочку. Выносливость их тела, подобно безотказному автомату Калашникова и похотливость с притворной ласковостью и радушием принимать несколько клиентов за ночь – все это постепенно стало вызывать отвращение. Их тупость во всем навевала скуку, их жизнь подобна дню сурка, начиналась угарной ночью, наверное, отвратительный осадок в душе от неприличной работы, которые могли развеять лишь дневной сон и купюры зеленого или красного цвета. Эта вся развратность потихоньку перестала меня забавлять. В соприкосновении с путанами отсутствовали чувства, говорить было не о чем, и это все стало мне докучать. Несмотря на свою молодость, я хотел уже чего-то больше утонченного, оригинального и романтического и стабильного.

Анита стала своего рода аленьким цветочком в этом болоте, несмотря на расстояние, она стала спасением, глотком воздуха в этом мерзком, грязном блюде. В ней не было животности, как в тех особах из ночных клубов, которые стирали все общепринятые понятия о прекрасной половине нашего общества, – и это было большим плюсом, которого мне хватало, несмотря на то, что она не была рядом. И в последнее время она поселилась в моей голове, даже в знойные дни

на складе, которые были нелегкими на моем новом поприще.

Складская логистика<sup>19</sup> «Карго», несмотря на свою примитивность, на тот момент казалась мне невероятной. Она приводила меня в восторг, и была для меня одной из отправных точек к моей заветной мечте – логистической компании. Складов «Карго» на «Ябаолу» было несколько десятков, в каждом из них работали приемщики, упаковщики, грузчики, – в общей сложности человек двадцать или тридцать. Это было в основном подвальное помещение размером триста, иногда и все пятьсот квадратных метров, объединявшее в себе и офис, и склад фирмы «Карго». Окна склада были маленькие и узкие, а порой и вообще отсутствовали. Территория была четко разделена по обязанностям. У входа стояли электронные весы, затем была территория с основной массой сотрудников упаковщиков. Одни упаковывали в плетеные мешки, тут же прошивая на машинке, далее принимали те, кто обматывал скотчем эти мешки, тем самым тара не боялась влаги и порчи. Затем подходил старший по складу с маркером черного цвета в руках и наносил маркировку груза<sup>20</sup>. Обычно справа или слева при входе в склад находился офис. Место «лаобаня»<sup>21</sup>, в котором обязательно

---

<sup>19</sup> Основной задачей складской логистики является оптимизация бизнес-процессов приёмки, обработки, хранения и отгрузки товаров на складах.

<sup>20</sup> Маркировка грузов – это нанесение на грузовое место условных обозначений, цифр и знаков, несущих информацию о получателе, правилах обращения с грузом и его комплектности.

<sup>21</sup> Лаобань – кит. хозяин, владелец (лавки, магазина); антрепренёр

был аквариум с золотыми рыбками – символ благосостояния, маленький чайный столик, обставленный кожаным диваном с двумя креслами, ну и конечно ж рабочий стол самого «лаобаня», на котором стоял компьютер и обязательно фигурка денежной жабы с монетами или кошка с поднятой лапкой – все по фен-шую<sup>22</sup>. Во второй комнате находился офис продавцов. Обычно там было несколько столиков для сотрудников, которые обрабатывали заявки. Они штудировали упаковочные листы<sup>23</sup> магазинов из красной кальки, информацию из которых потом вбивали в свои фирменные упаковочные листы, затем отправлялись на сверку таможенным брокерам<sup>24</sup>, производивших таможенную очистку по прибытии. Сотрудники этого отдела обычно обрабатывали восьмичасовой день, и получали не только фиксированную зарплату, но и бонусы от обработанных и привлеченных объемов, а компания, в свою очередь, предоставляла небольшой социальный пакет в виде предоставления жилья, визовой под-

---

<sup>22</sup> Фэншуй, или фэн-шуй кит. – дословно «ветер и вода» – даосская практика символического освоения (организации) пространства, восточноазиатский вариант геомантии.

<sup>23</sup> Упаковочный лист (Packing list) – товаросопроводительный документ, в котором содержится полный перечень товара по каждому товарному месту в отдельности (коробка, ящик, паллета и т.д.). Отгрузка товара продавца покупателю обычно всегда сопровождается выпиской упаковочных листов.

