



Проходимец

Автор Бабука

Автор Бабука

Проходимец (сборник)

Издательский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6602957

Проходимец. Рассказы: ООО «Альтерлит»; М.; 2011

ISBN 978-5-4219-0005-4

Аннотация

«Проходимец» – роман популярного в интернете автора Бабуки.

Это динамичная детективная история о человеке в бизнесе, о погоне за иллюзиями и успехом, требующим в жертву любовь, честь и саму жизнь.

Роман «Проходимец» – путешествие по четырем частям света, в которое отправляется сотрудник крупной международной компании Павел Воронин. Он должен провести серию проверок в нескольких азиатских представительствах, но вскоре оказывается втянутым в игру, в которой переплетены интересы могущественных людей, его собственные амбиции, дружба и старая любовь.

Помимо романа в книгу включены рассказы – трагикомические, шокирующие, мистические и просто смешные, но все они пронизаны энергией и правдой. Автор виртуозно развлекает читателя, но в то же время, беспокоит его,

провоцирует, заставляет думать, примерять события и ситуации на себя.

Содержание

ПРОХОДИМЕЦ	5
Часть Первая	5
Глава I. Эффективный человек	5
Глава II. Плюшевый мишка	14
Глава III. Купим-залупим	23
Глава IV. Наши	28
Глава V. Попугаи и хиппи	41
Глава VI. Месье Жан	47
Глава VII. Злость и коварство	56
Глава VIII. Старик и маска	65
Глава IX. Танцы со звездами	74
Глава X. Принц шведский	78
Глава XI. Бегемот в луже	81
Глава XII. Любите ли вы крабы?	85
Глава XIII. Сам	88
Глава XIV. Этапы большого пути	91
Часть Вторая	98
Глава XV. Ли и Чо	98
Конец ознакомительного фрагмента.	101

Автор Бабука

Проходимец. Рассказы

ПРОХОДИМЕЦ

Часть Первая

Глава I. Эффективный человек

Всегда приятно отвлечь делового человека от его дел. Особенно если он норовит показать вам, насколько он занят и как драгоценно его время. Возможность отнимать время у эффективных людей – одна из маленьких радостей в паскудной работе аудитора. Делать это можно совершенно безнаказанно. В американской бизнес-культуре как-то не принято выгонять аудиторов – как внешних, так и внутренних – взащей. Хотя, по-моему, самая естественная, здоровая реакция человека, вдела и бумаги которого кто-то, понятия не имеющий о его бизнесе, вдруг без приглашения засунул свой нос, должна быть именно такой – выгнать нахала к чертовой матери. Кстати, носу меня длинный – почти как у Гоголя, автора тематической комедии «Ревизор».

На месте Джеральда Клейфилда мне бы очень хотелось меня выгнать. Вне всяких сомнений, я выгнал бы меня на месте Джеральда Клейфилда. Ссаными тряпками. Но я знаю, что Джеральд Клейфилд выгонять меня не будет. В арсенале начальника юридического департамента и вице-президента компании с оборотом в пять миллиардов долларов, выпускника Йельского университета и юридической школы Гарварда есть другие средства, чтобы указать мне мое место. Как вербальные, так и аудиовизуальные. Он постукивает по своим ослепительным часам. Я не знаю и из принципа не хочу знать марки швейцарских часов. Меня бесят швейцарские часы. У каждого уважающего себя эффективного человека есть швейцарские часы. Это – данность. Это как Миссисипи впадает в Мексиканский залив. У меня нет швейцарских часов. Получается, что я либо не уважающий себя эффективный человек, либо уважающий себя неэффективный человек, либо, что совсем уж печально, не уважающий себя неэффективный человек.

– У меня совсем мало времени. Через час меня ждут в суде. Извините, я забыл, как вас зовут. Кажется, Пабло?

Я киваю. Какая разница? Можно и Пабло. У моего имени много вариантов: Павел, Пол, Паоло или даже Пауль. Пабло звучит хорошо. Как Пикассо. Мне кажется, я мог бы изобразить Джеральда Клейфилда на шаре в белом платье. Или лучше в Гернике – голова отдельно, ноги отдельно.

– Я все прекрасно понимаю, Джерри. И очень ценю ва-

ше время. У меня всего несколько вопросов, по которым ваше мнение как руководителя юридической службы компании является ключевым.

Джеральд Клейфилд устало улыбается: слишком много людей нуждается в его компетентном мнении. Но ничего не поделаешь: ноблесс, сами понимаете, облич.

– Я вас слушаю.

– В данный момент мы делаем оценку стоящих перед компанией рисков и с этой целью проводим серию интервью с руководителями различных корпоративных функций, а также географических регионов.

