

Александр Богданов



Доброе имя

18+

Александр Олегович Богданов

Доброе имя

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=57106525

SelfPub; 2020

Аннотация

Пожилой бизнесмен заключает сделку, которая должна уберечь его от расходов на защиту от компромата. Тем временем его повзрослевший сын, вернувшийся из Лондона встречает свою любовь. Ею оказывается ... Что будет с молодыми людьми, как они изменятся, как на их жизнь повлияет "Доброе Имя", вы узнаете из одноименного романа Александра Богданова.

Часть 1

Весь сентябрь было тепло, а в начале октября резко похолодало. Но дни стояли солнечные и безветренные. Клены и вязы разом пожелтели. Почти не было красного цвета, только золотой. Дождь осенних листьев лился сверху. Из своего дома на Каменном острове Сергей Аркадьевич Соловейчик ехал в офис. Машина сопровождения, идущая впереди поднимала за собой вихрь золотых листьев с земли. Звенящий хрусталем осенний воздух, солнце в голубом высоком небе, холод, будто зримо разливающийся со стороны спокойных вод Большой Невки, золотой поток и его отражение в капоте лакированного автомобиля Соловейчика настраивали на лирический лад. «Я старею, становлюсь сентиментальным», – думал он, любясь невиданным для севера буйством цвета. Ему вспомнилось, как он гулял здесь со своей институтской подружкой. Она бегала от него, кидалась охапками желтых листьев и заливисто смеялась. «Вот, вот! Сентиментален! Что было бы, если бы я женился на Татьяне?» Этот странный вопрос он многократно задавал себе в последние годы. Сергей в молодости ни за что бы не женился на ней, слишком уж она была проста и бесхитростна во внешности. Но после того, как она вышла замуж в Америке и вырастила детей, она расцвела и стала красавицей. Один раз он заезжал в гости к ней и с тех пор не мог отделаться от навязчивой мысли: «А ведь все могло быть иначе».

От лирических воспоминаний Соловейчика отвлекла без-

образная бытовая сцена: два молодых человека, с утра пьяных настолько, что с трудом держались на ногах, стояли на тротуаре у поворота с набережной. Сергея посетило неприятное предчувствие, ему показались знакомыми эти люди, и он стал наблюдать за ними. Передняя машина сопровождения в это время медленно перегораживала поток идущих по Каменноостровскому проспекту машин, освобождая место для шефа. Молодые люди двинулись переходить дорогу и навалились, не удержавшись на капот машины Соловейчика. Охрана из задней машины тут же выскочила, чтобы оттащить их в сторону. Но пьяные стали умело сопротивляться, завязалась драка, и молодых людей положили лицом в асфальт.

– Я так и знал! – воскликнул Сергей Аркадьевич, – Вова, твои гоблины по-другому работать не умеют?

Вова отозвался ему по локальной связи:

– Сергей Аркадьевич, это же постановка, они не пьяные совсем.

– Вова, ты мне очевидность не изъясняй! Я не слепой и вижу, что это постановка. Ты мне теперь расскажи, сколько я заплачу, чтобы съемку, как мои охранники прохожих на пешеходном переходе избивают, в СМИ не слили? Это уже третий раз за полгода! Не знаешь? Узнаешь! Из твоего бюджета заплачу.

– Сергей Аркадьевич, я Вам самых способных, самых преданных людей подобрал.

– Знаю, знаю! А толку? Как мне эти папарацци надоели! То выступления ювелиров твоих покупаю, то сын рот на улице откроет, бабы вообще дуры. Знаешь, сколько я за прошлый год заплатил? А!

Кортеж тем временем уже двигался, раздвигая поток автомобилей далеко от места драки. Настроение Сергея Аркадьевича было испорчено с самого утра.

– Может мне твою службу ликвидировать? – снова заговорил Соловейчик с начальником своей охраны.

– Сергей Аркадьевич, ушам своим не верю, как же без охраны?

– Да уж! Все-таки никак! Но понять уже не могу, кто в моем бизнесе выгодоприобретатель: я или толпа оболтусов – безопасность, связи с общественностью, финансовый? У тебя новое на него есть что-нибудь?

– Только то, что в прошлом месяце докладывал.

– Ну вот! Простую задачку решить не можешь. Мне самому заняться? А? Не понял. Самому?

Соловейчик замолчал, пытаясь успокоиться, и после долгого перерыва продолжил:

– Вова, ты уж собери своих интеллектуалов, найдите способ мне затраты на компромат снизить. Туркина подключи. «А ведь все могло бы быть иначе».

В тот же день в офисе одного из крупнейших российских холдингов проходило срочное заседание службы безопасно-

сти. За столом громоздились характерные крупные фигуры силовиков – специалистов по рукопашному бою и давлению на подсудимых. Хрупким телосложением выделялись только руководитель юридического департамента, начальник связи и ответственный за компьютерную безопасность. Возглавлял заседание мужчина примерно пятидесяти лет, ухоженный и приветливый, с тонкими интеллигентными и почти одухотворенными чертами лица, которого можно было принять за профессора консерватории, и которого хозяин звал Вовой.

– Ну что, ребятушки, наши коллеги опять уличных артистов крутить стали. После обеда пришло предложение фильм выкупить. Хозяин меня вызвал и говорит: у меня, мол, фильмов с вашим участием уже достаточно, теперь ты покупай. И стоит этот фильм столько, что мы полтора года бесплатно работать будем.

Собравшиеся зашевелились, выражая общее глухое недовольство. Один уже готов был что-то сказать, но Вова, подняв на него указательный палец, сказал с угрозой и предупреждением:

– Подожди! – а затем продолжил, обращаясь ко всем, – я хозяина уговорю. Он только условие поставил, чтобы мы нашли способ снизить затраты на компромат.

Тот же участник заседания, который выражал недовольствие, наконец высказался:

– А это наш вопрос?

– Наш, товарищ майор... Если хочешь зарплату получать, – опять подняв на него палец, сказал Вова.

В своем обычном ключе высказался Гасан:

– Делов-то! Покалечить этих артистов или шлепнуть. Охотников не будет.

– А как об этом новые охотники узнают? По первому каналу расскажут? Да! Еще: калечить ты будешь, под запись крупным планом. Голову включай! Мы этих артистов теперь беречь должны как зеницу ока. Не дай Бог, с ними что случится.