<sup>24</sup> Таможенный брокер (представитель) – это посредник, совершающий таможенные операции от имени и по поручению декларанта или иного лица, на которого возложена обязанность или которому предоставлено право совершать таможенные операции.

держки и оплачивала авиаперелет раз в год. Также были и такие, как я – внештатные сотрудники, которые занимались только привлечением и получали лишь процент от объема.

Я пока не был готов к работе в отделе, да и особо не стремился туда. Будучи не привязанным к офису, я был в своей зоне комфорта. Свободный график мне был более удобен на тот момент.

Цепочка процесса работы «Карго 888» буквально за короткое время стала родной для меня: сначала товары консолидировались с другими отправителями на складах в больших городах, затем каждый день фурами отправлялись в сторону границ, после перевозились через границу на других грузовиках. Весь этот процесс заводил меня, ведь именно на этом все в то время зарабатывали. Конечно, до полного понимания было далеко, но уже составил себе довольно ясное представление о кубатурном бизнесе; что есть груз легкий, а есть тяжелый, что именно последний более выгоден для заработка. Можно подзаработать дополнительно на обивке в деревянный каркас, аргументируя данный сервис клиенту увеличением сохранности при транспортировке. Почему цена за перевозку под ключ всегда колеблется.

Поначалу все это было интересным для меня. Но спустя некоторое время, после того, как я набил руку, все становилось обыденным, не хватало драйва. Все было по стандартной схеме: сначала я наживался на клиентах при закупе под видом того, что торгуюсь в пользу клиента. Ты делаешь вид,

будто оживленно и ярко торгуешься, а сам тем временем либо нагло накручиваешь свои комиссионные на китайском языке, если клиент новичок, либо жестикулируешь, если клиент опытный, в виде одного или двух пальцев, что было эквивалентно десяти или двадцати процентов от стоимости товара.

После закупа в Пекине следовала стандартная развлекательная программа: посещение Великой китайской стены. Дорога, на которую занимало большую часть времени и всего несколько минут лишь для того, чтобы сделать фото на память; после изнурительной поездки и восхождения по лестницам Китайской стены следовала баня с сервисом «все включено», где гости получали разного рода массаж и прочих расслабляющих услуг, ну и конечно дегустация китайской кухни. А заканчивалось все это накидкой своего барыша на транспортировку. Живописность и драматизм сцен, в которых я сам принимал участие, стали походить на день сурка. Все это наводило на разного рода мысли, которые, в свою очередь, выстраивали мое мировоззрение, в котором начал уяснять себе внутренний смысл всего происходящего. Покупка или продажа товара были своего рода искусством, тонким мастерством психологии.

С того времени в моей голове часто возникал вопрос: кто же, собственно, больше всего на этом наживается? Продажники? Вовсе нет! Несмотря на то, что они накручивали и на закупе, и на транспортировке. Все они, словно стая голодных чаек налетали на добычу. И даже не «лаобани» этих

фирм «Карго».

За всем этим стояли киты – логисты<sup>25</sup> с коварными и пронырливыми умами. Крупные игроки, которые оперировали целыми составами транспортных средств. Это они проектировали, разрабатывали систему поставок, создавали аффилированные коммерческие предприятия, занимающиеся международной торговлей и возврата НДС<sup>26</sup>. А я был всего-навсего одним из планктонов для этих китов. И это положение не расстроило меня, а наоборот подстегивало шагать дальше вверх по лестнице к верхушке олимпа, к своей цели.

Как повторял мой отец: «В этой жизни все в сравнении». Я всегда сравнивал, и находил, что одни были слабовольными, другие глупыми, третьи с семьёю пядью во лбу, но все – мелкие сошки, так как были лишь чьим-то инструментами в чужих руках. Но мне не хотелось оставаться этим инструментом, мелкой сошкой, ни покорным исполнителем чужой воли; нет, люди этого сорта должны обслуживать меня, Бека. Но это были лишь мысли в моей голове. Я еще не созрел до этого уровня, чтобы создавать, руководить. Но однозначно сделал свои выводы на этот счет и твердо решил для себя, что надо рискнуть начать плавать среди этих китов и не быть

---

<sup>25</sup> Логист – специалист управляющий материальными, информационными и людскими потоками с целью их оптимизации (минимизации затрат)

<sup>26</sup> Налог на добавленную стоимость (НДС) – косвенный налог, форма изъятия в бюджет государства части стоимости товара, работы или услуги, которая создаётся на всех стадиях процесса производства товаров, работ и услуг и вносится в бюджет по мере реализации

съеденным заживо. И верить, что и на моей улице перевернется КАМАЗ с конфетами и настанет мой звездный час.