Я доволен формулировкой. Алене понравилось бы. Вот видишь, всего за несколько лет из ленивого, витающего в облаках разгвоздя и неудачника твой бывший муж превратился в крепкого профессионала, способного грамотно вести беседу с представителями американской бизнес-элиты, используя соответствующую терминологию. То ли еще будет. Увидишь, каких высот эффективности я достигну. Дай срок. Локти будешь кусать. Волосы вырывать из всех мест. В общем, я горжусь собой. Но на лице Джеральда Клейфилда почему-то – смесь удивления и жалости.

– Вы не могли бы уточнить, кто именно проводит такую оценку? – интересуется он.

– Отдел внутреннего аудита, по поручению Жана Ранбера, председателя комитета при правлении, которому наш отдел напрямую подчинен.

Я не могу сказать, что важность выполняемой мной миссии или имя председателя комитета сильно впечатлили Джеральда Клейфилда.

– Как интересно, – говорит он. – А я думал, что это одна из задач, поставленных перед нашими консультантами по стратегии, компании «Голдфарб и Морриссетт». Мы часто играем в гольф со старшим партнером на проекте Дэвидом Уолтерсом. Дейв – очень грамотный специалист. С глобальным видением проблемы. Я его знаю еще по Йелю. Думаю, Дейв и его ребята вполне справятся сами.

– О, я в этом абсолютно уверен, Джерри, – с воодушевлением соглашаюсь я. – Репутация «Голдфарб и Морриссетт» неоспорима и прямо пропорциональна размеру их гонораров. Мы в стратегию не лезем: наша задача куда эже. Нам всего-навсего нужно знать, что включить в план работы отдела на ближайший год. Видите ли, нас только несколько человек, и охватить все направления просто невозможно. Условно говоря, мы пытаемся решить, на каком складе пойти ящики считать.

– Не уверен, что я могу быть вам полезен. Я плохо знаком со спецификой складских операций. – Клейфилд крутит перстень-печатку с гербом Гарварда и надписью «Веритас».

– Буду всегда рад вам помочь, Джерри. Это на самом деле очень увлекательно. Понимаете, дело в том, что на каждую упаковку товара наносится множество черточек разной толщины, в которых – вы только вообразите себе – заключена

вся информация об изделии. Эта информация считывается при помощи специального прибора, называемого сканером, и заносится в компьютер. Поэтому ясно, что, где, и в каком количестве находится.

Джеральд Клейфилд больше не крутит перстень. Он смотрит на меня. Я чувствую себя телепатом. Вольфом Мессингом. Я абсолютно точно знаю, о чем сейчас думает Джеральд Клейфилд. Он задается вопросом, неужели сидящий перед ним идиот действительно собирается рассказать ему во всех деталях, как работает штрих-код.

– Ну, и конечно, – продолжаю я с неугасающим энтузиазмом, – при получении товара очень важно сличать накладные со счетами-фактурами и бланками заказов...

Не рассказать ли ему еще что-нибудь из складской жизни? У меня есть в запасе несколько новелл: про вилочный погрузчик, например, или про допустимый процент усушки. Нет, пожалуй, хватит, а то меня действительно выгонят.

– Впрочем, я увлекся. Простите. Вы знаете, я очень страстно отношусь к своей работе. Итак, Джерри, вернемся, так сказать, к нашим баранам: в чем, по-вашему, состоит наибольший риск для компании?

– Я не знаю, к каким баранам вы хотите вернуться, Пабло, – морщится Клейфилд. – Мне этот оборот непонятен. Английский ведь не ваш родной язык, правда? Что же касается рисков, то главный риск – всегда один: потеря конкурентоспособности на рынке. К этому может привести ряд

факторов: неудовлетворительное качество наших микропроцессоров, быстрое моральное устаревание дизайна, слишком высокие производственные затраты. Однако как юриста меня, прежде всего, беспокоит защита интеллектуальной собственности компании. Мы очень агрессивно отстаиваем разработки наших инженеров. В любой момент времени мы вовлечены в несколько судебных процессов. Именно на заседании по одному из них я и должен быть, – он смотрит на сверкающий хронометр, – уже через сорок минут.

– Вы там непременно будете, – заверяю я Джеральда Клейфилда. – Позвольте задать вам еще один вопрос. На этот раз, как человеку, недавно назначенному главным координатором по вопросам этики.

Меня не перестает умилять американская прямолинейность в наименованиях должностей: «чиф этике оффисер», главный этический, так сказать, офицер. Самый этичный человек! Главный по тарелочкам! И это на полном серьезе.

– Какой географический регион, по-вашему, представляет наибольший риск с точки зрения возможности значительных хищений, приписок и других подобных злоупотреблений? – продолжаю я.

