

Наталья Бердская

**ТРАЕКТОРИЯ
ИСТИНЫ
ИЛИ
ВКУС АМАРУЛЫ 2**

*Чтобы найти свой путь,
сначала надо заблудиться.*

12+

Наталья Бердская

**Траектория истины,
или Вкус Амарулы**

«ЛитРес: Самиздат»

2020

Бердская Н.

Траектория истины, или Вкус Амарулы / Н. Бердская — «ЛитРес: Самиздат», 2020

ISBN 978-5-532-99412-6

До 1993 года Матвей и Даша, жили, учились, работали, имели друзей – ЗДЕСЬ в России. А далёкая ЮАР, красивая процветающая страна добывающая золото и алмазы, поражающая великолепием зданий, масштабностью дорог, чистотой и роскошью бытия, на другом конце земли – ТАМ. ТАМ и ЗДЕСЬ, переплелись и оставили неизгладимый след в жизни Матвея и Даши. Оказывается, счастье внутри нас, либо мы счастливы имея даже малое, либо стремимся к амбициозным вершинам, за что платим временем, здоровьем, настроением, и не замечаем, что возможно погоня за чем-то лишает нас главного – это жизни, которая проходит тенью.

ISBN 978-5-532-99412-6

© Бердская Н., 2020
© ЛитРес: Самиздат, 2020

Содержание

Пролог	6
Глава 1	7
Глава 2	12
Глава 3	13
Глава 4	16
Глава 5	20
Глава 6	22
Глава 7	24
Глава 8	29
Конец ознакомительного фрагмента.	31

Наталья Бердская
Траектория истины, или Вкус Амарулы

Чтобы найти свой путь, сначала нужно заблудиться!

Пролог

Прожив в России после возвращения из иммиграции в ЮАР, так захотелось сравнить эти периоды – более десяти лет в чужой стране и более десяти лет в родной стране.

Жизненные моменты, волнующие меня, неудержимо стремились лечь на белый лист бумаги и закрепиться.

Не имея литературного опыта и техники письма меня даже не мучили мысли, сумею ли я в слоге письма отразить свои чувства. Сумею ли я не потерять глубину и вес слова, его магический смысл, который будет удерживать читающего. Сумею ли я в беспорядке своих мыслей и чувств найти правильное равновесие, которое без силы неудержимого желания писать – исчезает, не оставив в душе и сознании никакого следа, никакого оттиска.

Я писала душой, писала правду, без прикрас и преувеличения. Хотелось не только складывать сюжет, а вызывать чувства.

Смысл прочитанного в том, что «читать нужно не для того, чтобы возражать, не для того, чтобы верить и соглашаться, а для того, чтобы думать, мыслить и размышлять» (из журнала «Современник»).

Уверовав, что читать будут без умысла найти повод для упрёка – имела ли я право взять перо и выразить свои чувства и мысли. Мои мысли! Зовущие меня в мои выси и дали.

Взирая в свой Мир, с пониманием сути нашего пройденного пути я начала писать.

Так родилась моя первая книга «Вкус Амарулы». Это моё первое детище! Моя маленькая победа!

Мои читатели, оставившие в своих отзывах столько тепла и понимания, ждут продолжения. И я, в благодарность им за отзывы и поддержку, не могу их разочаровать.

Продолжение книги «Вкус Амарулы» – книга «Траектория Истины».

Глава 1

Британская компания. Место работы – Таджикистан

Завершающий этап в прекрасной стране, которая приютила Матвея и его семью на тринадцать незабываемых лет, закончился отяжеляющими событиями.

Предыстория отяжеляющих событий в точке завершения дуги под названием «иммиграция» заключалась в следующей реальной последовательности.

Матвей получил приглашение и заключил контракт с британской компанией «Avocet mining» («Авосет Майнинг»), место работы – Таджикистан, добыча золота. Перед отъездом в Таджикистан к месту работы Матвея они свой большой и красивый дом в Бенони сдали через агентство в аренду, а вещи упаковали в комнату отдыха как в контейнер. Комната вместе с сауной находилась в отдельно стоящей постройке.

Дочь Лена осталась в Йоханнесбурге, в уважаемом районе Sandton (Сандтон), с местом работы в Sunton City Mall (Сантон Сити Молл) и классным автомобилем модели «Фиат», ручной сборки. Маленькая машинка – «Made in Italy» и красного цвета, любимого цвета Лены, влюбил в себя молодую хозяйку. Автомобиль на зависть всем демонстрировал дизайн итальянских мастеров, доведённый до совершенства. Салон выполнен в красно-чёрной гамме, сиденья – из натуральной кожи, а панель при включении оживлялась красной подсветкой.

Лена, влюблённая в свою ярко-красную малышку, в свою работу и в свои апартаменты, осталась в ЮАР. А Матвей и Даша, с чувством завершённости, уехали в Таджикистан. Свою внучку Лизу они взяли с собой, у неё в Таджикистане была возможность заниматься с англоговорящим преподавателем. Жена заместителя директора компании с удовольствием приняла Елизавету в ряды своих учеников.

По контракту Матвей был принят на должность технического директора. Согласно статусу, ему был выделен дом и разрешено проживание с семьёй. Но на этом привилегии статуса Матвея не заканчивались. При посадке самолёта по громкой связи они первыми были приглашены к выходу, и у трапа их ждал мини-автобус как важных особ. Манипуляции при прохождении границы семьи Матвея тоже не коснулись. Пока они пили кофе в VIP-зале, на страницы паспортов легли нужные печати, и документы в полном соответствии были возвращены владельцам. Из аэропорта их привезли в штаб-квартиру компании, с хорошими условиями и соответствующим сервисом. А на следующее утро вся семья в мажорном настроении и в комфортном автомобиле компании отправилась к месту работы Матвея.

Двухуровневый дом, предоставленный компанией, понравился всем, но они решили занять только первый этаж. На первом этаже было пять комнат – три спальни, кабинет и гостиная. Нижний этаж оказался прохладней, и места вполне хватало. После некоторых Дашиных проработок по дизайну дом преобразился и принял привлекательные формы уюта и приветливости.

За Матвеем была закреплена служебная машина. Это тоже входило в пакет контракта.

Пакет оказался увесистым и конкретным.

Несмотря на то, что компания предоставляла трёхразовое полноценное питание, Даша два раза в неделю посещала восточный рынок. Это был самый настоящий восточный рынок!!! Как в сказках, как в кино! Даша любила утопать в глубине тонкого и сбалансированного Востока. Культура Востока просачивалась из глубины и передавалась из поколения в поколение. Сохраняющие веками традиции Востока – не разрушить! Останется песчинка, обростёт до глыбы.

Жители Таджикистана, работающие в британской компании, получали денежное вознаграждение, в разы меньшее, чем представители других стран, таких как Англия, ЮАР, Индо-

незия, Малайзия, Иран. И тем не менее на дни рождения, проводы или другие торжества они готовили дары руководителям компании. Это были национальные костюмы из дорогостоящих тканей, расшитые золотой канителью, сшитые отличными мастерами – качественно и добротны, ковры ручной работы с портретами. Дары эксклюзивных подношений предполагают обратный жест. Но, увы! Иностранцы не нарушали свои границы просчёта и взвешенности затрат. Дарите, и хорошо! А из каких ресурсов вы изыскиваете средства – это нас не касается...

Даже обеспеченная прослойка южноафриканцев к подаркам относится очень примитивно. Даше на день рождения жена одного из руководителей преподнесла полфлакона французских духов «Анаис-Анаис».

Даша вежливо отказалась, объяснив, что она в duty free (дьюти-фри) приобрела пару флаконов французского парфюма, в том числе «Анаис-Анаис».

Подарок “second hand” обидел Дашу, но виду она не подала, сдержалась, но подумала: «Наверно, у русских на лбу генетический код как голограмма светится. Интересно, преподнесла бы она американке или англичанке начатые духи в день рождения? Но зато у них через слово – «Спасибо», «Пожалуйста», они ведь культурные, не то что русские...»

Работая в компании, Матвей каждые два с половиной месяца имел тридцатидневный отпуск. Отпуск для всех был очень долгожданным. Эти два с половиной месяца тянулись скучно и мутно. Место, где работал Матвей по добыче золота, оказалось совсем не живописным. Вокруг голые безжизненные горы, протекавшая большая река, всегда мутная, а за окном изнурительная жара. Спасением были выходные, когда они выезжали к озёрам. Семь озёр каскадом поднимались на разных высотах в красивом, очень живописном ущелье Фанских гор. Фанские горы – это изумруд Таджикистана с чистыми как слеза озёрами и водопадами цвета бирюзы. Каждые выходные они обновляли картинку своего бытия и обновлялись сами, удивляясь контрастам, которыми хвасталась перед ними матушка-природа. Однако это были эмоции только выходного дня. А возбуждали и будоражили их эмоции долгожданного отпуска.

Отпуск по мере приближения разгорался волнующими планами. На пути из Таджикистана в ЮАР семейство посещало или острова Малайзии, или красоты Сингапура, или горнолыжные курорты. Отпуск – это хорошо. Но следуя дуальности мира, это «хорошо» вытянет из глубины противоположную полярность – «плохо». И это отяжеляющее «плохо» случилось.