Присутствующие погрузились в размышления, повисла тишина. Недавно принятый на работу офицер военной разведки нарушил общее молчание:

– Ко мне сослуживец обращался с предложением защиты от компромата. Просил клиентов поискать.

– Ну, ну, Петрович! – Вова требовательно поторопил говорившего.

– А что? Мы на стороне зарабатывать не можем. Я отказал.

– А о том, что это хозяину может пригодиться, ты не подумал?

– Думать в наши обязанности не входит. Это Ваша прерогатива или господина Туркина.

Туркин был связующим звеном службы безопасности с государственными органами.

– Ты что, медведь дрессированный? Думать полезно. Свя-

зывайся сейчас же с твоим сослуживцем.

Петрович достал свой телефон, покопался в записной книжке и позвонил:

– Валерий Сергеевич, здравствуй, дорогой! Раз ответил, понимаю, что можешь говорить. Помнишь, ты говорил про защиту от компромата? Контакты можешь скинуть? Кто у них презентации делает... Пускай сам позвонит. Да хоть сейчас. Спасибо, дружище. Будь здоров!

Он повесил трубку и показал ладонью на телефон: «Мол, ждем звонка». Спустя несколько минут раздался звонок. Петрович отвечал, включив громкую связь:

– Да. Здравствуйте! Мы бы хотели получить информацию о вашем продукте. Как раз сейчас удобно. Высылайте.

Петрович перенес трансляцию на экран, расположенный на стене. На экране появился элегантный и солидный человек. Улыбаясь, он заговорил:

– Здравствуйте, я представляю компанию «Доброе Имя». Элегантный и солидный человек доложил об удивительно простом способе решения проблем с компроматом, чем вызвал восторг и радость собравшихся: компания «Доброе Имя» специализируется на изъятии из обращения компрометирующих материалов и гарантирует стопроцентный результат. Вова поднял свой указательный палец на Петровича и сказал: «Спасибо». Уже вечером он обсуждал детали с представителем компании «Доброе Имя», чтобы наутро доложить хозяину. Через день Соловейчик принимал у себя их

представителя.

Представитель был одет в темно-серый костюм классического покроя – так одеваются финансисты среднего возраста, а не продажники, которые предпочитают что-нибудь, подчеркивающее индивидуальность и успех, обычно мнимые. С первых звуков его речи Соловейчик определил уроженца западной Белоруссии и едва заметно усмехнулся: таким дешевым ему показался способ расположить к себе клиента – прислать для переговоров земляка. Сам Соловейчик родился и рос до пятого класса в Бресте. Представителя звали Илья Дивинский. Сергей Аркадьевич был старше его лет на двадцать, но все равно попросил уточнить:

– Как Вас по отчеству?

– Адольфович.

Сергей Аркадьевич опять улыбнулся про себя.

– Так мы с Вами земляки?

– Земляки, – подтвердил представитель, добродушно улыбаясь, – правда, я уже давно гражданин мира, дольше пяти лет в одной стране не живу. Сейчас мой дом в Швейцарии.

– Вы с дороги?

– Да.

– Я как радушный хозяин обязан Вас накормить.

– С удовольствием приму Вашу заботу, но я все-таки по делу. Боюсь тратить Ваше время на незначущие мелочи.

– Жизнь состоит из мелочей...

Гость любезно улыбнулся:

– Если позволите, кофе.

– Конечно!

Принесли кофе. Собеседники пока продолжали как будто незначущий разговор.

– Так, значит, бизнес у Вас трансграничный? – поинтересовался Соловейчик.

– Так и есть.

– И где работаете?

– Везде. Во всех крупных странах.

– Я ничего о вас не слышал.

– Мы не занимаемся рекламой. Даже наоборот, нам удобнее работать, будучи неизвестными.

К удивлению Соловейчика, собеседник не старался расположить его к себе. Более того, Илья Дивинский держал себя так, будто клиент сам просит о заключении контракта на любых условиях. «Он беседует со мной так, как будто я трудноизлечимый пациент», – подумал Сергей Аркадьевич. Дивинский тем временем предложил перейти к сути встречи.

– Сергей Аркадьевич, должен перед Вами извиниться: предварительная информация, которую мы представили Вашим работникам, не позволяет Вам составить ясное представление о нашем продукте. Я прекрасно понимаю, сколько стоит Ваше время, но все-таки взял на себя смелость проводить нашу встречу недостаточно подготовленной. Однако, это сделано исключительно в Ваших интересах.

– Мне доложили, что Вы осуществляете выкуп компрометирующего меня и мою семью материала, а я должен вносить, условно говоря, абонентскую плату.

– Именно так. Но вот детали, которые, составляют идею нашего бизнеса, мы стараемся не раскрывать никому, кроме самого клиента. Выкуп компромата – это, согласитесь, бизнес как минимум наполовину криминальный. Просто выкупая материал для клиента, посредник должен получить для себя более низкую цену, чем та, за которую предложат купить самому клиенту, иначе откуда возьмется вознаграждение посредника? А как сломать продавца по цене? – Дивинский поджал губы и немного развел руками, – Появляются репутационные риски уже от связи с подобными посредниками.

– Но иногда приходится идти и на это, – с фальшивой грустью ответил Соловейчик.

– Это не про «Доброе Имя». Мы понимаем, что работаем в самой чувствительной зоне делового мира – репутационной, поэтому ничего подобного себе не позволяем. Все действия осуществляются исключительно в рамках закона.

Соловейчик склонил голову набок, выражая недоверчивое удивление.

– Да, да! – продолжил Дивинский, – именно так. С чем мы все имеем сегодня дело? В наше время каждый человек является объектом непрерывного наблюдения. Только съемка производится от одной до нескольких тысяч камер одновре-

менно. А ведь обработка прочих сведений кроме визуальных дает даже больше сведений о человеке. В полной темноте не спешите думать, что фиксация ваших действий не происходит. Никого не удивляет, что климат-контроль дома проводит анализ температуры, влажности и воздушных потоков. При желании на основании этих данных можно, например, установить основные параметры сексуальной жизни отдельного человека. Добавьте сюда запись звуков. А теперь подумайте, какие возможности открывает анализ переписки, анализ маршрутов, предпочтения в выборе новостей и развлечений. Невозможно предполагать, что какое-либо наше действие, а часто просто намерение останется не зафиксированным.

– Неужели все так плохо?