– Я не стал бы выделять какой-то один регион. Предотвращение таких нарушений – наша общая задача. Юристы компании проводят большую работу по повышению этических стандартов ведения бизнеса в масштабах всей компании. Мне хотелось бы надеяться, что отдел аудита нам будет

в этом помогать. Мне кажется, эта задача в большей степени соответствует уровню образования и квалификации наших аудиторов, нежели попытки оценивать глобальные риски.

– Абсолютно с вами согласен, – киваю я. – Мы будем стараться соответствовать своему уровню. И, продолжая тему – в последние годы постоянно растет доля азиатского региона в общем объеме продаж...

– Это и не удивительно, поскольку туда переместили свои производственные мощности большинство наших клиентов, – говорит Клейфилд.

– Именно так. В прошлом году эта доля превысила три миллиарда, или шестьдесят процентов от общей суммы годового оборота компании. В то же время ни в нашем главном региональном офисе в Гонконге, ни в какой-либо из стран азиатско-тихоокеанского бассейна у нас нет штатных юристов, аудиторов, нет даже более-менее опытного бухгалтера.

– Они там и не нужны. В азиатских странах у нас относительно небольшие представительские офисы, состоящие в основном из сотрудников отдела продаж. Все основные административные функции поддерживаются из головного офиса в Сан-Франциско. Мы тесно сотрудничаем со старшим вице-президентом по Азии Реймондом Ченом. Он уделяет большое внимание обеспечению безусловного соблюдения законодательства и правил внутрикорпоративной политики «Логан Майкротек».

Есть категория людей, в устах которых самые чудовищ-

ные канцеляризмы звучат естественно. Просто невозможно представить, что они могут разговаривать как-то иначе. Они – сливки сливок, соль от соли эффективных людей. Джеральд Клейфилд – один из них. Интересно, как Джеральд разговаривает в постели с женой? «Уважаемая госпожа Клейфилд, для обеспечения беспрепятственного внедрения и успешного продолжения процесса, не могли бы вы рассмотреть вопрос о переходе на новые позиции и общем оживлении деловой активности?» Я на мгновение представляю эту картину. На моем личном кинофестивале порно с участием супругов Клейфилдов получило бы «Оскара». При всем этом я осознаю, что давно уже перешел на язык Джеральда Клейфилда. Ничего не поделаешь, способности к подражательству у меня выше средних. Слиться со средой мне нетрудно, стать ее частью – куда сложнее.

– У меня нет в этом ни малейших сомнений, – говорю я. – И все же, учитывая огромный объем продаж в азиатском регионе, даже при относительно небольшой вероятности финансовых злоупотреблений, возможная сумма ущерба для компании может быть очень значительна. Не стоит ли нашим аудиторам в наступающем финансовом году провести серию инспекций в Гонконге, Китае, Корее, Японии и других странах Азии?

– Это ваша личная идея, Пабло? – интересуется Клейфилд.

– Что вы, Джерри. Я всего лишь скромный бухгалтер. Ге-

нерация идей – не моя компетенция. Скорее такая необходимость вырисовывается в результате бесед с другими руководителями. Вы с ними не согласны?

– Я думаю, что нам следует сосредоточить наши совместные усилия в тех регионах, где у нас имеются производственные мощности и значительная концентрация персонала, а именно в обеих Америках и в Европе.

– Понимаю. И последний вопрос. Меня, как относительно нового сотрудника компании, не может не восхищать разнообразие ролей, которые вы играете в руководстве «Логан Майкротек».

Клейфилд не считает нужным реагировать на грубую лезть нижестоящего сотрудника с непонятным этническим бэкграундом, и я продолжаю.

– Насколько я успел понять, вы не только возглавляете юридический департамент и координируете мероприятия по этичному ведению бизнеса во всех отделах и регионах, но выполняете и оперативные функции. Так, например, вам, а не финансовому директору подчинен казначейский отдел, занимающийся инвестированием свободных денежных средств. Вы также курируете группу учета акций и опционов, выделяемых сотрудникам. Даже закупка офисной мебели и техники проходит лично через вас.

– И?.. – Джеральд Клейфилд смотрит не меня неприязненно, я бы сказал, брезгливо. Может быть, он тайный ксенофоб или даже, страшно подумать, глубоко законспириро-

ванный расист?

— Должен признаться, что это не самые типичные обязанности для генерального юрисконсульта. Просто в качестве сноски на полях замечу, что с чисто аудиторской, буквоедской точки зрения разделение функций выглядит, как бы это сказать, не полностью оптимальным. Как вам удастся совместить все эти роли с бескомпромиссной борьбой против покушений на интеллектуальную собственность и отстаиванием прочих юридических интересов компании?