Наступил очередной отпуск. Матвей с семьёй полетели в Йоханнесбург, навестить Лену и взглянуть на свой дом, который был сдан в аренду. Лена жила в красивом таунхаузе, в центре Сандтона. Передохнув пару дней и насытившись обществом друг друга, они направились к своему дому в Бенони. По дороге зазвонил телефон. Лена ответила, и по разговору было понятно, что звонят соседи из Бенони. Позвонили очень вовремя, как будто знали, что хозяйка на пути к дому. Выражение Лениного лица с каждой минутой разговора стало меняться: сначала появилось удивление, потом настороженность, потом завис УЖАС над ещё говорящим телефоном. Отключив телефон, она закрыла лицо руками и несколько секунд молчала.

Выдержав паузу, Матвей спросил:

– Лена, что случилось?

Лена, изо всех сил сдерживая себя, медленно и тихо, так, как говорит беда, поведала, что произошло:

– В доме квартирантов нет, двери сняты, ворота открыты, вещи вынесены. Нас обокрали. Матвей молчал, а Даша начала что-то мурлыкать себе под нос.

– Мама, с тобой всё нормально? – взволнованно спросила Лена.

– Я ОК! Не волнуйся! – В случаях, когда всё УЖЕ произошло и ничего изменить нельзя, самообладанию Даши можно было позавидовать, она держалась всегда невозмутимо и достойно, без истерик.

Когда они подъехали к дому, всё было нараспашку и по комнатам с возмутительной насмешкой гулял ветер. Дом выставил напоказ холодность и отчуждение.

Вынесли ВСЁ – антикварную мебель, фарфор, богемский хрусталь, памятные сувениры и вещи, привезённые из России, фотографии и книги. Даже двери, межкомнатные красивые двери, сняли. Оборудование для преобразования воды в бассейне по составу ближе к морской – сняли. Тэн в сауне, который Даша специально заказывала в компании, изготавливающей печи для пиццы, тоже сняли.

Матвей и Даша стояли посредине холла, сохраняя маску полной отрешённости. Случившаяся с ними неприятность поджидала почти за каждым вторым углом, за каждым домом. Ограбления и воровство накрывали страну плотным покрывалом. И к их дому, в их семью, подкралась «грязная, воровская морда», так близко и так неожиданно – как пуля, долетевшая дерзко и без предупреждения. Непрошенные гости превратили их красивый, любимый, уютный и тёплый дом в безобразный и неприветливый. Все комнаты дома наполнились энергией гадливой порочности.

Дом, который был гордостью их иммиграционного пути, стал чужим. Даша и Матвей знали, что в этот дом они никогда не вернутся. Это был уже не их дом, его сглазили, навели порчу.

– Даша, ты как? – тревожно спросил Матвей.

– Я ОК! Не волнуйся! – ответила Даша. Голос спокойный, без наигранной сдержанности.

Матвей улыбнулся. Несмотря на её эмоциональность, в сложных ситуациях Даша могла справляться с внезапно разверзнувшимися «чёрными» обстоятельствами, сохраняя при этом хладнокровное спокойствие.

– Что будем делать? – спросил Матвей.

– Для начала повторим три раза: «Как бы сейчас ни было тяжело, всё будет хорошо».

И это жизненное кредо настроило их на план дальнейших действий.

Самый надёжный, проверенный и авторитетный резонанс защиты в ЮАР – это страховые компании. Проработки страховых компаний определялись как механизм – правильно организованный для защиты жизни, здоровья и имущества граждан. За время пребывания в иммиграции Матвей и Даша неоднократно сталкивались со страховыми случаями. Однажды в сильную грозу у них сгорели компьютер и принтер. Расстроились, но ненадолго. После обращения в страховую компанию они получили новый компьютер и новый принтер. Потом был случай пропажи дорогостоящих строительных инструментов, таких как дрель, шлифовальная машина, электролобзик... Страховая ВСЁ возместила, без всяких тягомотных проволочек. Страховые случаи подразделяются на декларируемые и не декларируемые. Это соответствие определяется суммой возмещения. Сумма потери до одной тысячи долларов не декларируется и выдаётся сразу, по заявлению потерпевшего.

А страховые случаи по восстановлению автомобиля после аварий, кроме эмоций восхищения цивилизованным уровнем страховщиков, больше ничего не вызывают. Во-первых, при аварии типа «поцелуйчиков», без утяжеляющих и нулевых (смертельных), водители обмениваются нужными данными и оформляют каждый свой случай в ближайшем отделении полиции, не блокируя движение. На время восстановления автомобиля предоставляется временное авто за счёт страховой.

У Матвея был случай, когда после аварии машина ремонту не подлежала. Страховая компания вынесла заключение «...заменить пострадавший автомобиль на новый», без дополнительных затрат со стороны владельца. НО! Любой страховой случай увеличивает ежемесячную выплату. Выплата увеличивается на очень разумный, совсем не ощутимый ежемесячный взнос.

Вот так работают страховые компании в далёкой африканской цивилизованной стране.

«Страховать» в переводе на английский означает – INSURE. В этом слове «IN» – означает предлог «в», «SURE» – «безусловно, наверняка, обязательно». И значение этого слова соответствует результатам доверия страховым компаниям. Граждане ЮАР выплачивают ежемесячно взносы, интегрально распределённые по страховым направлениям – медицинским,

пенсионным, автомобильным, по недвижимости, утрата жизни, и никто не усомнится в возвратных дивидендах. Страховые компании ЮАР на протяжении многих лет заслужили доверие, и они не только процветают, но и защищают, а также обеспечивают выполнение обязательств в полном соответствии с договором.

Наши герои, пообщавшись с охранным агентством по их дому, сразу поняли, что они «умывают руки» и переводят все стрелки на страховую компанию.

На семейном совете решили не тратить время на агентства и полицию и обратились, с описанием случая в деталях, в страховую компанию.

В заявлении были перечислены понесённые потери – снятые двери, оконные проёмы, оборудование бассейна и сауны, а также мебель и вещи.

Через пять дней они получили ответ. Всё, что касается элементов дома и оборудования, страховка покрывает в полном объёме. А это значит: приходит оценщик, определяет сумму ущерба, и страховая компания восстанавливает утраченное имущество, включая установку и ремонт. Дом возвращается к своей первозданной новизне!

А что касалось украденных вещей на сумму в девяносто пять тысяч рандов (12 тысяч долларов), их стоимость страховая компания возмещать отказалась, мотивируя отсутствием охранной сигнализации в том строении, где были оставлены вещи.

«Отказали в страховой выплате?! Что делать?» – над ними висит тяжёлый, жирный знак вопроса.

Матвей и Даша не ожидали такого исхода дела, и их накрыла озадаченность возникшей проблемы. Они просчитали варианты и ресурсы возможностей. Расстаться со всем, что НЕ БЫЛО преподнесено на блюде с голубой каёмочкой, им не хотелось. За годы иммиграции они наполнили свой дом памятными вещами, дорогой мебелью, картинами и красивой посудой. А приехали-то в эту страну наши герои с чемоданчиком.

Под воздействием переживаний с Дашей происходит мистический случай. Ей снится сон. Во сне она встречается со своим покойным отцом и просит его помочь.

Отец ей говорит: «Доченька, это очень сложно, но я попробую, может, вам помогут получить некую сумму». И называет сумму – тридцать девять тысяч шестьсот пятьдесят рандов.

На следующее утро Даша просит Матвея назначить встречу со страховщиками и убеждает, что они помогут в выплате хотя бы части затребованной суммы, но сон рассказывать не стала.

– Матвей, надо использовать все возможности, – убеждала Даша мужа.

Матвей добивается встречи со страховщиками, и они вместе едут в офис своей страховой компании. Даша ждёт мужа в машине в полной уверенности положительного результата. Даша всегда знала, что разговорный интеллект Матвея, его обаяние и умение в нужный момент подобрать нужные слова победят непобедимое.

Когда Матвей вернулся, то его взгляд и улыбка красноречиво подчёркивали не впустую потраченное время.

Даша, опередив Матвея, быстро спросила:

– Нам дали тридцать девять тысяч шестьсот пятьдесят рандов?

Матвей в полном недоумении протяжно подтвердил:

– ДА-А! А ты откуда знаешь?!

И Даша рассказала ему сон.

Страховая компания, идя навстречу своим клиентам, в виде благотворительного акта выплатила им тридцать девять тысяч шестьсот пятьдесят рандов.

– Вот видишь, Матвей, за десять минут разговора ты получил тридцать девять тысяч шестьсот пятьдесят рандов. Это мега прибыль.

Даша с Матвеем порадовались этому решению и были благодарны своей страховой компании. «Если на малом не взыщешь, то большого не отыщешь».

Если бы вещи продавались, то сумма, вырученная от продажи, ненамного превысила бы страховую сумму, полученную при этом без хлопот и затрат времени. ТАМ, наверху, ВСЁ знают.

В итоге они получили полностью восстановленный дом, который выставили на продажу, и деньги за вещи, которые предполагались к продаже.

Произошедший случай перечеркнул оставшиеся сомнения по поводу отъезда и закрепил жирной точкой план возвращения в РОССИЮ!

Собрав в два чемодана свой пройденный путь в иммиграции, выставив на продажу дом за один миллион рандов и продав бизнес, Матвей и Даша возвращались на РОДИНУ!

Глава 2

ЗДЕСЬ и ТАМ, ТАМ и ЗДЕСЬ

До 1993 года они жили, учились, работали, имели семьи, друзей ЗДЕСЬ, в России. А далёкая ЮАР, красивая процветающая страна, добывающая золото и алмазы, поражающая великолепием зданий, масштабностью дорог, чистотой и роскошью бытия, была на другом конце земли – ТАМ.