– Люди стараются об этом не думать. Если они не представляют интереса для шантажистов, так еще можно будет некоторое время жить. Но уже не долго – не больше трех-пяти лет. Дальше накопленными сведениями можно будет опозорить любого человека. И если кто-то захочет сохранить свободу от стыда, он вынужден будет платить за это. Но, похоже, «Доброму Имени» удалось не только обеспечить защиту своих клиентов, но и вытеснить разбойников на самый край цивилизованного общества, и их жертвами могут стать только такие же отбросы общества, как они сами.

– Я знаю некоторых уважаемых людей, которые покрывают этот бизнес.

– Уверяю Вас, Сергей Аркадьевич, уже недолго им оставаться уважаемыми.

– Неужели?

– Простите мою самоуверенность, я не произношу слов зря, – лицо Дивинского при этих словах выражало даже не уверенность, а высокомерие. Сергей Аркадьевич залюбовался выверенной дозировкой доброжелательности и наглости.

– А сейчас самое время рассказать о нашем продукте, – улыбаясь, видимо, почувствовав настроение собеседника, продолжил Дивинский, – итак, любое действие человека зафиксировано! Мы привыкли думать, что поступаем добросовестно, и поступки наши, в основном, не могут повредить нам. Это не совсем так, но для простоты допустим, что так. А что делать, если действия противоречат закону? Ведь возникает основание для преследования по закону. А если действия противоречат нравственности, могут пытаться шантажировать оглаской неприглядных поступков. «Доброе Имя» предлагает полную блокировку порочащих материалов, – Дивинский сделал небольшую паузу и продолжил, выделяя каждое слово, – с добровольного согласия владельцев таких материалов. Более того, попытки представить какую-либо информацию в неприглядном для Вас виде также блокируются добровольно со стороны потенциальных противников. Оформляется наш продукт как пакет страховки от любых попыток использовать компрометирующие Вас материалы.

Последняя фраза вызвала у Соловейчика неприятное предчувствие, что ему пытаются навязать какую-то мутную игру.

– Страховка – финансовый продукт. Я ожидал, что Вы предложите механизм защиты от шантажистов, которые, честно признаться, одолели, – сказал он с явным разочарованием.

Дивинский мягко улыбнулся, как будто прощал собеседнику его непонимание.

– Сергей Аркадьевич, наш продукт – нечто новое и по технологии, и по оформлению. Деньги в нашем продукте – это основной инструмент, поэтому неудивительно, что оформлен он как продукт финансовый. Рассмотреть на примере проще. Допустим, кто-то совершил наезд на пешехода. Это зафиксировали множество камер. Мы тут же сообщаем этому человеку о возникновении угрозы его имени с описанием ситуации. Если он согласен на урегулирование ситуации, мы ее урегулируем. Связываемся со всеми владельцами камер, зафиксировавших происшествие, и на определенных условиях безвозвратно удаляем запись. Связываемся с пострадавшим и урегулируем претензии с его стороны. Никаких дополнительных затрат, кроме стоимости страховки это от Вас не требует. Вот, в принципе, все. Но, поскольку это кажется излишне простым, у Вас возникают сомнения, и я готов их развеять. Вы можете задать любой вопрос о нашей работе, я готов даже раскрыть секреты бизнеса.

– Зачем свидетелю преступления безвозвратно стирать запись? В чем его интерес?

– Их, собственно, два: пряник и кнут. Пряник – это некоторая компенсация за беспокойство, она не очень велика, но все же и не так мала. Фактически, оператор нескольких удачно расположенных камер может обеспечить на этом ежегодный отдых семьи на море, если камеры стоят на бойком месте. С другой стороны, важно понимать, что договор, который мы предлагаем Вам, уже заключен с огромным количеством людей, мы первооткрыватели, а, значит, монополисты. Если свидетель откажется удалять запись, мы откажемся заключать с ним договор страховки, в результате возникает риск нанесения непоправимого ущерба его имени. Поэтому всякому человеку следует сотрудничать с нами. О Вас и Вашей семье я не говорю: Вы сильный и самостоятельно можете защищать свое имя. Правда, для Вас это будет дороже, чем для нас, да и возможностей у нас все же несоизмеримо больше, ведь мы этим специально занимаемся.

– А если человек не совершает проступков и не нуждается в вашей защите?

– Допустим, серьезных проступков он не совершает. А нарушения правил дорожного движения, а ссоры с близкими? Уже сегодня о наших клиентах нельзя найти даже сведений о превышении скорости. Те, кого мы не защищаем выглядят на их фоне отталкивающе.

– Положим, убедительно, а что может заставить жертву

согласиться на уничтожение записи?

– Да те же обстоятельства! Только вознаграждение в этом случае будет совсем другое, да и возможные потери в случае несогласия тоже существенно больше. Их может быть огромное количество. Например, стоимость судебных расходов. Я думаю, Вы понимаете, что наши юристы обеспечат для истца их огромную величину даже, если наша сторона проиграет. Кроме того, если наша сторона проиграет, мы определенным образом информируем общество. О том, что наш клиент проиграл суд, не узнает никто, ведь СМИ с удовольствием продают нам свое молчание. А вот кто захочет брать на работу человека, который выиграл суд у Вас? Это же опасно! Потенциальных работодателей мы тоже информируем. После такой победы вся семья и окружение такого человека окажется в изоляции и станут изгоями. Кто согласится на такую перспективу?

Теперь прошу Вас вспомнить: я говорил, что страховка защищает даже от желания превратно истолковывать Ваши добросовестные или нейтральные с точки зрения морали и закона действия с целью навредить Вам. Достаточно нашего вмешательства, чтобы навсегда отбить у недоброжелателей охоту вредить Вам. Действуют те же механизмы.

– Потрясающе, – не скрывая восхищение идеей, произнес Соловейчик, – А как можно гарантировать что вы уничтожите все записи?

– Я понимаю Ваши сомнения. Съемку проводят огром-

ное количество камер одновременно. Но все они сбрасывают информацию в сертифицированные хранилища. В них-то и происходит отслеживание тех камер, которые засняли интересующий объект в нужное время. Те камеры, которые не сбрасывают информацию, почти не используются, поскольку очень уж устарели. Но их нахождение также известно. Поэтому, если такая камера оказывается где-то поблизости, мы просто в ручном режиме отслеживаем ее возможность снять объект в интересующее время. Ну, а в зависимости от результата действуем.