Джеральд Клейфилд устало улыбается:

— Кто-то же должен это делать, — со вздохом говорит он. — Вы знаете, Пабло, я работаю в «Логан Майкротек» уже более 20 лет, с самого основания. Когда мы начинали компанию с Лоренсом Логаном, нас было всего несколько человек, и каждому приходилось отвечать за разные направления работы. С годами ситуация улучшается. Я уверен, что она будет улучшаться и впредь. А сейчас, извините: мне действительно пора. У вас, Пабло, наверно тоже найдутся какие-нибудь важные дела, по крайней мере я очень на это надеюсь.

Я улыбаюсь. Я надеюсь как раз на обратное.

Глава II. Плюшевый мишка

Я смирился с тем, что никогда не смогу найти ответ на некоторые вопросы в этой жизни. Куда расширяется вселенная, если она и так бесконечна? Как может наемный корпо-

ративный чиновник получать сто миллионов долларов в год и больше, и что он, подлец, с таким количеством денег делает? И, наконец, почему женщинам нравятся плюшевые игрушки? Любовь прекрасного пола к матерчатым зайцам, собачкам и мишкам поразительна. У моей герл-френдши Галины есть восемнадцать плюшевых собак, два зайца и черепаха. Но, конечно, самая популярная мягкая игрушка – это плюшевый медведь. Для описания маниакального влечения к плюшевым мишкам и стремления их коллекционировать был введен даже специальный термин: арктофилия. Зловещее название, распространенный синдром.

Вероятно, распространенность этого синдрома и объясняет популярность моего приятеля и коллеги Тони Мак-Фаррелла среди прекрасного пола. Тони Мак-Фаррелл похож на плюшевого медведя. Или на перекормленного спаниеля. Нечто мягкое и пушистое. Добрые умные глаза. Губки бантиком. Круглые щечки. Килограммов тридцать дополнительного веса распределены по телу более-менее равномерно, так что его язык не поворачивается назвать лишним. Мягкие бочка и уютные окорочка только добавляют ему очарования. Когда он склоняет голову набок и смотрит на меня, даже мне хочется почесать его за ухом. Что тогда говорить о впечатлительных женщинах и местах, в которых им хочется почесать Тони Мак-Фаррелла?

– Ты знаешь, Ганс Шлиеренцауэр, директор завода под Штутгартom, рассказал интересную вещь сегодня, – сообща-

ет мне плюшевый мишка.

Тони нарушает конвенцию. Китайская еда не терпит разговоров на профессиональные темы: возможны острые случаи несварения. Я грожу ему пальцем. Тони с виноватым видом замолкает. Трудно поверить, что этот увалень был центральным нападающим в университетской хоккейной команде, причем даже самые здоровые и злобные защитники побаивались столкновения с ним. Только хроническое заболевание помешало ему попасть в профессионалы. Атак был бы Тони Мак-Фаррелл сейчас мультимиллионером и не сидел бы в китайской забегаловке, и не надоедал бы мне разговорами о работе.

Когда уже принесут, наконец? – Я оглядываю помещение, увешанное бумажными фонариками. Блондинка через два столика от нас смотрит в мою сторону сладким взглядом. Что, девонька, приглянулся тебе ядреный северный мужик? Ну, так на меня заглядеться не диво! Я дарю ей одну из своих обворожительных улыбок. Блондинка морщится и отворачивается. Вот тебе на... Может, мне пойти зубы отбелить? Настроение мое, и без того поганое после беседы с Джеральдом Клейфилдом, еще больше ухудшается.

– Так чего там Ганс сказал? – спрашиваю я, чтобы как-то отвлечься.

– Он сказал, что для них наибольшим риском является непредсказуемость заказов, поступающих из Азии, и сопутствующего им графика поставок.

Дотошность меня раздражает, вызывает заложенную в русском названии этого отвратительного качества тошноту. Неподходящая реакция для эффективного аудитора, которую приходится скрывать. Но сейчас, в предвкушении обеда мне лень напрягаться, к тому же Тони, можно сказать, свой.

– Ты бы сказал этому Миттельшнауцеру, или как его там, чтобы он пошел выпил кружки четыре пива да расслабился немного. По их немецким стандартам, небось, отклонение от прогноза на десятую долю процента – непростительное безобразие. Во всем остальном мире – пять, даже семь процентов – в пределах нормы.

– Я тоже сначала так подумал, – отвечает Тони. – Но он мне дал несколько интересных примеров. В общем, смотри, что получается. Им на завод через компьютерную систему приходит электронный заказ от одного из ребят Реймонда Чена, скажем, на пятьсот тысяч или миллион микропроцессоров определенного вида.

– Ого! Вот это масштаб!