К этой сказочной малахитовой шкатулке, омываемой двумя океанами, они стремились с необузданной одержимостью. Без родных, без друзей, без языка. Только ЮАР, только ТАМ их ждёт красивая страна, красивая жизнь. ТАМ они увидят мир и найдут себя.

Прошло тринадцать лет, и для них ЮАР стала ЗДЕСЬ, а Россия – ТАМ. И с каким неистовым желанием они захлопывают всю красоту малахитовой шкатулки и рвутся в Россию, которая сейчас, когда они в ЮАР, ТАМ. Там их Родина, там их корни, там их родные и друзья. Как песочные часы, перевернул, и пустота половины наполняется, опустошая другую половину. Опять перевернул – и всё повторяется.

Матвей и Даша ещё не знают и даже не предполагают, что их ждёт в России. Но только один путь, пропитанный неразделимым смыслом и тягой к родному, путь домой, усиливает их желание и убеждает в правильности решения. Они уверены, что если в чужой стране они своим трудом и усилием воли поднялись на соответствующий уровень, то в России, на родине, где всё своё, всё родное, их ждёт результат приобретённого опыта и знаний.

Развитию их успеха в ЮАР способствовали закономерные, выношенные не одним столетием устои страны. В этой цивилизованной по своему развитию стране, тогда во время их иммиграции, не было двойных стандартов, проработанных схем, и все шаги развития любой структуры были предсказуемы.

Да – криминал, да – человеческая зависть. Несильно радуются и хлопают в ладоши, если прибывший эмигрант, да ещё из России, успешно прокладывает себе дорогу по карьерной лестнице. Завидуют. Зависть – эта чёрная энергия, есть везде, во все времена, и на любых уровнях – от плебеев до высших сословий.

А что касается криминала? А где, в какой стране нет криминала? У наших друзей в Норвегии обокрали их детей. В Норвегии! Не в ЮАР!

Среди русских эмигрантов были прибывшие с нечестно заработанными деньгами, лёгким и обманным путём, путём незаконных ухищрений и схем. «Легкодобытчики» не нашли желаемого для себя места в этой стране – кого посадили, кто растратил наворованное и, не умея по-другому зарабатывать, просто исчез, вернулся в СВОЙ зад обратно. Устои страны не позволили разгуляться настроениям лёгкой наживы.

«Судьба может измениться, личные же наши свойства никогда» (А. Шопенгауэр).

Сформированный стержень личных свойств и убеждений удерживал толщи усилий и определял правильный путь прибывших эмигрантов с намерениями жить, работать и зарабатывать. И все, кто прошёл этот трудный, но честный путь, сегодня имеют хорошие дома, автомобили и достойный уровень жизни в ЮАР.

История не знает сослагательного наклонения, и поэтому, как бы продолжалась жизнь наших героев в ЮАР – предугадать невозможно, а вот как у них всё сложилось в России по прибытии из ЮАР в 2004 году, повествуют следующие главы этой книги.

В Россию, к себе на родину, они прибыли не с пятьюстами долларами, а с десятками тысяч долларов и ещё с уверенностью и внутренней гордостью своим победоносным путём. ЭТО им и застило глаза, а прозрение наступит много позже. Когда на родной земле, в России, на них обрушатся опять испытания, опять трудности, опять пляски насмешек, опять борьба.

Глава 3

Москва

По окончании отпуска и решении основных вопросов Матвей улетел в Таджикистан, а Дарья – в Москву. Лена и Лиза остались в ЮАР.

В Москве Даша остановилась в гостинице «Россия». Этот «памятник» семидесятых доживал своё элитное существование, перед сносом. Расположение гостиницы в центре очень устраивало Дашу, срок проживания был оформлен на десять дней, за это время она должна найти съёмную квартиру в Москве. Встречу с агентом по недвижимости она организовала, будучи в ЮАР. При выборе квартиры Даше очень повезло, тасовать варианты не было времени, и, она удачно остановилась на самом первом. Квартира новая, после ремонта, район Ломоносовский, напротив Воронцовского парка. Обитатели домов – офицеры ФСБ, высокопоставленные чиновники, режиссёры, актёры.

Даше всё понравилось и её всё устраивало. Было назначено время для подписания договора. Хозяин позвонил и предупредил, что задерживается. Пока они ждали хозяина, она, не теряя времени, оформила гаражное место, которое находилось совсем рядом, в трёх минутах ходьбы. Начало неплохое. У англичан есть пословица: хорошее начало полдела откачало. Даша очень в это поверила и находилась в прекрасном настроении.

Сроки по обустройству квартиры были очень сжаты. Через месяц прилетала Елизавета с сопровождением из ЮАР, а ещё через месяц – Матвей. За два с половиной месяца Даше надо было успеть обставить квартиру и приобрести автомобиль. Исполнение намеченного плана сильно облегчало наличие наличности. В Россию они вернулись не нищими, какими уезжали из России в ЮАР, а с возможностями обеспечить себе средний уровень проживания, не где-нибудь, а в Москве. Другими словами, в ЮАР из России они уезжали с полным минусом, а из ЮАР вернулись с достаточным плюсом.

Они вернулись другими, в их облике отражалось чувство достоинства, уверенности и полное отсутствие затравленности, страха и беспокойства. Страх и беспокойство были оставлены здесь перед эмиграцией в ЮАР.

Чувство уважения и утвердившейся в них, незримой защищённости, было на поверхности облика. В них отсутствовали стоявшие колом в их соотечественниках отголоски пережитых девяностых.

Даша вспоминает случай, который произошёл при оформлении номеров для купленного «Ситроена». Автомобиль куплен, гаражное место оплачено, необходимо оформить номера. Без номеров машину оставлять нельзя, угонят, потом ищи вчерашний привет на колёсах. Даша приехала в отделение полиции «среднем» утром, к десяти, чтобы успеть всё оформить одним днём. Определилась в очереди и в продвижении к оформлению спокойно читала Стефана Цвейга. С каждой минутой холл отделения наполнялся людьми, но Дашу это не волновало, и она терпеливо продвигалась к своему окошку. Прошёл час, другой, третий, а окошко к Даше почти не приближается. Вернее, приближается, но очень медленно, со скоростью один миллиметр в час. Периодически звучат фамилии не из очередных, а из «левых». Даша поняла, что она может не успеть, до закрытия осталось тридцать пять минут. А очередные безропотно шоркают пол, передвигаясь черепашьим ходом, выражая недовольство глубокими вздохами. Даша понимает, что эта ситуация здесь прижилась и может повториться завтра и послезавтра. Что делать? Она подходит к самому популярному окошку, вокруг которого топчутся «леваки». Стучит. В окне медленно появляется что-то круглое, большое и недовольное. Даша, видя на погонах знаки различия, обращается по званию – резко, уверенно и без тени боязливости:

– Товарищ майор, КОМУ мне на ВАС пожаловаться? – и членораздельно поясняет своё возмущение.

Вписанный в квадрат окна «краснощёкий круг» выразил полное недоумение: «Кто позволил? Как? Я срывал на своей полянке “денашки” левых толстосумов, а тут вдруг передо мной КАКТУС – колючий, противный и говорящий?!» Но, как правило, те, кто врут, лгут и умиляются шелесту денежных знаков, на рожон не лезут: «за своим поведением следит тот, кому есть что скрывать». А у майора внутренних органов полиции есть, что скрывать, в виде твёрдой валюты, заработанной в частном бою. И он не намерен из-за какого-то «кактуса» рисковать.

– У вас проблемы? Мы сейчас разберёмся! Позвольте ваши документы, – услужливо обратилось лицо к Даше.

Даша протянула документы, окошко захлопнулось, и через минуту её пригласили в отдалённый кабинет. Всё решилось за пять минут до закрытия отделения. Даша не стала до конца выдавливать справедливость, а получив своё, отъехала с установленными номерами к своему гаражному месту. По дороге она вспомнила прочитанные в очереди строчки Стефана Цвейга: «Мораль – всегда относительна».

Съёмная квартира готовилась встретить Лизу и Матвея с распахнутым ожиданием. Дни наполнялись хлопотами по устройству уюта квартиры с утра до позднего вечера. Даша спешила успеть. В квартире, кроме ремонта и встроенной кухни, туалета и ванны, были стены, пол, двери, и больше ничего. Стало ясно, что арендуемую площадь необходимо наполнить всем – «от свечки до печки». Завозилась мебель, техника, посуда, ковры, шторы и всякая другая необходимая мелочь. Каждый день что-то покупалось, оформлялось, доставлялось.

Москва распахнула свои границы для ввоза товаров огромными партиями. Витрины магазинов, залы торговых центров, ряды обустроенных рынков, с товарами из Италии, Испании, Франции, Португалии и других стран мира, наводнили Россию. Продавцы по ту сторону прилавка демонстрировали бирки «Made in...» и с видом представителей избранного товара – не российского, а импортного производства – гордо указывали на страну-производителя. В приятных хлопотах динамичного обустройства в Москве Даша не замечала раблепства ко всему, что километровыми шажищами двигалось из-за «кордона». Позже это льстивое угождение будет выворачивать наизнанку и погружать в непонимание этого голимого низкопоклонства.