Наибольшую сложность представляют съемки военного ведомства, разведок и контрразведок. Чаще всего съемка не может быть использована, поскольку и разведка, и военные не хотят демонстрировать, что их секреты не просто существуют, но и могут быть использованы. Но с ними мы работаем: проводится анализ заинтересованности государственных органов в идентификации наших клиентов на съемке проблемных эпизодов. Если такая заинтересованность есть, Вы будете информированы, что дает ценнейшую информацию. Если же заинтересованности нет, то кадры подчищаются таким образом, чтобы невозможно было определить, кто на экране. Исходя из имеющейся практики, даже в тех случаях, когда государственные структуры сопротивлялись, нам всегда удавалось убедить их удалить свидетельства против VIP-персон, как Вы и Ваша семья. Наконец, если я Вас не убедил, послушайте, какие компенсации мы предлагаем, ес-

ли нам не удастся убрать порочащую информацию. По каждому такому факту мы готовы выплачивать один миллиард долларов.

– Сколько же тогда стоит страховка? – Соловейчик усмехнулся, поскольку названная цифра оказалась совсем несуразной, и нелепым завершением весь рассказ Дивинского моментально обесценивался.

– Собственно, я мог бы предложить Вам страховку и бесплатно, а штраф хоть 200 миллиардов. Но я не пустозвон, все это экономически обосновано. Страховка стоит половину того, что Вы, по нашим сведениям, тратите на выкуп компромата: 75 миллионов в год. Другая половина позволит Вам контролировать чистоту нашей работы.

– А почему это Вы готовы предложить мне страховку бесплатно, в чем Ваш интерес?

– У нас в России уже очень большое число клиентов. Но Ваш круг мы пока не сумели охватить. А нам нужно завязать отношения и с Вами конкретно, и с Вашим кругом. Понятно, что Вы не хотите доверять чужим защиту своего имени. Этим занимается своя служба. Ну и пусть занимается. Только скоро Вы увидите, что им нечем заниматься, кроме как проверять нас, полностью ли уничтожены следы компрометирующей информации. Вот и пускай: если они найдут такие следы, мы выплатим компенсацию. Тогда служба безопасности будет доходной, а не затратной.

Позвольте мне откровенность: мы не работаем с каждым

желающим. Всех людей мы разделили на четыре группы: абсолютные изгои, поле, средний класс, семьи. С абсолютными изгоями мы не будем заключать договор страхования никогда, это генетически дефектные люди, вырожденцы, для восстановления статуса которых в нормальных условиях потребуется не менее трех поколений, а также те, кто отказался сотрудничать с нами. Поле – это основная часть людей, из которой немногие способны подняться в средний класс. С этими немногими мы иногда заключаем договоры. Средний класс – основная наша кормовая база, почти все они сегодня наши клиенты. Для них действуют пакеты услуг, которые оговаривают, в каком объеме мы обеспечиваем их защиту от компромата, кроме тех случаев, когда задеты интересы государственной безопасности. Наконец, мы готовы охватить своими услугами и Вашу семью. Но для вас услуги поистине исключительные: Вашему доброму имени ничего не угрожает.

– Ну а если, я побью сына или соблазню жену кого-нибудь из заметных людей, и он не захочет уничтожить сведения? – Соловейчик уже вполне оценил новизну и своеобразие предложения, оценил и самого Дивинского – давненько не приходилось общаться с достойным внимания переговорщиком. Но тем принципиальнее было задать Дивинскому трудноразрешимый вопрос.

Но представитель «Доброго Имени» нисколько не потерялся:

– С ним не будет заключен договор страховки. Через полгода его имя будет навсегда опорочено.

Сергей Аркадьевич ждал чего-нибудь в этом роде, но был оскорблен. «Они обещают мне защиту, и сами говорят, что приготовили поводок для меня. И угрожают мне! Вот это наглость! Почему их до сих пор не укоротили?», – подумал он, но следуя старой привычке переговорщика сохранил бесстрастное лицо.

– Это угроза? – внешне спокойно спросил Соловейчик.

– Нет, что Вы, это логика обстоятельств. Прогресс. Не мы виноваты, что жизнь любого человека прозрачна, – Дивинский замолчал и доброжелательно смотрел собеседнику в глаза, показывая тем самым, что вполне осознает, что чувствует и думает Соловейчик. А Сергей Аркадьевич прикидывал, чем ему может навредить неизвестно откуда взявшаяся контора, действительно ли они могут то, о чем говорит этот выскочка, стоит ли им противостоять или нужно находить способ сосуществования. Соловейчик научился находить компромисс даже там, где это невозможно, приспособившись к любым угрозам. Нужно только подумать. Но обо всем, что сообщили ему, у Соловейчика не было надежной перепроверенной информации, и получить ее было можно только начав сотрудничать с Добрым Именем.

А Илья Адольфович Дивинский продолжил:

– Знаете, я родился в простой семье, много труда приложил, чтобы подняться. Я очень ценю элиту. Больше того, для

меня Ваш круг – цель моего существования. Разве же я могу допустить его разрушение? Наоборот, Вы не найдете более преданного Вам слуги, – и без всякого перехода добавил, – Я полагаю, Вы понимаете, что отказаться от страховки уже не сможете?

Да, Соловейчик умел решать сложные задачи. Но теперь условия были не ясны. Сергей Аркадьевич наполовину интуитивно, наполовину осознанно чувствовал, что старый прием отложить решение до прояснения обстоятельств не годится. Нужно пытаться ввязаться в дело с минимальными обязательствами.

– Со мной так еще никто не говорил. И если то, что Вы здесь рассказали, правда, отказаться я не смогу. Берегитесь, если это неправда. Но я не представляю, как мне строить отношения с Вами? Ведь Вы же ... – это был любимый прием Соловейчика, когда он, якобы не может подобрать определение, собеседник подскажет ему свое видение. Так и случилось, Дивинский с готовностью подхватил:

– Я Ваш ангел. Я не позволяю злему существовать в памяти людей.

Соловейчик рассмеялся в ответ на ловкий ход.

– Слушайте, а почему я ничего не знал о вашей услуге?

– Это предельно конфиденциальная информация. Согласитесь, не принято сообщать, что ваше имя имеет некоторую защиту. Вы тоже не скажете, даже службе собственной безопасности. А проверить мои слова очень просто: попросите

найти запись нашей встречи. Надеюсь, мое самоуправство в распоряжении записями Вы не поставите мне в вину. Это просто демонстрация возможностей.