– Вот я и говорю. График отгрузок по такому заказу растянут на несколько месяцев, причем первая партия всего тысяч в пятьдесят единиц. Ну, их изготавливают и отгружают, разумеется, в срок. Немцы все-таки. А потом начинаются странности. Сроки всех следующих отгрузок в компьютерной системе вдруг начинают отодвигаться. Все дальше и все на более длительное время.

– Ну, это бывает. Насколько я успел понять, производство

в компьютерной и телекоммуникационных отраслях циклично. Поэтому спрос на процессоры то резко повышается в периоды бума, то падает.

– Я знаю, – соглашается Тони. – Но манипуляции с графиком поставок происходят постоянно вне зависимости от бизнес-циклов и затрагивают самые различные наименования микропроцессоров: и те, что используются в компьютерных системах, и те, что для сотовых телефонов, и других типов. При этом речь идет, как правило, об изделиях, которые пользуются наибольшим спросом и являются самыми последними разработками. Таким образом, к концу прошлого года в системе накопилось огромное количество старых заказов, отгруженных всего на пять, на десять, максимум на двадцать процентов. Общая сумма недопоставок составила больше двухсот миллионов долларов. И это только по заводу в Германии, не считая производств в Аризоне и Пенсильвании, двух заводов в Италии, одного во Франции и одного в Бразилии. Потом все эти старые заказы были аннулированы в рамках проекта по подчистке модуля продаж в компьютерной системе.

Приносят гребешки в сычуаньском соусе и чай со льдом. Тони заставляет официанта поклясться первенцем, что в холодном чае нет сахара. Я принимаюсь за гребешки. Я их нежно люблю. Иногда мне кажется, что в прошлой жизни я был китайцем. Мое дежа вю, однако, проявляется исключительно через пищу. То есть, это не дежа вю, а скорее дежа манже.

Мешать в одну кучу гребешки в сычуаньском соусе и микропроцессоры не хочется. И все же сумма, названная Тони, обла, огромна, озорна, стозевна. И лайй. Я пытаюсь думать. Ноя знаю, что в моем мозгу количество клеток, жаждущих гастрономических и прочих удовольствий давно превысило количество клеток,двигающих вперед мыслительный процесс. Причем с течением времени это соотношение все увеличивается, и не в пользу мыслительного процесса.

– Интересно, конечно, и в то же время, Тони, это просто цифры, – говорю я. – Все эти сотни миллионов никуда не девались. Они существовали только на бумаге – вернее в памяти машины. Изделия не были отгружены, они, черт возьми, не были даже произведены. Так кому от этого плохо? Гансу Шли... как его, черта, Шлиеренцауэру с его маниакальной тщательностью? Нет, пусть идет пиво пить. Бир тринкен. Зофорт!

– И тем не менее, странно как-то, – говорит Тони задумчиво. – А потом, не всегда все так невинно заканчивается. Ты знаешь, сколько времени занимает производственный цикл для наших микропроцессоров?

– Что-то долго они эти чипы маринуют, недели четыре, по-моему.

– Шесть, Павел. Шесть недель. Так вот, иногда получается, что график поставок меняется уже после того, как партию запускают в работу. Остановить процесс нельзя. В результате гигантская партия оказывается на складе, где проводит ме-

сяцы, морально устаревает, и хорошо, если ее удастся, в конце концов, продать за половину или четверть цены.

– Да, Тони, а я думал только в матушке России бардак. Слушай, а ты ничего не путаешь, а?

Плюшевый мишка надувает губы.

– Ладно, я пошутил.

– Сэр, это вам, – желтый изможденный официант протягивает сложенный вдвое листок бумаги, из которого выглядывает визитная карточка. – Вон от той дамы.

Он показывает косыми глазами в сторону двери, через которую заведение собирается покинуть блондинка, сидевшая за два столика от нас с Тони. Я еще раз лучезарно ей улыбаюсь. Блондинка смотрит сквозь меня и выходит. Правильно, милая: конспирация, конспирация и еще раз конспирация. Я протягиваю руку, чтобы принять письмо поклонницы. Ах, как они надоели, на самом деле!

– Извините, сэр, но это не вам. Это вашему другу, – загадочное послание ложится перед Тони Мак-Фарреллом. Тони пожимает плечами и разворачивает записку. Я знаю, что читать чужие письма очень нехорошо. Я вытягиваю шею и читаю вслух: «Позвони мне. Буду ждать. Каролина». Тони Мак-Фаррелл сконфуженно сопит.

– Как ты это делаешь, пес? Как, а? – я стараюсь говорить вполголоса, но получается плохо.

– Чего я делаю-то? Я ничего и не делаю... – бормочет Тони.