Но это позже, а сегодня и сейчас Даше в Москве нравилось всё. Она слышала русскую речь, видела русские лица, читала русские рекламы, надписи, афиши. Всё, что было вокруг, накрывало её жаждущим чувством по родному, живущим в ней все годы эмиграции. Это чувство дремало, но оно было! Было всегда! Даша очень скучала по России. Когда в Африке она ехала на работу, а вокруг солнце, птички большими стаями – красные, желтые, дороги гладкие, широкие, в душе ни тревоги, ни беспокойства, всё размеренно и спокойно... В такие моменты ничего не мешало ей уйти в себя. Даша в мыслях улетала в Россию – к родным, к друзьям, к прожитым вместе моментам, к незабываемым воспоминаниям. Она мчалась в своём автомобиле по красивым дорогам Африки, а слезы катились по её любимой России.

И вот Даша в России, в Москве, обустривает гнёздышко и ждёт приезда Елизаветы и Матвея.

В конце ноября прилетела Елизавета. Рейс Йоханнесбург – Москва благополучно приземлился в аэропорту Домодедово. Семнадцатичасовой полёт был завершён, и десятилетняя Лизочка выдержала рейс героически и без осложнений. Мало того, она ещё в Дубае в duty free купила презенты своим двоюродным сёстрам и брату, живущим в Москве. Даша, увидев свою маленькую Лизочку, так разволновалась, что выбросила действующий годовой билет с обратной датой как использованный. Потом восстановили, но с доплатой. Не пройдёт и десяти лет, как эту проблему электронные билеты исключат априори.

Приезд Лизы каскадом наполнил их времяпрепровождение – это было посещение театров, цирков, концертов, выставок и другими спектрами красок колоритной столицы.

К Новому году Даша и Лиза ждали Матвея. Матвей из Таджикистана прилетал в Москву впервые и сразу попал в комфорт и уют. Переступил порог – принял душ, побрился, надел халат и тапочки... И... рюмочка коньяка, красивая итальянская мебель, красивая посуда, красивая сервировка стола. А рядом жена, внучка и квартира на седьмом этаже престижного района Москвы. Правда, квартира арендованная, но квартира, которую они купят, будет ещё лучше.

В приезд Матвея у них собирались друзья, всё вокруг начинало закипать и утопать в приступах воспоминаний. Они не могли насытиться тем, без чего жили долгие годы в иммиграции. Стихи, песни, гитара уносили Матвея и Дашу в самые прекрасные их годы – на север в Инту, где они вместе со своими друзьями преодолели опасные водные маршруты на байдарках, покорили вершины приполярного Урала, прошли пути становления, нити которого на всю жизнь переплели их сути.

Встречи с друзьями на родине в их восприятии сравнимы с восходом, а иммигрантское счастье – с закатом.

Трудно сказать, ЧТО это было для Матвея, Даши и Лены – иммигрантское счастье. Было счастье, но не их, не родное – иммигрантское. Вернувшись в Россию, Матвей и Даша не могли насытиться присутствием родного и сильного, всегда зовущего и живущего в их душах притяжения.

Где счастье живёт на планете?
Счастье там, где друзья и семья,
Счастье – дом наш и предков земля.

Глава 4

Окончательный переезд в Москву

Всё налаживалось. Лиза училась в англо-американской школе. Школа находилась в Чертаново, и Лизу утром отвозил школьный автобус, а после школы её каждый день забирала Даша. Они жили дружно. Даша очень следила за питанием Лизы, всё готовила свежее, продукты закупала на рынке. Елизавета хорошо прошла акклиматизацию. Выходные проводили в культурно-творческой программе.

Матвей приезжал в Москву через каждые два с половиной месяца в отпуск, продолжая работать в Таджикистане. Работа в британской компании прервалась для Матвея летом 2006 года, и поспособствовал его увольнению с виду обычный и рядовой случай. Но ЭТОТ случай для Матвея обернулся перевёртышем. Очень важно изложить этот случай в подробностях, ничего не упустить и не пропустить.

В один из приездов Матвей посвятил Дашу в необходимость приобретения для компании автокрана со всеми вытекающими, учитывая комиссионные для посредника от поставщика. Даша, засидевшись в домохозяйстве, с жадностью хищника выхватила жертву почти на лету. Она быстро промониторила производителей и вышла на контакт. Через пять дней она уже подписывала составленный агентский договор с директором завода-производителя. Их встреча состоялась у проходной «Газпрома» на улице Намёткина. Ознакомившись с условиями договора и агентским вознаграждением, обе стороны скрепили договор подписями.

Самое интересное, что до этого момента ни Матвей, ни Даша даже не знали, что такое агентский договор, что можно эту сделку с вознаграждением в двести тысяч рублей оформить просто и легко – агентским договором. Не надо открывать компанию, не надо проводить сделку через другую компанию. НЕ НАДО! А просто – агентский договор! И эту подсказку они получили от друга их родственника в течение трёх минут. Договор был запущен, оперативные моменты по продвижению именно этого договора были под контролем Матвея. Сильно он не лоббировал договор, но, как говорят, руку держал на пульсе и информировал Дашу обо всех действиях по продвижению закупки крана. Закупочная цена «их» крана была самая низкая, и производитель завоевал на рынке авторитетную и незапятнанную репутацию. Эти позиции способствовали выбору крана по правильным проработкам Даши и, конечно же, содействие Матвея.

Было принято решение: кран – в Таджикистан, а вознаграждение в двести тысяч рублей – агенту, то есть Даше. Процесс, как говорится, пошёл.

Но об этом пока ещё никто не знал, ни Матвей, ни Даша. И фамилия агента до момента перечисления оплаты за покупку компании была неизвестна.

Даша занималась квартирой, купленной в собственность, в том же районе Ломоносовский в девятиэтажном кирпичном доме с буйными парковыми посадками деревьев и хорошей детской площадкой. Квартиру Матвей не видел, он полностью доверял жене и познакомился со своей собственностью, когда все «ужасы», связанные с ремонтом, были позади.

Сначала контролирующая организация затребовала план перепланировки. Дарья, имея опыт работы в небольшом частном конструкторском бюро в ЮАР, выполнила проект перепланировки в соответствии с международными стандартами и предоставила на утверждение. Проект, созданный Дашей, даже не стали рассматривать, объясняя, что проект перепланировки заказывается и оплачивается в подконтрольной им организации.

Даша не отступала.

– Во-первых, нигде не указана обязательность выполнения проекта монопольно и только у вас. Во-вторых, если при рассмотрении моего проекта будут выявлены ошибки или несоот-

ветствия, только в этом случае я, бесспорно, закажу проект у вас. В-третьих, в случае неприятия уже готового проекта к утверждению отказ прошу обосновать письменно.

Выдав тираду членораздельных аргументов, Даша оставила проект и, уточнив сроки рассмотрения, покинула кабинет. Через неделю Даша получила ответ: «Проект утверждён». УРА!

И Даша с Лизой, оставив ремонт квартиры на ещё не завершённом этапе, укатили в Таджикистан. Матвей пригласил свою семью в поход. Их ждал перевал в Фанских горах, на отметке 3147 метров. Они должны перейти через перевал и выйти к озеру Искандеркуль, что в переводе означает: «Искандер» – Александр, в честь Александра Македонского, «куль» – озеро.

Фанские горы со спокойными, но величественными вершинами, красивыми водопадами, искрящимися блюдцами синих озёр созвучно вливаются в песню Юрия Визбора:

Я сердце оставил в Фанских горах,
Теперь бессердечный хожу по равнинам,
И в тихих беседах, и в шумных пирах
Я молча мечтаю о синих вершинах...

Через четыре дня они перешли перевал и вышли к озеру Искандеркуль, которое находится на северных склонах Гиссарского хребта в Фанских горах. Сказка! Ни картины, ни описания не передадут красоты этого озера, переплетающейся с царственным спокойствием и духом великого полководца. Подойдя к озеру, нельзя не почувствовать купол ступка энергии и силы природы. Вот что манит назад вернуться за сердцем, оставленным в мощных, местах силы.

На берегу озера Искандеркуль, компанией «Avocet mining», где работал Матвей, был построен дворец, и служащие дворца, ожидали прибытия Матвея с его семьёй. Дворец, восхищал роскошью и гостеприимством, но божественную красоту и дух Александра Великого он не затмил. Матвей, Даша и Лиза переночевали в царских палатах и направились в Пенджикент.

Этот незабываемый поход был подарком Даше от Матвея на её пятидесятилетие.

Вернувшись в Москву, Даша первым делом проверяет банковский счёт, а там... двести тысяч рублей – вознаграждение по агентскому договору от поставщика крана.

И как всё хорошо складывается. Квартиру купили, гараж купили, отпуск одарил прекрасными впечатлениями, двести тысяч получены без осложнений, прямо всё одно за другим выстраивается на белой полосе удач. К белой полосе быстро привыкаешь и даже не думаешь, и не подозреваешь, что белый цвет имеет свойство менять на более тёмный цвет. Так и случилось.

Москва. В квартире раздаётся телефонный звонок. Даша взяла трубку и услышала взволнованный голос Матвея.

– Алло, Даша! У меня плохие новости. Меня увольняют, точнее, предлагают уволиться.

– Матвей, что случилось?

– Случилось, что сделка с краном рассмотрена компанией как превышение должностных обязанностей, – не сдерживая раздражение, сказал Матвей.

Даша встревожилась. Её взволновало не увольнение Матвея, а ситуация, выбившая его из равновесия. Она попыталась его успокоить:

– Матвей, кто и в чём тебя обвинил?