Работая не покладая рук, практически цепляясь за любой заказ, я создал себе небольшую, но со стабильным объемом груза клиентскую сеть, от которой сыпались заказы. В большинстве случаев я отвечал на эти запросы: «Да, конечно, обязательно найдем!» Обо мне начали узнавать другие клиенты и стали обращаться с просьбами разного характера. И тут пришла мысль – открыть собственный склад приема груза. Поначалу был небольшой страх, но в итоге я решился и открыл свою фирму «Карго» со своим небольшим складом. Фирма не была официально зарегистрирована в органах. Мне лишь пришлось снять в аренду помещение в районе «Ябаолу», заказать вывеску с большим названием «Карго» и небольшой рекламный стенд, на котором было указано, по каким направлениям работает моя фирма. Это не было ноу-хау, в принципе то же самое, чем занимался я в частном порядке, но немного уже инициализированным лицом. Объемы отправляемых грузов хватало на «жили-были», но были далеки от тех грез, что строил себе, когда меня посетила мысль открыть свой склад. Как-то перебирая хлам у себя в квартире, я нашел визитку Тамары и вспомнил ее разговор с Гулей в такси:

– Вы только взгляните на этих маленьких китайцев, – в полголоса говорила Тамара, – как муравьи, в вечном движении. Вот бы им приехать ко мне и поработать на меня,

объемы производства в разы бы подскочили за несколько дней. Роботы во плоти, да и только, да, Гуля? – С этими словами она с улыбкой пихнула плечом свою помощницу, сидя на заднем сидении такси.

Тамара была предпринимателем, которая переехала из Туркменистана в Россию и была проницательной на деле, добродушным, остроумным человеком. И, пройдя через огонь, воду и медные трубы, благодаря врожденному здравому смыслу и подкупающей благожелательности ей удалось создать прочную и процветающую фирму по поставке нетканного материала для дальнейшего производства готовой медицинской одежды. Часть импортировалась сырьем официально, а часть готовой продукцией по серой или вообще по черной схеме, так делали и по сей день делают многие.

Товар был специфичным, у меня не было опыта в закупе такого рода – было много нюансов, но я все же решился напомнить о себе. Ведь даже, если вы познакомились с человеком и провели какое-то время вместе, неважно по личным вопросам или по бизнесу, всегда надо держать связь и напоминать о себе. В своем же случае я решил написать сердечное письмо Тамаре, где поблагодарил ее за наставления и советы, данные ею, напомнив о себе, с межстрочным вопросом: «А не найдется ли заказа, который можно организовать через меня?». Такого рода письма в основном и являются ключом к успеху практически в любой области.

Тамара не заставила себя ждать с ответом и написала

на следующий же день. «Фишка то работает!» – потер я руками, перед тем как открыть папку с входящими имейлами. В письме она сразу ж перешла к делу и попросила меня найти фабрики по производству медицинских товаров. Судя по заявленным цифрам, объем первого заказа был немаленьким, от чего я радостно потер свои ладоши, предвкушая будущую прибыль. Для того, чтобы найти товар согласно запрашиваемым требованиям, мне пришлось попытаться, разминая свои пальцы на клавиатуре. Для начала расширил свои фоновые знания, начитавшись информацией на русском языке. После нашел перевод необходимой мне терминологии. И лишь потом, вооружившись всем необходимым, приступил к поиску производителей в данной отрасли. В виду того, что интернет в последнее время был запружен мошенниками, необходимо было собрать информацию с разных источников, не останавливаясь лишь на одной платформе. По сути, ресурс состоит из поисковой системы «Baidu»<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> Baidu – китайская компания, предоставляющая веб-сервисы, основным из которых является поисковая система с таким же названием – лидер среди китайских поисковых систем. Занимает, примерно, 1,5% глобального рынка поисковиков.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.