– Вот именно, что ты даже ничего и не делаешь! Сами лезут, как мухи, на... на джем. Это уже третья такая записка за четыре месяца! А сколько их перед тобой спотыкается, наступает тебе на ногу, роняет всякую дрянь вообще не сосчитать! Ты же женатый человек. Отец семейства. Стыдись! Смотри, все Оливии расскажу – не поздоровится! Португальские женщины, они знаешь какие?

– Ну, думаю, что знаю, – улыбается Тони. – Все-таки почти семь лет женаты.

– Нет, брат, ни черта ты не знаешь. Так что смотри у меня!

– А тебе что, завидно? – интересуется Мак-Фаррелл.

– Завидно? Не то слово! Я помню, когда мы еще с тобой в аудиторской конторе «Доггерти и Свон» работали, все эти бабы-аудиторши так и шептались по углам, ах, какой, очаровашка, просто мишка плюшевый! Вообще, правильно, что мы свалили из этого змеюшника. Огромное количество неудовлетворенных и от этого полностью озверевших баб. Слушай, мне кажется, они все там на тебя драчили.

Я замечаю, что на нас начинают с любопытством смотреть люди, имеющие бизнес-ланч за пять долларов семьдесят центов.

Я их понимаю. Истории об онанизме в аудиторской среде – тема свежая и интересная, если, конечно, речь идет о буквальном значении слова. Тони машет руками и делает страшные глаза. Но я уже увлекся.

– Нет, я серьезно. Я ведь как думаю, дело было: догово-

рились со службой безопасности, распечатали на цветном принтере фотку, ту, что пошла на твой пропуск, распространили копии среди желающих, а дальше все просто – фотография помещается в такую прозрачную пластиковую папку, сворачивается трубочкой – и вперед.

– Ты извращенец, Павел, – упрекает меня Тони. Я даже не пытаюсь с ним спорить. – Мне кажется, я вовсе не похоть вызываю в женщинах.

– Разумеется. Ты пробуждаешь в них религиозные чувства.

– Я серьезно. Они не секса со мной хотят. Они замуж за меня хотят. Женщины хотят замуж за тех, в ком чувствуют надежность и безопасность. Так что это говорит скорее о моей предсказуемой и скучной натуре.

– Не знаю, не знаю. Блондинка эту проблему, по-моему, уже решила: бриллиант на пальце был такой, что если в лоб дать, убить можно. Так что у нее в отношении тебя другие планы. Самый лучший вариант, кстати, ты женат, она замужем или скоро будет. Все шито-крыто. Бэнг-бэнг – и в стороны.

– Нет уж, спасибо. Я люблю свою жену.

Я чувствую, что Тони напрягся. Тему, пожалуй, надо закрывать.

– Конечно, конечно. Я же шучу.

Мы выходим на улицу. Перед тем как выбросить записку с визиткой в урну, Тони Мак-Фаррелл оглядывается по сто-

ронам – убедиться, что блондинки нет поблизости: он не хочет ее обидеть. Потом он поворачивается ко мне.

– Да, кстати, насчет этих заказов с постоянно меняющимися графиками поставок. На следующей неделе приезжает Витторио Бертуччелли – вице-президент по южной Европе. Ты поговори с ним, узнай, не происходят ли и у них подобные вещи. Я все равно почти ничего не понимаю, когда он по-английски пытается объясняться. А ты знаешь языки.

– Хорошо, я попрошу его назначить время.

– Тут что-то не так, Павел. Я пока не знаю точно, что именно, но что-то тут есть.

Глава III. Купим-залупим

– Привет, Галка. Как дела? – спрашиваю я, входя в квартиру.

– Да какие у меня могут быть дела? – уныло отзывается Галина. – Уччу, уччу, весь день напролет. Слушай, а что такое «дикриз»?

За последнюю неделю она спрашивает меня это четвертый раз. Перед ней на столе лежит словарь.

– «Дикриз» – это значит уменьшать или уменьшаться, – отвечаю я, – Например, можно уменьшить концентрацию какого-нибудь красителя или лосьона. Или чье-нибудь терпение может взять и уменьшиться.

– Как мне это все надоело, ты не представляешь! Целый

день сижу как дура, зубрю, зубрю, не разгибаясь.

– Зачем же, не разгибаясь? – я делаю вид, что не понимаю. – Ты разогнись. Сходи, прогуляйся. В спортзал, или там в парк.

– Ага, прогуляйся. Там одни черные и мексы. Они ко мне пристают. Шагу ступить нельзя.

– Ну, это все твоя сказочная красота виновата. Тебя что больше беспокоит, Галина: сам факт, что пристают, или что пристают именно негры? Если бы приставали молодые, красивые адвокаты с обширной практикой, ты бы сильно возражала?

Вопрос, что называется, риторический.