– Обвинили в том, что фамилия агента, который получил денежное вознаграждение, принадлежит моей жене. Это выходит за границы положения компании, – сдерживая себя, сообщил Матвей. – Генеральный директор таджикской стороны так и сказал: «Твоя жена влезла в мой бизнес!»

Даша поняла, что поставки в британскую компанию – это прерогатива генерального директора таджикской стороны. И кто-то позволил отхватить не кусочек, а приличный кусок

торта с трёхслойным шоколадом. Генеральный директор – местный князь, и он не позволит никому стоять на его мощёной дорожке. Дело приняло серьёзный поворот. Генеральный директор таджикской стороны имел большой вес в решении всех вопросов на своей земле, в своих владениях. Он был царь и бог для всего местного населения, от простого селянина до уровня приближённых к президенту республики. Изменить ничего было невозможно, с британской компанией и с Таджикистаном придётся расстаться. Даша была уверена, что Матвей найдёт достойную работу в Москве, но как эту уверенность ввести в уши и закрепить в голове Матвея? Как его поддержать? Как успокоить?

– Матвей, успокойся! Не склоняй голову в повиновении или ещё пуще, перед обвинением. Если уже ничего изменить нельзя, достойно завершай все формальности и возвращайся в Москву, – как можно убедительней сказала Даша.

– Даша, ты не понимаешь! За всю мою трудовую деятельность я никогда не подтасовывал обстоятельства с целью наживы. И никогда не замахивался на чужое, не моё. И чувствовать себя в вороватой шкуре мне совсем не привычно и не уютно. Совсем не по себе.

– Матвей! Что произошло? Какая вороватая шкура? Где? Кто? И у кого? Что-то своровал? Это бизнес! За проработки и информацию платят комиссионные. Ты в разговоре сообщил информацию о потребности крана для компании, а я, твоя жена, зная координаты компании, воспользовалась этим. Вашей компании по конкурентоспособной цене найден вариант авторитетного производителя. И цена крана очень привлекательная, потому что комиссионные не десять процентов, а четыре. Если бы мы были адаптированы к разным схемам уже другой для нас России, то мы бы оформили агентский договор на фамилию нашего друга или родственника. И всё прошло бы без сучка и задоринки, гладко и без шероховатостей!

– Даша, что бы ты ни говорила, я чувствую себя заляпанным кляксами чернил, которыми ты подписывала договор, как на арене, голым и непомытым, – тихо сказал Матвей.

– Ты всегда был уважаемым специалистом, на хорошем счету! – для поддержания разговора сказала Даша, она не нашлась, как утешить Матвея.

– Компания, даже учитывая мои безупречные заслуги и хорошие отношения в коллективе и с руководством, не пойдёт вразрез с положением Устава компании, – подытожил Матвей.

– Понятно. Ну, если ты думаешь, что я тоже чувствую себя виноватой, то НЕТ! Я чувствую себя как после успешно проведённой коммерческой сделки и выполненных взяток на себя обязательств. Матвей, эта сделка – росинка всех трав и всех лугов России. И заметь! Это чистая росинка, грамотно и законно заработанная.

Хватить хандрить – если упал, надо отжаться и пружинисто встать, ты это умеешь! Сворачивай свои дела и приезжай в Москву, к нам. Мы тебя очень ждём! С работой всё будет хорошо, не волнуйся! – уверенным тоном, но тепло и с любовью в голосе сказала Даша.

– Ну, хорошо. Поговорив с тобой, я понял, что так соскучился и так хочу быть с вами рядом, наверное, на следующей неделе буду дома, – более-менее успокоенный, заключил Матвей.

Они попрощались, и в свете этих событий Даша вспомнила один интересный случай.

За всё время в иммиграции Матвей имел выговор только один раз. Он работал в должности заместителя начальника разреза (карьера), и в момент его нахождения в диспетчерской его рабочий вызывает по громкой связи, обращается к нему, называя диспетчером. А позиция диспетчера на два уровня ниже позиции Матвея. Матвей не стал его отчитывать по громкой связи, а пошёл на точку, где находился этот рабочий. Указывая на рабочего указательным пальцем, прямо ему в лицо строго сказал: «Ты в следующий раз знай, ЧТО говоришь и КОМУ говоришь!» На свой жест указательного пальца Матвей даже не обратил внимания, считая инцидент исчерпанным. Но нет... На следующий день его вызывает технический директор и осведомляет о рассмотрении на него жалобы со стороны рабочего. Рабочий ЮАР имеет право

пожаловаться на вышестоящее лицо и точно знает, что ПРОФСОЮЗЫ будут на его стороне. В Южной Африке очень сильные профсоюзы! Ни на какое усиленное внимание и ни в каком эквиваленте профсоюзы этой страны НЕ поддаются! И рабочие ЮАР это знают и пользуются своими правами. Срок рассмотрения жалоб – три дня! Не больше!

– Жалоба на меня?! – удивлённо спрашивает Матвей.

– Да! На тебя! Ты сопровождал своё недовольство жестом указательного пальца? – спрашивает технический директор.

– Вроде да! Ну да, точно, я ему как бы пальцем погрозил. Ну, это же обычный жест? – в полном изумлении уточняет Матвей.

– В ЮАР этот жест запрещён и рассматривается как угроза.

– А у нас в стране этот жест со всех агитационных площадок на нас смотрит: «Ты записался в добровольцы?» И в этой ситуации виноват рабочий, он меня своим обращением оскорбил! – не унимался Матвей.

– Верно. Надо было, не выходя из диспетчерской, писать на него (рабочего) жалобу. Ты не написал, а он, написал жалобу на тебя – сказал директор, разводя руками в знак того, что ничего поделать уже нельзя.

И тогда, ни за что, Матвей получил выговор и урок на будущее. Вот так, со своим уставом в чужой монастырь ни-ни...

Через неделю приехал Матвей. Его ждала красивая, полностью законченная, его собственная квартира. Матвей был в восторге – от перепланировки квартиры, хорошего ремонта и удачно подобранных элементов интерьера.

– Нравится?

– Очень! Ну, ты молодец! – отреагировал Матвей и крепко поцеловал жену.

Даша подошла к Матвею и с озорным взглядом преподнесла французский парфюм мужу.

– Это на честно заработанные комиссионные... – и глядя Матвею в глаза, рассмеялась.

Матвей не выдержал, обнял жену, и его неприятности растворились в их настроении, в их смехе. Они, дождавшись Лизу из школы, сели по-семейному за стол отмечать приезд Матвея, радуясь тому, что он приехал не в отпуск, а приехал жить и работать в Москве.

Глава 5

СУЭК – Сибирская угольно-энергетическая компания

Дня через два, отдышавшись, Матвей окунулся в поиски работы. Его последний заработок составлял около десяти тысяч долларов в месяц, и опускать эту планку он был не намерен. Хотя среди знакомых было выражено настроение в открытой форме: «Вы захотели оклад не ниже двести тысяч рублей?! И не надейтесь!»

ОК. Прислушав комментарии, Матвей начал изучать рынок труда, учитывая свой опыт и знания.

А его багаж был очень убедительным: два высших образования – Ленинградский Политехнический и Ленинградский Горный, сертификат руководителя горных шахт (Mine manager certificate), полученный в ЮАР; знание английского языка с техническим уклоном в горной промышленности; опыт работы за рубежом на угольных, золотодобывающих шахтах и разрезах, полуторагодовой опыт работы в известной консалтинговой компании «CI International». И очень примечательный фактор – стремительный карьерный рост от рабочего до начальника управления горных работ не в России, а за рубежом. Специалист такого уровня сразу попадал в десятку сильных и востребованных соискателей в сфере горной индустрии России.

После отправки своего резюме в горнодобывающие компании Матвей был приглашён на интервью в компанию «Северсталь» на должность начальника управления горных проектов и в компанию СУЭК на должность заместителя начальника управления горных проектов. В компанию СУЭК – по рекомендации генерального директора объединения «СУЭК-Кузбасс», с которым они вместе работали ещё в Инте, до эмиграции. Обе компании обозначили достойный заработок, превышающий предыдущее денежное вознаграждение британской компании. Должность в компании СУЭК была на ступеньку ниже, но позиция привлекала Матвея тем, что работать он будет с мистером Макинелли.

Питер Макинелли возглавлял управление по разработке горных проектов. Макинелли был родом из Новой Зеландии, англичанин, с опытом и знаниями на десятерых, покоритель Эвереста, очень интересная и известная личность. Специалист высокого уровня, с 25-летним опытом работы в одной из крупнейших консалтинговых компаний мира – ИМС. Заслуженное уважение в компании и позиция незаменимого работника закрепились за ним, опираясь на его безупречную дисциплинированность, оперативность и грамотность инженерных решений.

Макинелли, ознакомившись с резюме Матвея, не раздумывая согласился взять его в свои заместители. Но директор по персоналу медлил с подписанием трудового договора, выдерживал документ, подчёркивая свою значимость, и чуть было совсем не сорвал договор. Это стало модно в России – не спешить давать ход документу. Не получивший ответ от СУЭКа, Матвей по результатам интервью с компанией «Северсталь» без промедления был приглашён на подписание договора.