Соловейчик склонил голову на бок.

– Неужели это возможно?

– Запросите.

Сергей Аркадьевич напрямую позвонил Вове и попросил его подобрать материалы наблюдения за его кабинетом за последние полчаса. Через двадцать минут ему сообщили, что записи найти не удалось.

Сергей Аркадьевич купил у Доброго Имени пакет страховки. Он принял такое решение хотя и нетипично скоро, но серьезно обдумав. Возможности, которые были показаны в ходе переговоров, убедили Соловейчика в серьезности партнера. Никаких следов отключения электроснабжения или хакерского взлома, а записи наблюдения за его кабинетом отсутствуют! Если бы Дивинский просто хотел получать материал на Соловейчика, он смог бы это сделать без всяких уведомлений. Если бы он хотел накапливать сведения о Соловейчике, это тоже возможно для него, что он явно и показал. Если это просто мошенничество и фокусы с целью вытянуть у Соловейчика деньги, то тоже бессмысленно: как торговец компроматом, он может набрать материала на большую стоимость, чем получит по контракту. И, кроме того, Соловейчик выторговал поквартальную рассрочку оплаты: если он

несостоятелен, контракт легко будет расторгнуть. В качестве бонуса Дивинский решил вопрос недавней драки охраны с якобы пьяными прохожими, что покрывало больше половины годовой стоимости страховки. Учитывая все это, разумных объяснений, кроме тех, которые дал Дивинский, не приходило в голову, хотя Сергей Аркадьевич имел исключительно богатый опыт и острый нюх на мутные схемы отъема денег у неосторожных бизнесменов.

И одновременно с тем, что Соловейчик почти не сомневался в надежности и целесообразности для него заключенного контракта, он не был спокоен. Вместо чувства освобождения от проблемы, он ощущал, что у него отняли нечто важное, а, может быть, важнейшее – право отвечать за себя. Впервые за много лет с тех пор, как он начал строить свой бизнес, он перестал чувствовать себя уверенно. В каждую свободную минуту он обдумывал, правильно ли поступил, доверив постороннему заботу о реестре своих грехов и промахов. «У меня есть специалисты, которые следят за имиджем моих компаний, есть те, кто пишет мне речи. В основном, я слушаюсь их. Иначе за что я им плачу? Я привык выкупать компромат на себя. Это всегда делают посредники. Я использую программное обеспечение, которое разработали для миллиардов людей, и не переживаю, что не могу понять, какие сведения обо мне существуют и как могут быть использованы. Что особенного я доверяю Доброму Имени? Что нового они выдумали? Только упаковку! Это действи-

тельно гениальная идея – через название сделать гнилое занятие респектабельным бизнесом. Браво, ребята! Сможете ли вы справиться с тем, что пообещали? Если нет – я вас похороню. А если да... Тогда... Тогда кто передо мной? Насколько они сильнее меня!» Тревога, что появился сильнейший, который может легко одолеть, если захочет, грызла Сергея Аркадьевича. Его уверенность, которая помогала ему в самых тяжелых обстоятельствах, основывалась на понимании, что кто бы ни был его противником, он такой же человек, как и сам Сергей Аркадьевич, а, значит, не более умен и изобретателен. Если противник победит, значит он удачливее, а в следующий раз победит Соловейчик. И беспокоиться не о чем! Такая уверенность повергала в трусливое сомнение недругов и заставляла их отступать. Чем теперь Соловейчик будет защищен? Страховкой?

Сергей Аркадьевич не был по-настоящему религиозным человеком, но историю своего народа он воспринимал как источник вдохновения и утешения. Совершенно закономерно в его сознании невиданное прежде предложение о защите имиджа семьи и бизнеса оказалось связано с воспоминаниями о рабстве и торжестве еврейского народа. При первой свободной минуте он принимался размышлять над смыслом плена и освобождения. Что есть свобода? Не лишил ли он себя величайшего дара небес? Имеет ли значение вся эта история с Добрым Именем для его души, или это просто очередная технологическая замена второстепенных деталей. «Раз-

ве я лишился свободы? Нет! Я все также могу отличать доброе от дурного. Я также могу стремиться к хорошему и отвергать зло. Разве я скрываюсь от Всевышнего? Нет! Мое сердце открыто для Него. Я не хочу, чтобы обо мне дурно говорили и думали люди. Но ведь этого не хочет любой человек. Кто откажется, если ему предложат такую возможность? Никто. Всевышний знает об этом, Он нас такими создал. Я помню о Нем и благодарен Ему. Какую особую власть имеет надо мной Доброе Имя? Пусть считают, как хотят. Много царей считали свою власть над евреями незыблемой. Где они? А евреи все также поступают, как считают правильным. И также добиваются успеха вопреки зависти врагов. И сколько раз даже беды Всевышний обращал нам на пользу. Поживем-увидим, чем обернется новое достижение человеческой мысли». На этом Соловейчик успокаивал себя.

Сергей Аркадьевич, нарушая свои правила, теперь мало общался со своей семьей, хотя уже не раз обещал себе найти время поговорить с детьми. В один из вечеров за ужином, он все-таки отложил одолевавшие его заботы.

– Дети, я хотел бы поговорить с вами, – начал Сергей Аркадьевич, вложив в слова всю теплоту сердца.

За столом сидела вся его семья: жена, двадцатипятилетняя дочь и двадцатидвухлетний сын.

– Папа, ты наверно опять про то, что следует вести себя осмотрительно, – дочь закатила глаза, чем сразу взбесила от-

ца.

«Дура! Откуда в ней столько дурости! Когда же она поумнеет?»

– Да, Марианна! Об этом можно говорить постоянно. В этом задача родителя: уберечь детей от ошибок.

– Сколько ты в этот раз заплатил?

Марианна не в первый раз оскорбила отца в ответ на попытку позаботиться о ней. Сергей Аркадьевич в бессильном гневе бросил взгляд на жену. Этим он хотел показать ей результат ее воспитания. И этим же взглядом он просил жену о помощи.

– Мари! – Ольга подхватила оборванную речь мужа, – стыдись! Счастье иметь отца, который заботится о дочери. Оглянись вокруг! Много ли из твоих знакомых могут сказать, что родители о них беспокоятся?

– Достаточно!