– Если бы ты любил меня, мы бы не жили в этой дыре, где некуда пойти и где стреляют каждую неделю.

– Какие проблемы, Галина? Вот сдашь свой экзамен, станешь настоящей дипломированной парикмахершей...

– Не парикмахершей, а косметологом! – поправляет меня Галина со слезами в голосе.

– Да, конечно, косметологом. Так вот, станешь ты дипломированным косметологом, пойдешь, наконец, работать – и мы переедем в Сан-Франциско. На Пасифик Хайтс или нет, в Си Клифф, поближе к Шэрон Стоун, к миллионерам – в общем, к людям нашего круга. Купим большой дом и собаку породы голден ретривер.

Галина вздыхает:

– Ага, сейчас, купим! Залупим!

Я улыбаюсь. Меня всегда радовали изящные и неожиданные повороты речи. Надо будет запомнить это выражение.

– Ты мне даже машину не хочешь купить. Езжу на какой-то старой «Мазде».

Я вдруг вспоминаю, что когда я еще жил в Москве, мой приятель Гоша Гончаров придумал следующий рекламный текст: «Хонду» я купил недавно. Сел, поехал – быстро, плавно. А Павлуша взял «Мазду». Завел – да ну ее в п...ду!» В то время еще не было представительства «Хонды» в Москве, так что предложить текст было некому. Сейчас наверняка такое представительство есть. Впрочем, вместо «Хонды» можно подставить и другие торговые марки. Текст, на мой взгляд, превосходный: отмечают достоинства собственного продукта, и в то же время из глубин подсознания извлекаются любопытные ассоциации с брендом конкурента. Уважаемые директора по маркетингу, если кого заинтересует данный слоган, обращайтесь, дам вам Гошин телефон.

Галинин обиженный голос отвлекает меня от мыслей о копирайтинге и рекламе.

– Другой бы в лепешку расшибся, чтобы сделать счастливой такую девочку. Ты даже не представляешь, сколько мужиков тебе завидуют, что я живу с тобой.

Самое удивительное, что это правда.

– Купим, купим. Только вот тебе придется делиться зарплатой. Моих колоссальных доходов на корм ретриверу может не хватить. Ты готова к финансовым жертвам, Галина?

Или ты убеждена, что содержание женщины – священный долг и почетная обязанность мужчины? А, Галина?

Галина краснеет. Она готова разреветься.

– Не называй меня Галиной. Мне сказали, что это по-испански – курица.

Я присматриваюсь.

– Ну, не совсем так, но, в общем, похоже. А как мне тебя называть?

– Я тебе уже столько раз говорила: нежно как-нибудь – Галечка, Галенька. Ну, в крайнем случае, Гала, как меня американцы называют.

– Ну, хорошо, пусть будет Гала, иностранная ты моя. Только в таком случае придется, наконец, выучить, что такое «дикриз».

Я сам с трудом могу поверить, что говорящий все это гнусный карлик – я. И особенно, что карлик получает от своей гнусности такое удовольствие.

– Да, и еще, Гала, с этой минуты называй меня, пожалуйста, Сальвадором или можно сокращенно – Дорик.

Галина хлопает глазами:

– Почему?

– Просто так. Звучит хорошо.

– Тебе, конечно, все равно, но через неделю будет русское парти в гостинице «Вестин», – Галина меняет тему как всегда неожиданно. – Я знаю, что ты ненавидишь вечеринки и танцы почти так же, как меня. Но я очень бы хотела пойти.

Для балерины танцы – это ее жизнь, ее воздух. Она без них чахнет и умирает, как цветок без воды.

По некоторым оборотам речи, мне иногда кажется, что Галина тайком зачитывается Игорем Северяниным. К сожалению, это не так. Почему она считает себя балериной, я тоже не совсем понимаю. Где танцевала будущий косметолог Галина и какие именно танцы исполняла – мне неизвестно. Это одно из белых пятен в ее биографии, которые она не спешит ликвидировать, а я, со своей стороны, не настаиваю. Пусть это будет ее маленьким женским секретом.

– Хорошо. Если чахнешь, как цветок, то так и быть, сходим, польем тебя. Кстати, мне тоже пора устроить небольшое, как его там, омовение? Нет, не омовение. А что же? Ну да, конечно – возлияние, разумеется, возлияние. Забываем, забываем русский язык. А то дома не лезет в горло – атмосфера какая-то не такая.

– Опять нажрешься, – пророчествует Галина. – Будешь меня позорить. И в каком качестве я туда пойду? Кто я тебе? Мне подружки все уши прожужжали: «Когда свадьба? Когда свадьба?» А что мне им ответить? – Галина вздыхает и склоняется над учебником, основательно истрепавшимся за недели героической подготовки.