Даша в качестве водителя, она-то уже ознакомилась с Москвой, к назначенному часу привезла Матвея на улицу Клары Цеткин, где находился главный офис компании. Приехали минут на сорок раньше, сидят в машине и видят, как директор по персоналу «Северсталь» припарковалась и направилась к зданию офиса. До заключения контракта с компанией «Северсталь» оставалось пятнадцать минут, и Матвей решил позвонить Макинелли с намерением сообщить о задержке подписания договора со стороны директора по персоналу СУЭК и сказать, что через десять минут его ждут в компании «Северсталь» для подписания трудового договора.

В течение десяти минут Матвей получает обратный звонок и приглашение в компанию СУЭК.

В дилемме «Северсталь» – СУЭК побеждает СУЭК. И несмотря на то, что после отказа от подписания договора «Северсталь» повышает денежное вознаграждение на десять процентов, чтобы заполучить ТАКОГО специалиста, Матвей своего решения не меняет.

Матвей понимал, что опыт работы под началом Макинелли увеличит его профессиональный багаж знаний. И он был готов отказаться от амбиций вышестоящей позиции в «Северстали» и принял решение идти работать в СУЭК.

Порой надо притормозить и выбрать другой путь, чтобы не увязнуть и не засесть в бездорожье, другими словами – перетерпеть, выждать и получить более значимый результат.

Даша вспомнила случай, который спас семью Фатимы, бабушки племянницы Даши, от голода, когда их сослали в Казахстан. Выгрузили их в холодных безжизненных местах Казахстана, без жилья, без еды, без одежды – помирать. Фатима там потеряла свою дочку, осталась со старшим сыном, отцом Дашиной родной племянницы. Холод, голод, а выживать надо. Фатима увидела, чем военные кормят лошадей, и стала в конском навозе выковыривать кукурузные зерна. Зерна сберегла до весны, а весной посадила. Когда осенью она увидела початки кукурузы, она бросилась на землю, чтобы сдержать неудержимый стук сердца. В початке кукурузы она обрела силу и веру в жизнь. Так Фатима спасла своего сына и себя в ссылке, вдали от родной вотчины.

Матвей знал, что любое зерно знаний, не познанных до сего времени, всегда даст хорошие всходы. И перевес закономерно оказался на стороне Макинелли.

Денежные вознаграждения, обусловленные трудовым договором, намного превзошли ожидания. И у Даши выбросило на поверхность чисто женское, непобедимое самодовольство, оно как мячик, который выскакивает из воды, с непотопляемой прыгучестью, как будто хочет заявить о себе всему свету.

– Я же говорила тебе, Матвей, что ты ещё лучше работу найдёшь, а ты боялся...

Матвей получил хорошую работу в Москве. Купили квартиру, в хорошем районе, по хорошей цене. Спустя два месяца после покупки квартиры цены стали стремительно расти, и этот удачно пойманный момент они, как и работу, списали на счастливую фортуна. Купили новый автомобиль «Судзуки» 4×4, большой кирпичный гараж в 24 квадратных метра рядом с домом. Всё хорошо!

Даша и Матвей ещё не понимали, что это просто инерционное продолжение ЮАР. Настоящую РОССИЮ они ещё НЕ ПОЗНАЛИ! Они плыли по полноводью исполнения своих желаний, минуя подводные камни, которые накрывала жизненная стремнина и скрывала камни от взора.

Входить в стремнину, на пути которой подводные камни, – опасно! Но наши герои уверовали в свою успешность и прозорливость. ЧТО может встать на их пути? ЗДЕСЬ! На родной земле, в России! Если на чужбине они своим усердием и несгибаемостью, с той же головой и теми же руками победили тёмный тоннель и вышли к свету и благополучию, может ли РОДНАЯ РОССИЯ обидеть их и не принять? Конечно, НЕТ! Так думали герои и верили в ЭТО!

Глава 6

Вдохновляющие планы

В ЮАР через агентство был продан их дом, и через адвоката финансовые операции были завершены. Перечисления из ЮАР воскресили планы по покупке земельного участка. Деньги за недвижимость следует вложить в недвижимость. Матвей и Даша облюбовали направление по Новой Риге и подальше от Москвы купили участок в хорошем чистом месте. Вокруг лес, поля, пруды и озёра. Выбрали проект дома, заложили по проекту фундамент, возвели стены из бруса и на этом этапе приостановили строительство. Подкрадывались холодные денёчки, а в зимнее время продолжать работы по строительству дома было нецелесообразно. Строительство перенесли на май.

Высвобождается время у Даши, и Матвей предлагает рассмотреть идею конструкции забора с повышенной степенью защиты. Эта конструкция в ЮАР очень популярна. Даша, имея техническое образование и десятилетний опыт работы инженером по металлоконструкциям, с интересом увлеклась идеей, подброшенной Матвеем. Идея по своей функциональности была просто уникальной, а конструкция секций ограждения – элегантной, лёгкой и красивой. Верхние наконечники создавали ажур и защищали периметр. Аналогом по охране периметра могла быть только колючая проволока. А по архитектурной привлекательности в тандеме с высокой степенью защиты аналогов не существовало.

«Если театр начинается с вешалки, то здание с ограждения!» – с этой фразы лет через пять Даша будет начинать своё выступление на Международном форуме в Санкт-Петербурге. На форуме, выступая перед авторитетной публикой, Даша с непреклонной убедительностью раскрывала уникальность и высокие функциональные качества новой, неизбитой модели элегантного забора на российском рынке.

Но это произойдёт намного позже, когда забор можно будет потрогать руками, а сейчас пока всё – и картинки, и расчёты – только на бумаге. После расчёта инвестиций по алгоритмам затрат и производительности идея оказалась очень-очень привлекательной. Индекс прибыльности был равен 4,97 – это означает, что на каждый вложенный рубль бизнес получает 4,97 рубля.

Оборудование от поставщиков с очень низким электропотреблением, всего на 1,0 кВт больше электрочайника. Низкое электропотребление! Высокая производительность! В смену производство выдаёт «на-гора» 30 секций, в месяц 600 секций. В денежном выражении валовой доход около 3 млн рублей в месяц. По расчётам идея умопомрачительная! Но это по расчётам! Показатели на бумаге взбудоражили наших героев, погрузив их в «праздник» правильности выбора и безошибочности идеи.

Потоки благополучия и удачи закручивались вокруг них воронкой, и казалось, ничего не может быть помехой на их пути. Свойство воронки – забирать, утягивать и уносить за собой, а куда? К худу или к добру? Одному богу известно. Богу, конечно, известно, а вот нашим героям – нет. И посему они с разбегу, без оглядки и не останавливаясь – в омут, да с головой.

Через четыре месяца Даша закончила проект бизнес-плана и была им довольна. Выполнены расчёты, графическая часть, словесные портреты. Для оформления презентации плана использовались основные инструменты компьютера.

В бизнес-плане с горизонтом планирования на пять лет было учтено ВСЁ – все показатели эффективности инвестиций, переменные, постоянные и первоначальные затраты, инфляция, сегменты рынка с наглядными диаграммами маркетинга.

Бизнес план разрабатывался на базе Power Point и Excel, и, когда был напечатан в цвете, выглядел довольно впечатительно.

Работа четырёх месяцев была представлена грамотным специалистам, осведомлённым и знающим в «лицо» теневые стороны рынка. Знающие специалисты были среди близких знакомых, друзей и родственников. По удачному стечению обстоятельств, по надёжным каналам с проектом были ознакомлены бывший вице-президент одной из нефтедобывающих компаний и один из руководителей банка в Москве, фамилии остаются за кадром. Чем наполнен, дышит и живёт российский рынок – всем, кто ознакомился с бизнес-планом, было доподлинно известно. И не распознать, куда выведет кривая, можно только в одном случае – если не видеть различия между плавными переходами лекал и острыми углами треугольников.

А также нельзя было не заметить конкретную ошибку в расчётах, которая искажала результаты показателей и определила сверхуспешный формат развития бизнеса. В бизнес-плане расчёт исходит от полной загрузки производства. Это неправильно! Производственный цикл на начальном этапе не может предполагать стопроцентную загрузку. Это недопустимая ошибка расчёта, и, как исходная составляющая основных показателей, эта ошибка сокращает вес проекта как минимум вполтину. При такой загрузке работа предприятия будет ориентирована только на склад. Или железобетонная уверенность в бесперебойных заказах позволит заявить продукции о себе как о сверх востребованной. Даша – жена Матвея, а не жена – в те времена Лужкова или кого-то из его окружения. Только подобная родственная связь обеспечила бы заказы и лидирующую позицию «талантливой бизнес-леди». И только при таком раскладе можно было бы не сомневаться в периоде окупаемости и чистом приведённом доходе в миллионы за 17 месяцев.

Даша считала проект как теоретик, по исходным данным, и тем более не как практик, учитывающий специфику российского рынка, который она вообще не знала. Другими словами, она училась плавать в бассейне без воды.

И тем не менее бизнес-плану хлопали в ладоши, создателя гладили по головке, заведомо зная, какие ГРАБЛИ готовят себе свежеприбывшие из Южной Африки россияне. Но сейчас трудно сказать, поверили бы или нет Матвей и Даша в какие-либо убеждения или разубеждения.

Жизнь диктует своё: «Чему бы грабли ни учили, а сердце верит в чудеса».

Глава 7

Пошли туда, не зная куда

В чудеса верить всегда приятней. Планы широкими мазками, отображая все цвета радуги, пробирались в сознание и вырабатывали эндорфин – гормон счастья.

А под действием гормона счастья сложно действовать предусмотрительно. Уверенность, что колесо Фортуны раскручено и его уже не остановить, разливало эндорфин по всему сознанию наших героев. А что становая жила может потерять стойкость, под действием опрометчивости доходит до сознания звуком глухим и отдалённым.