– И как же, можно узнать, эта забота проявляется?

– Деньгами помогают.

– Помогают?! – стала раздражаться мать, – Да кто из твоих знакомых сам зарабатывает? У всех деньги родителей.

Сергей Аркадьевич к этому времени уже овладел собой, и намеревался пресечь бесполезное доказывание, что у Мари хорошие родители.

– Я много заплатил. На этот раз за свою охрану, тебя на этот раз не касается. Но это внешняя сторона. Я говорю о деньгах только потому, что это очень наглядная модель жиз-

ни. Вы должны всегда помнить, что вы – избранные. Никакой заслуги вашей в этом нет. Чистый аванс. Почему-то Всевышний решил, что вам достанется огромное состояние и власть. Но и зависти на вашу долю досталось столько, сколько другим даже не представить, и желающих поживиться... – можно считать, все окружающие. Только и ждут, что вы оступитесь или просто ошибетесь. На меня это свалилось, когда я был уже взрослым человеком, а на вас лежит с самого рождения. Я очень сочувствую вам в том, какая тяжесть на вас. С ума сойти! Но в этом есть явный знак, что Всевышний нас любит: во-первых, он дал нам деньги и власть, а, во-вторых, он возложил на нас эту трудную обязанность: следить за собой. У русских есть поговорка: береги платье снову, а честь смолоду. Честь смолоду! Для кого-то это не имеет значения, а для нас это основа нашего благополучия, как благополучия души, так и материального благополучия. Если мы будем вести себя скверно, то будем осуждены Всевышним и людьми. Всевышний лишит нас удачи, а люди не только станут осуждать, но и не захотят иметь с нами деловых отношений, мы разоримся.

– Ой, папа! Ты же все можешь купить. Расположение людей недорого, – Марианна уперлась как ослица.

Все кроме Марианны чувствовали себя неловко. Правда, родители привыкли к характеру и манерам дочери, а сын Лев не мог спокойно выносить выходки сестры. Он опустил глаза и еле сдерживался, чтобы не начать ругаться с ней.

– Расположение отдельного человека недорого, а купить расположение многих дорого. Ты сравни, сколько я зарабатываю и сколько трачу на компромат. Но и этого недостаточно, я должен тратить деньги на благотворительность. Мне нужно, чтобы меня уважали, а через это уважали мой бизнес. В итоге я трачу на собственное имя до четверти дохода. Благодарите Всевышнего за свою судьбу, но и живите с честью.

– Папа, да хоть как живи, все равно грязью мажут. По моему, нет смысла отказывать себе в том, что тебе хочется.

«Ох, были бы мы простыми людьми, можно было бы надеяться, что хоть замуж выйдет, успокоится», – подумал Сергей Аркадьевич. Он перевел взгляд на Льва. От него, старший Соловейчик чувствовал, исходила искренняя любовь и гордость за отца, наполнявшая отцовское сердце встречной теплотой и благодарностью.

– Бойся, что Всевышний осудит тебя, и не будет у тебя ни денег, ни Его любви, – продолжил Сергей Аркадьевич, обращаясь к дочери, – Одно дело, безосновательная клевета, с этим я худо-бедно разберусь, а другое дело – дурное поведение. Вот зачем ты всех своих красавцев на обозрение выставляешь? Ты себя выставляешь!

– Я никого не выставляю, это ты за мной следишь.

– Если я вижу, то видят все, кто тобой интересуется. Мне почему-то нельзя, а всем прочим можно?

– Папочка, мне пора! – без всякого перехода ласково сказала Марианна, вскочила из-за стола и, не дождавшись отве-

та, ушла.

«Откуда в ней столько лживости?» – с горечью думал отец. Он снова взглянул на жену, ища ее поддержки. Ольга ответила ему таким же скорбным и растерянным взглядом.

После ухода Мари сидящие за столом долго не могли возобновить разговор. Соловейчик и его жена были расстроены, Лев не мог придумать слова, чтобы отвлечь родителей от их мыслей.

– Папа, ты ведь не только для Мари говорил. Я тебе очень благодарен, что ты нас учишь. Кто, как не ты? И кто это сделает лучше тебя? – Лев обычно предпочитал молчать, но умел говорить так, что к его словам прислушивались.

– Спасибо, мой дорогой! – Сергей Аркадьевич был тронут бесхитростными, но сердечными словами, но мало ответил на них, поскольку снова углубился в размышления. На этот раз он размышлял о том, как привлечь сына к своему делу. Лев как раз закончил университет, маялся без дела. Он в самых разных обстоятельствах показывал свою почтительность к родителям, особенно отцу, а это очень хороший признак, позволяющий предполагать, что сын не стремится конкурировать с отцом. Но доверять ему руководство – значит лишить его возможности набраться реального опыта, рискуя испортить его легко свалившейся властью. А сделать его рядовым исполнителем невозможно в силу его статуса по рождению.

– Лев, а чем ты хочешь заниматься в жизни? – спросил Со-

ловейчик-старший. Это был странный вопрос для тех, кто не знал, что Сергей Аркадьевич вполне допускал возможность для своих детей идти в жизни своим путем.

– Как, папа, разве у меня есть выбор?

– Что ты имеешь ввиду?

– Ты потратил свою жизнь, чтобы твой труд достался неизвестно кому и был развеян по ветру?

Сергею Аркадьевичу в силу занятости редко удавался разговор с сыном по душам. Теперь разумные слова сына вызвали у него прилив радости. Но не торопя эту радость, он задал проверочный вопрос.

– А ты уверен, что справишься?

– Я прошу, чтобы ты меня научил.

Отец медленно поднялся и, обойдя стол, обнял голову сидящего сына и поцеловал его в темя.

– Дорогой мой! Конечно, ты справишься, конечно, я буду учить тебя!

«Почтительный сын – многие ли богатые люди обладают таким сокровищем?» – радовался Соловейчик. За несколько лет, пока Лев выросл, Сергей Аркадьевич продумал несколько вариантов привлечения его к делам. Последнее время он склонялся к мысли поставить его руководителем благотворительных проектов. Не первым лицом, но с достаточной самостоятельностью. Бизнес – ведь не только извлечение прибыли, не в меньшей степени успех кроется в умелом управлении ресурсами. А где можно лучше научиться

разумной жёсткости, как не там, где эта жёсткость необходима, но вплотную соприкасается с нуждой и болью? Где можно скорее научиться чувствовать обман?