Бизнес-план, оценённый непререкаемыми авторитетами положительно, ещё сильнее подлил масла в уже разгоревшийся огонь неудержимых желаний: начать СВОЁ дело, произвести СВОЙ продукт, внедрить СВОЙ продукт и достичь главной цели СВОЕГО бизнеса – финансовой раскрепощённости.

Все эти желания сплетены в канат, по которому надо пройти под куполом, балансируя всеми эксцентриками тела, сохраняя равновесие, чтобы не сорваться.

Не сорвёшься – победишь! А сорвёшься – не долетишь! Как в сказке, направо пойдёшь... налево пойдёшь... прямо пойдёшь – что-то найдёшь!

Следуя сказке, наши герои пошли туда, не зная куда, чтобы принести то, не знаю, что.

Налево ли, направо ли, прямо ли – но шаг сделан! Шаг вместил в себя 50 страниц бизнес-плана, в котором ВСЁ, и это ВСЁ так восхитительно, так красочно, так привлекательно!

НО – на бумаге!

А как со страниц проекта цифры и строки будут входить в суровые реалии жизни, будет зависеть от многих факторов.

Расчёт проекта по развитию любого бизнеса и должен начинаться со скрупулёзных проработок. Это был правильный шаг! И даже учитывая расчёты, в основу которых легли алгоритмы завышенной загрузки, высокая производительность этой идеи выравнивает плановые недочёты и прогнозирует закономерный, устойчивый результат. При одном, но важном условии – если идея ложится на цивилизованную и правильную платформу развития бизнеса в стране.

Наши герои, не привыкшие отступать перед трудностями и веря в пословицы, лежавшие в их карманах: в одном – «Волков бояться, в лес не ходить», а в другом – «Самая большая ошибка – это бояться ошибиться», пошли ТУДА, не зная КУДА. А судьба знала, что они пошли к ВОЛКАМ и к ОШИБКАМ.

И как писал В. Набоков, если в первом действии висит на стене ружьё, то в последнем **оно должно дать осечку**. А знаменитая фраза Антона Чехова: «Если в первом акте на сцене висит ружьё, то в последнем **оно должно выстрелить**»

Ружьё висит на стене Матвея и Даши, на стене их планов и надежд, а даст ли оно осечку или выстрелит, читатель узнает позже.

ИТАК, Матвей и Даша приступили к решению одной из основных задач – финансирование. Для вывода производственной мощности на соответствующий этап требовались серьёзные финансовые вливания.

Матвей предложил план – перекредитовать квартиру и получить налом сумму, позволяющую приобрести оборудование. План успешно был осуществлён, и Матвею на его счёт перечисляется существенная сумма в долларах. На начальный этап, учитывая первоначальные затраты, требуется почти столько же. Начали искать спонсоров. В этом поиске они сразу столкнулись с непробиваемой «стеной», которую переходить было НЕЛЬЗЯ! Но они открыли «железный засов» и устремились вглубь.

Они обратились к одному из своих очень близких знакомых, назовём его господин N, представили бизнес-план. План и сама идея господину N понравились. Он, просмотрев проработки, вдумчиво заключил: «Я покажу эти расчёты в своём банке, они проанализируют и уведомят меня о выдаче суммы под этот проект. Думаю, что всё будет ОК».

– Мы можем закупать оборудование? – спросили господина N.

– Вы же понимаете, что, если ваша поддержка сорвётся, мы потеряем огромную сумму? – проявив настойчивость, выразила в вопросе своё волнение Даша.

Господин N без тени сомнений, очень позитивно поддержал все идеи, включая закупку оборудования, чем успокоил Матвея и Дашу, дал понять, что причин для волнения нет.

На этой утешительной ноте они распрощались.

Матвей улетел в командировку в Сибирь, работая в СУЭКе, а Даша с головой погрузилась в бизнес. Телефонные разговоры с господином N по вопросам бизнеса радовали Дашу, и от него даже поступило предложение рассмотреть помещение в Московской области. Всё шло по плану, и это их вдохновляло, они запустили процесс, связанный с оборудованием. Договор по закупке оборудования был заключён, и они были в ожидании действий со стороны господина N. Положительный настрой господина N вселял уверенность, он для Матвея и Дашы был непререкаемым авторитетом, и относились они к нему с большим уважением и доверием. Он не мог их подвести и обезнадёжить.

По истечении времени Даша позвонила и сообщила, что они оплатили оборудование, и, конечно, ей нестерпимо хотелось услышать ответ на волнующий её вопрос по финансовой поддержке. Даша дождалась ответа. Но ответ оказался неутешительным. Ответ господина N разорвал твёрдый настрой и остриём углублялся в ещё неокрепшие контуры бизнеса. Голос господина N звучал спокойно и невозмутимо, он недвусмысленно сообщил:

– К сожалению, в вашем бизнесе я не могу участвовать, банк не дал своё согласие.

Даша со всего размаху и со всей силы врезалась лбом в ошибку по непростительной доверчивости.

– Всё понятно... Рада, что наша идея вам понравилась. До свидания, – ответила Даша, ещё не до конца осознавая, ЧТО они будут делать дальше.

Они просто – поверили. И это была ИХ ошибка! Ошибка была уже не на бумаге, ошибка была результатом их действий и решений. Это был знак! Путь будет сложным и непростым.

А денежки-то улетели, они уже в ЮАР, на счёте поставщика оборудования. Как можно было так легко поверить и довериться.

Не зря в народе слагаются выкристаллизованные из жизни глубокие мудрости. Доверяй, но проверяй! Доверять – это хорошо, никакой дружбы без доверия не существует. Но оказалось, в бизнесе доверие опасно.

– Надо доверять, но бумагой закреплять! – вслух произнесла Даша и удивилась: «Господи, я уже стихами заговорила».

Хоть стихами, хоть прозой, дело принимает очень непривлекательный оборот. А точнее, оборот убивающий. Что делать? Найти такую сумму будет совсем не просто!

А не найти – убийственно!

К кому обращаться?! Просить? И слышать унижительное НЕТ!

Как гордо звучит фраза-призыв «Не верь! Не бойся! Не проси!» И как бы хотелось посмотреть на этого сверх достойного человека, который в своей жизни ни разу не боялся, ни разу не верил, ни разу не просил!

Даша набрала родной номер и услышала голос Матвея. Она была так взволнована, что при разговоре ей хотелось прокашляться, и голос был не звонким, как всегда, а сиплым.

– Матвей, здравствуй, ты так далеко, а я соскучилась, мне плохо без тебя, – с выразительным хрипом сказала Даша.

– Дашенька, что с тобой? Что с твоим голосом? – забеспокоился Матвей.

– Нам отказали. Банк отказал господину N, а господин N отказал нам, – голосом, напоминающий сухой скрип, продолжила Даша.

– Ты не волнуйся, дай мне время, я что-нибудь придумаю, мы не можем всё повернуть вспять.

– Да, надо как-то выходить из этого положения, но как? Я пока тоже не знаю. Ты когда возвращаешься?

– На следующей неделе, в среду. Везу тебе твои любимые конфеты. Дашенька, всё будет хорошо. Не переживай. Дня через два позвоню. Целую.

– Целую. – Положив трубку, Даша прошла на кухню, приготовила кофе и стала выковыривать из своей головы возможности найти деньги. После случая с господином N она слабо верила, что в Москве, да и не в Москве, в России, им кто-то поможет. Это очень большая сумма.

Через пару дней неверие Даши подтвердилось. Позвонил Матвей и сообщил, что он не смог найти нужную сумму в долг, даже под хорошие проценты.

Даша огорчилась, но духом не упала, она накануне видела сон. Море. Даша плывёт и знает, что сзади вот-вот взорвётся бомба и ей не спастись. Вокруг какие-то лодки, она подплывает к одной и просит взять её, но Дашу сбрасывают. Подплывает к другой лодке, её тоже сбрасывают. И только третья лодка берет её и спасает. Только она залезла на лодку, раздался взрыв и водный огромный «гриб» поднялся над водой. Но Даше он уже был не страшен, ей подали руку помощи и спасли от гибели.

Проснувшись, Даша надумала позвонить их состоятельной подруге в Израиль. Они с ней познакомились в Африке. Даша через свой бизнес «крутила» деньги подруги и выплачивала ей проценты вовремя и в срок, ни разу не задержав с выплатой и погашением денежных сумм.

Даша, всё обдумав, набирает номер подруги в Израиле:

– Алло, Элина, это Даша, звоню из Москвы.

– Дашенька, как я рада тебя слышать, расскажи, как вы? Где вы? – голос Элины обрадовал Дашу.

Она рассказала о своих проблемах и обратилась к подруге за помощью.

– Даша, вы решили открыть производство и внедрить забор «Палисад» с высокой степенью защиты? – одобряюще спросила Элина.

– Да!

– Даша, это не телефонный разговор, приезжай ко мне, и я думаю, что смогу тебе помочь, – спокойно сказала Элина.

Даша замерла, она не могла поверить, неужели Элина действительно поможет?!

И осторожно, чтобы не спугнуть удачу, тихо сказала:

– Ну, если ты не против, я завтра могу вылететь. Виза мне не нужна, куплю билет и к тебе!

– ОК! Я с нетерпением жду! – поддержала настрой Элина и сообщила свой адрес, объяснив, как к ней добраться. Она жила в Хайфе.

Даша, просчитав, что до возвращения Матвея из командировки она уже будет в Москве, улетела в Израиль.

На перроне в Хайфе её ждала Элина – красивая, эффектная, неотразимая в своих роскошных, со вкусом подобранных ко времени и ситуации нарядах.

– Ну кто сказал, что богатство не делает женщину красивой и счастливой? Здравствуй, Элиночка! Как же ты выглядишь потрясающе! – обняв и поцеловав Элину, искренне восхищаясь, воскликнула Даша.

Дамы обменялись эмоциями, взяли такси и направились к Элине. Двухуровневый белый коттедж Элины располагался на берегу моря, его белизна отражалась в голубой лазури моря и завораживала взор. Запланированные три дня в Израиле пролетели как один волшебный миг: утром – море, обед в японском ресторане с живыми карликовыми деревьями прямо в

зале и огромным аквариумом, столик всегда напротив, чтобы была возможность любоваться рыбками. Вечер дома – вино, барбекю и бесконечные разговоры. Эти прекрасно проведённые три дня завершились подписанием договора по займу.

– Завтра я улетаю. Элина, спасибо тебе. Огромное, – с чувством переполняющей благодарности сказала Даша и преподнесла подруге браслет. Браслет с натуральными сапфирами, изумрудами, рубинами, обрамлёнными бриллиантовой крошкой.

– Даша, я не возьму, это очень дорогая вещь, – возразила Элина.

– Это ничто в сравнении с тем, что ты для нас сделала. Ты нас спасла от бездны, на краю которой мы зависли. Пожалуйста, Элина, прими от меня эту безделицу, и носи с удовольствием – сказала Даша и обняла подругу.

Попрощавшись, Даша села в такси и направилась в Тель-Авив. Вылет в Москву через пять часов.

По дороге в такси, в электричке и в самолёте её захватили в свои объятия мысли, и она с ними неслась по их галереям. Галереям бесконечной благодарности Элине, её доверию, её благодарству. Элина вернула им веру в себя и надежду в осуществление их планов. Заём, который был оформлен между Элиной и Дашей, соответствовал приобретению квартиры в Москве.

Уровень цен на недвижимость в России намного превышал цены на недвижимость в ЮАР, если сравнивать периоды до 2010 года. Это несоответствие можно объяснить спецификой климата. Климат меняет затратную часть и на недвижимость, и на продукты, и на одежду, и на всё, и увеличивает себестоимость любой единицы. Цифры цен становятся жирными и непробиваемыми. В ЮАР можно купить хороший, с законченными отделочными работами дом в 200 квадратных метров, в хорошем районе, с бассейном, двумя гаражами и приусадебным законченным ландшафтом участка в 15 соток, а в Москве за эти деньги – квартиру 60 квадратных метров, в домах старого фонда. Причина? Конечно же, климат! Потому что толщина стен в домах Южной Африки – полтора кирпича, а в России – в среднем от двух до двух с половиной. К стенам в ЮАР в полтора кирпича существенный довесок – квадратные метры дома, бассейн, два гаража, и всё – «под ключ». А в России в толщину стены умудряются заложить сладкие куски, которыми обедаются застройщики с «нужными» чиновниками, решая все вопросы прямо «взасос».

Но народ об этом не должен знать! Это КЛИМАТ! Климат во всём виноват!

А дороги? В ЮАР дороги – широкие, чистые, оформленные яркими отражателями. Трафик не грузится – ни столкновениями на дорогах, ни ремонтными работами полотна дорог. На случай столкновения без отяжеляющих работает схема, не блокирующая движения. На дорогах ЮАР чистые и красивые автомобили. Размах дорог поражает своей роскошью, добротностью и качеством. И этой красоте способствует опять же климат!

Ну, нельзя же предположить, что технологии по укладке и составу дорожного полотна не освоены специалистами России?! В Норвегии и Финляндии освоены, а у нас – интегральных и дифференциальных – нет! Не может быть!

Или фактически выделенные средства на дорожные работы делятся в банях, на дачах, в кабинетах и офисах в тот же «засос»?

Н-Е-Т!!! Не может быть! Только климат! Климат виноват!

А «климат» в яйце, яйцо в утке, утка в зайце, а заяц в сундуке! А СУНДУК закрыт десятью замками и охраняется силами СИЛЬНЫХ!

Нельзя русскому народу заветный сундук открывать! Живите и знайте: во всём климат виноват!

А наши герои не всматривались в «крипто» России, им известно только то, что они на своей родине.

Они не стремились и не желали никакую другую страну, только Россия! Ни Австралия, ни Канада, никакие другие страны, куда они могли бы уехать, имея гражданство ЮАР, их не манили. Только Россия! Это был 2004 год.

В России новый президент – Владимир Путин! Когда Путин принял Россию после Ельцина такой, какая она была, Матвей и Даша были ещё в ЮАР. Харизматичная личность нового президента, его умение держаться и владеть ситуацией влюбила в Путина всю русскую диаспору в Южной Африке. Фамилию президента сразу перевели с английского на русский. PUT – IN (ПУТ – ИН). PUT (ПУТ) – «вкладывать», значит созидать. IN (ИН) – «В».

В православном храме в Йоханнесбурге, в компаниях русской диаспоры, разговоры были только о Путине, и о России.

И наших героев безудержно тянуло на Родину.

Глава 8

С деньгами – легче

Даша вернулась из Израиля с «фортуной под ручку». И не успела она ступить на московскую землю, за спиной «взрывается бомба», бомба разговоров и обсуждений невероятности результата. В реальность произошедшего трудно было поверить. Очевидность того, что кредит на крупную сумму найти в России было невозможно, всех, кто был посвящён в намерения Матвея и Даши, погрузила в размышление: КАК и КТО мог одолжить такие деньги? Хорошо ли это или плохо – покажет дальнейшее развитие стечения жизненных обстоятельств и обстоятельств развития бизнеса, развития производства.

Высказывание известного маркетолога В. Д. Грибова только утешает, но не останавливает наших героев: «Человек, который встал на путь развития бизнеса, рискуя пройти толщи неимоверных усилий, подъёмов и падений, удач и неудач, уже заслуживает уважения, независимо от результата. А те, кто встал на путь развития производства, заслуживают уважения вдвойне». Это определение в разных интерпретациях отслеживается и в работах М. Симагути, и в работах С. Займан и других авторитетных маркетологов, как следствие анализа концепции маркетинга, учитывая прогноз внутренних и внешних изменений рынка.

Забегая вперёд, скажем, что по прошествии десяти лет эта фраза уже не тешила самолюбие наших героев, они понимали её как предупреждение, что производство – это путь сложный, требующий больших усилий и усердия.

Но у них и в мыслях не было отступить! Деньги, оживившие счёт, вселили уверенность в исключительность и обрушили массив непомерной энергии.

Арендовали помещение. Помещение для развития станочного производства было достаточно хорошим. В наличии имелись: кран-балка, вентиляционные короба – это важные конструкции для производственной деятельности. Помимо цеха, была оборудована столовая на 16 человек, туалет, раздевалка, помещение для хранения инструментов и производственного инвентаря, три кабинета и помещение на пять рабочих мест для ИТР (инженерно-технического персонала).

Оборудование из ЮАР было доставлено вовремя, без задержки и помех. Распаковали, разбили бутылку шампанского и, вдохновившись началом, принялись устанавливать. По окончании монтажа оборудования и установки производственно-технологической линии рабочая зона в одном метре от оси производственной единицы была выделена жёлтым цветом. Проходы безопасной зоны были зелёного цвета. Пожарный инвентарь и место для курения оборудовано в соответствии с нормами пожарной безопасности. Дорожки жёлтого и зелёного цвета подчёркивали образцовость. Входы, выходы, помещения и кабинеты оформлены табличками. Установлены пожарная и охранная сигнализации. Соответствие – соответствовало!

Рабочие компании имели бесплатное полноценное питание. На случай медицинской помощи в компании работал фельдшер и повар в одном лице. Уголок медработника был оснащён всеми необходимыми лекарствами для оказания помощи, включая препараты для инъекций, имел все аксессуары и принадлежности первой медицинской помощи. В компании работало десять человек.

Круто! Для бизнеса, который ещё формировался, и только просматривалось «ШО... ШО, да ЯК...», размах впечатлял.

Когда Матвей приехал на производство в один из своих выходных, он был впечатлён и остался доволен.

Так они и разделились – Матвей работал в СУЭКе, а Даша – в своём, совсем не женском бизнесе.

Подготовка к выпуску продукции динамично раскручивалась. Поступило сырьё. В офисах установили мебель. Компьютерная техника наполнилась программным обеспечением. Документация в полном соответствии легла на стеллажи, и канцелярские принадлежности заняли свои места. Офисы заиграли деловитостью, и на мониторах появился сайт компании со своим логотипом и доменом.

Всё было подготовлено к принятию первого заказа. И этот торжественный момент наступил через четыре месяца. Первый заказ был от физического лица, это бывший военный, служивший за границей. Долгожданный клиент оказался противным-препротивным павлином. Узрев, что у руля мужского бизнеса женщина, он с издёвкой самого умного, самого ВСЁ понимающего начал учить жизни и менеджера по продажам, и бухгалтера, и пошёл бы дальше, если бы его не остановила Дарья.

Когда поведение клиента обозначило себя, Дарья сдержанно указала ему место, обратившись к своему заму в его присутствии:

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.