Сергей Аркадьевич принялся все это объяснять своему сыну, предложив подумать и взвесить свои возможности и желания. Внимательно выслушав отца, Лев подумал и ответил:

– Конечно, папа, я хочу делать карьеру, хочу делать бизнес не хуже тебя. И думаю, что справлюсь с тем, что ты мне предлагаешь. Хотя бы потому, что много раз убеждался в том, как ты верно умеешь предугадывать. Зачем ты спрашиваешь, справлюсь ли я? Если ты считаешь, что я справлюсь, то так оно и будет. А то, что ты выбрал самое лучшее для меня, я не сомневаюсь.

От этих слов все переживания последних двух недель растаяли, как туман. Сергей Аркадьевич снова дышал полной грудью. Он почувствовал, что начинает новый и самый перспективный период своего бизнеса: вместе с ним будет трудиться его сын. И теперь можно не беспокоиться, что их планы может менять чья-то клевета или неудачно сказанное слово. Его перестали терзать смутные страхи перед Добрым Именем, ведь они всего лишь поставщики услуг. «Что они могут сделать мне дурного? Технология! Человек в руках Бога! Что может технология?»

Сергей Соловейчик начал создавать свой бизнес, когда

во главе страны стоял Леонид Ильич Брежнев, когда деловая активность представлялась преступной склонностью. В то время Сергей воспринимал слово «бизнесмен» совершенно чужеродным для русского слуха и мечтал стать очень хорошим врачом. Когда он учился на четвертом курсе Ленинградского первого медицинского института, у матери его школьного друга обнаружили опухоль, которую в силу ее расположения отказывались удалять. Сережа, будучи от природы отзывчивым человеком, решил помочь во чтобы то ни стало. Он добился разговора со знаменитым профессором Глазовым и уговорил его прооперировать мать друга. Глазов постоянно получал мольбы спасти кого-нибудь, но не мог разорваться. Как ни странно, Сергею удалось уговорить профессора, и операция прошла удачно. С тех пор Сергей с радостью брался помогать своим знакомым найти врача, и к концу ординатуры он был уже хорошо знаком со многими видными ленинградскими врачами. Вся эта побочная деятельность принесла ему немалое влияние, благодаря чему он мог решать вопросы, которые в те годы удобнее было решать по знакомству: стройматериалы для дачи, билеты в пансионаты и в театры, деликатесы и джинсы, и прочее, и прочее. Да и вознаграждение за посредничество, за которое он обычно не просил денег, но и не отказывался от них, иногда втрое превышало зарплату молодого врача.

К концу восьмидесятых, когда появились негосударственные медицинские центры, развившееся умение Сергея оба-

ять кого-угодно и договориться, о чем другие не в состоянии даже мечтать, сделало его необычайно востребованным в нарождающемся медицинском бизнесе. К девяносто первому году Сергей Аркадьевич имел уже деньги, влияние и четкое понимание как заставить людей «работать во благо себя и Соловейчика», как он любил пошутить. А в последующие годы, когда страна изменялась настолько, что единственной константой оставались доллары, Соловейчик приобретал, не вкладывая. За живые деньги можно было купить все. Нужные знакомства среди руководства здравоохранением позволяли делать такие покупки по минимальной цене. За помощь в получении кредита для выплаты зарплаты врачам, которая состояла в одном звонке хорошо знакомому банкиру, он приобретал право на проведение клинических исследований новых лекарств, которое он потом перепродавал. За трехлетний автомобиль немецкой сборки можно было получить право на трансплантационные материалы крупной больницы. Приходя в какую-нибудь структурную единицу здравоохранения, Соловейчик выметал из нее всю возможную прибыль так чисто, что никому и в голову не могло прийти, что эти учреждения, в принципе, что-нибудь стоят. Казалось, что коридоры больниц хранят смешанный запах хлорамина и духа нестяжательства. Но никакой благодати в этом не было, И врачам, и медсестрам, и санитаркам, и администраторам нужно было чем-то кормить семьи, пациентам нужно было покупать себе еду и лекарства. Множился

обман, отчаяние, смотреть на это запустение было больно и стыдно.

Сергей Аркадьевич, надо отдать ему должное, вдохновлял своей изобретательностью. Те, кто контактировали с ним рано или поздно перенимали его понимание, что прибыль можно извлекать из всего. Погоня за прибылью, как и всякая страсть заставляет человека собирать в кулак все силы. Такая концентрация спасала людей от потери себя, когда рушилось все, на что можно было возлагать надежду. Многие из окружения Сергея Аркадьевича сохранили волю к жизни, и позднее, став заметными людьми, с благодарностью вспоминали время работы на него.

Соловейчик играл по правилам, принятым тогда, но он не находил в этом азарта как многие, а, наоборот, постоянно спрашивал, насколько та или иная сделка допустима для совести доброго человека. Привычка рефлексировать сохранила его от дел, казавшихся невероятно прибыльными, но быстро приведшими тех, кто их делал, в могилу. В слишком доходных сделках всегда есть пострадавшие или конкуренты, готовые на любых условиях занять ваше место. У Соловейчика было правило, которое он услышал в детстве от своей бабушки, но осознанно начал применять только в зрелом возрасте: не быть причиной зла. То есть, можно было заключать кабальные сделки, но нельзя было их предлагать. Еще одно отличало его от большинства деловых людей: Соловейчик совершенно искренне считал, что его обязанностью яв-

ляется помогать пациентам и врачам. Из своих средств он назначал пособия для лечения больных детей, дарил деньги врачам и иногда покупал оборудование для больниц.

Медицина была начальной и любимой, но совсем не единственной и не самой доходной сферой деятельности Сергея Аркадьевича. Он пробовал все, что шло в его руки. К концу девяностых Соловейчик был уже очень богат по российским меркам. Но в богатых странах его состояние выглядело довольно скромно. Поэтому следующее десятилетие он потратил на реализацию своей стратегии захвата западных компаний. Он приводил их на территорию бывшего СССР, становился ключевым партнером, а затем обменивал долю в дочерних компаниях на долю в уставном капитале головной компании. Затем он доводил свою долю в этих компаниях до заметной и уже тогда, позиционируя себя инвестором, привлекал отмытые деньги своих знакомых, получал контроль над компаниями, рожденными протестантской моралью. К двадцатым годам он был уже ровней крупнейшим богачам, но по старой привычке предпочитал действовать скрытно и извлекать прибыль не по схеме товар-деньги-товар или из ожиданий биржевых инвесторов, а из умения создать разветвленную сеть компаний, стать свободной от которой его партнеры были не в состоянии.

Сергей Аркадьевич внешне был непримечателен: невысокий, скорее худосочный, темноволосый, спокойный. Он носил очки еще со школы и в отличие от большинства очень

любил эту деталь своего внешнего вида. С учетом его положения в обществе можно было бы сказать, что он скромен, поскольку вел он себя без явных и скрытых напоминаний, что его слово должно быть услышано и исполнено. Но как раз в этом и состояла сила и уверенность: с удовольствием или с недовольством другие подчинялись ему как вожаку в звериной стае. В ранней молодости девушки мало обращали на него внимание, но с годами интерес к нему возрастал, обгоняя его доходы. Он с удовольствием принимал этот интерес, и даже понимал, что подпитывается им, но никогда не использовал его настолько, чтобы нанести ущерб своим отношениям с женой – он любил ее и был верен ей. Постоянно попадались на его пути барышни, ставившие целью получить его для себя, и некоторые были довольно изобретательны, но результатом всех этих попыток стало только то, что Сергей Аркадьевич стал считать всех женщин существами жадными, эгоистичными и глупыми. В плохом настроении он зачислял в женскую команду и свою жену. А в обычное время он считал свою женитьбу главной удачей своей жизни. Глядя со стороны, невозможно было понять, почему, но Сергей Аркадьевич был уверен, а, значит, так оно и было. Женился он сразу после окончания института на сестре своего одногруппника, в которую влюбился практически сразу как ее увидел, а завоевывал целых два года. Она была хороша собой и остроумна, самостоятельна в принятии решений и их реализации, имела ясное понимание, чего хочет в

жизни: она хотела заниматься наукой историей. После окончания института она поступила в аспирантуру и с тех пор занималась преподавательской деятельностью. Сергей Аркадьевич был очень рад, что его жена – не менее яркая, чем он сам, личность, а не его бледная тень или ходячее пособие по шикарной жизни. Правда, самостоятельность его жены и ее педагогическая профессия, как считал Соловейчик позднее, были виной неудач в воспитании собственных детей. Ольга так любила заниматься чужими детьми, что не научилась выделять своих. У Соловейчиков долго не было детей: вначале Ольга писала диссертацию, потом уже просто привычка задержали их появление на десять лет. До школы дети росли в окружении нянек и воспитателей и чувствовали себя оставленными собственной матерью. Сергей Аркадьевич с радостью пытался компенсировать им недостаток материнской заботы, но свободного времени у него было даже меньше, чем у его жены. Уже тогда дети заметно больше были привязаны к отцу, чем к матери. С началом школьной жизни мать стала воспитывать их лидерские качества, а поскольку лидер воспитывается только в коллективе, она помещала своих детей в разнообразные коллективы сверстников (художественные и театральные кружки, спортивные школы, летние лагеря), и либо сама фактически становилась вожатой в этих группах, распределяя свое участие в детях в соответствии с понятием коллективной справедливости – всем поровну, либо полностью устранялась от наблюдения и

помощи своим детям, предполагая, что тем самым воспитывает самостоятельность. Но и то, и другое вызывало у детей лишь горечь, к которой они не могли привыкнуть. А особенно горько им было видеть энтузиазм, с каким их мать занимается своими студентами и аспирантами: ходит с ними в музеи и театры, организует капустники, пытается облегчить трагедии их личной жизни. Если Ольга мало интересовалась детьми, то Сергей Аркадьевич несмотря на его занятость интересовался ими всегда, что дети чувствовали. Дочь Мари так привыкла, что наибольшая радость для девочки – папино внимание, что, войдя в девичий возраст, только лишь заменила в своем представлении отца на других мужчин, которые ей нравились. И внимание с их стороны стало составлять ее главное удовольствие. А воспитание в коллективах привило ей убеждение, что чем больше у тебя друзей, тем лучше. В общем, когда родители схватились исправлять ее, было уже поздно. Единственное, что они смогли – это не отпускать ее надолго из-под своего надзора, так что даже учиться в университет ее отдали в родном городе. Если бы не это ограничение свободы, Мари чувствовала бы себя совершенно довольной своей жизнью.

Лев очень любил и уважал своего отца, но страдал от того, что вряд ли сможет когда-нибудь сравниться с ним. Сергей Аркадьевич был для сына образцом достоинств человека. То ли от осознания своего несовершенства, то ли от недостатка материнского участия Лев вырос скромным и малообщим.

тельным, хотя в дошкольные годы в окружении нянь он показывал взрывной и агрессивный характер. Он не спешил выходить в жизнь, предпочитая отстраненно наблюдать за ней. Но в то же время он был очень независим в суждениях и тверд в отстаивании своих мнений. Он не боялся самостоятельности и никогда не участвовал в глупых подростковых выходках, может быть, потому что всегда держался в стороне от того самого коллектива, на роль лидера которого его готовила мать. Лев, как и мать выучился на историка. Отец поддержал этот выбор, поскольку посчитал такую подготовку неплохой базой, если Лев в дальнейшем станет заниматься политикой или другой публичной деятельностью. Учился Лев в Лондоне (по настоянию отца) и вернулся домой за два месяца до описываемых событий.

Сергей Аркадьевич сделал сына супервайзером фонда, оказывающего адресную помощь тяжело больным детям. Структура фонда полностью сохранилась, но у директора появилась дополнительная обязанность обосновывать деятельность перед младшим Соловейчиком, чтобы он, в свою очередь, мог отвечать за работу фонда перед своим отцом. Это было прекрасным управленческим решением, поскольку директору фонда было необходимо ввести Льва в курс дела настолько подробно, чтобы младший Соловейчик не служил препятствием в передаче информации главному боссу, и в то же время, чтобы старший Соловейчик видел, что от его сына не скрывают деталей, иначе могло возникнуть по-

дозрение в нечестности директора. В результате, директор был вынужден сообщать Льву даже такие подробности, которые Сергею Аркадьевичу предпочитали не сообщать. Например, о том, что некоторым управленцам и врачам приходилось делать подарки за право оказывать пациентам материальную помощь. Директором фонда был брат известного футболиста. И это очень помогало в привлечении внимания в медиа-пространстве.

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.