Я долго смотрю на ее затылок и тонкую белую шею. А этот придурок Тони Мак-Фаррелл еще говорит, что женщины хотят замуж за тех, в ком чувствуют надежность и безопасность.

Глава IV. Наши

Русское порти в разгаре. Галина танцует самозабвенно, ее программа украшена балетными и гимнастическими элементами, почти всегда неуместными, но для непривычного глаза впечатляющими. В красном платье, стройная и гибкая, с распущенными рыжими волосами, она вообще выглядит эффектно. Незнакомые люди обоего пола интересуются, действительно ли Галина моя подружка. Мне приятно слышать в их голосах зависть и непонимание. «Да, отвечаю я. — Мы с Галиной красивая пара, вы не находите?» Они, как правило, не находят — не находят, что сказать.

Мои собственные интересы далеки от хореографии. По проторенной дорожке я направляюсь к бару. Возвращаясь с добычей, я сталкиваюсь с каким-то долговязым, едва не облив его красным вином.

— Сорри, — вежливо говорю я и вижу над собой умное серьезное иудейское лицо. — Герман, ты что ли? Рад тебя видеть! А то уже почти полночь, а тебя все нет и нет! Пойдем в коридор поболтаем, — ору я ему в ухо.

Я рад встретить Германа Байтингера среди шумного бала. Одна из немногих вещей, свидетельствующих о том, что процесс моего превращения в злобного карлика еще не полностью завершен — это то, что встреча с человеком, в котором я чувствую явное интеллектуальное превосходство, вы-

зывает во мне пока еще не раздражение, подавленность или желание как-нибудь такому человеку навредить, а любопытство и даже определенное сочувствие. Нельзя сказать, что такие встречи происходят очень часто, но они происходят, и с некоторой регулярностью. Несколько преподавателей в университете, пара-тройка коллег, ну и Герман Байтингер. Я заметил, что при всем своем уме это люди, как правило, на редкость терпимые и спокойные, готовые объяснять нам, неразумным, вещи, с их точки зрения совершенно элементарные. Если подобная терпимость – признак действительно умного человека, то это лишнее доказательство того, что мое собственное развитие не дотянуло до этого уровня несколько ступеней.

– Ну, Паша, какие новости? – спрашивает меня Герман.

– Да больших новостей вроде нет. Из «Доггерти и Сво-на» я недавно свалил, теперь тружусь аудитором в компании «Логан Майкротек», которая делает микропроцессоры, микроконтроллеры и еще какую-то фигню.

– Я знаю эту компанию, – говорит Герман. – Ее основатель Лоренс Логан, говорят, был гениальный инженер. Ему принадлежит ряд изобретений, которые полностью революционизировали полупроводниковую промышленность. На основе этой технологии он и создал свою компанию. Хотя многие сожалеют, что он ушел в бизнес и прекратил теоретическую работу.

– Да уж, особенно если учесть, что менеджер он весьма

посредственный, если, не сказать еще хуже, – говорю я. Компания, конечно, выросла и очень быстро, но как-то бестолково. Огромное количество наименований изделий, рассчитанных на совершенно разные рынки и отрасли, нет четкой стратегии и фокуса, по крайней мере, на мой дилетантский взгляд. Фабрики не в Азии, где затраты ниже в разы, а в Западной Европе – в таких местах, как Германия, Италия и даже Франция.

– Да, это действительно странно, – Герман кивает лобастой головой. – Там же постоянные забастовки, куча профсоюзов, человека очень трудно уволить, даже если он полностью забьет на работу, не говоря уже о проведении массовых сокращений, которые периодически все-таки бывают нужны, как это ни печально.

– Да он и не увольняет никого, даже в Штатах. Он – вроде патриарха. Слуга царю, отец солдатам. Осуществляет заботу о личном составе. В результате, высокие затраты, курс акций падает, акционеры недовольны.

– Ты знаешь, я недавно читал в «Уолл-стрит Джорнэл», что корпоративный рейдер Николас Уайтекер пытается скупить акции «Логан Майкротек» и получить контроль над компанией, – Герман как всегда прекрасно осведомлен.

– Ага, месяц назад он сделал еще одно предложение. Логан, как председатель правления, не стал даже его рассматривать, хотя Уайтекер предлагал за акцию на двадцать процентов больше рыночной стоимости. Думаю, многие акцио-

неры, даже наверняка члены правления, возроптали, но про себя.

– Логан вряд ли пойдет на продажу компании, – говорит Герман, – «Логан Майкротек» для него куда большее, чем пакет акций, это его детище, дело жизни. А Уайтекер просто раздробит компанию и продаст по частям, как он это уже неоднократно делал.

– Посмотрим, что будет. Ты сам-то как? Все там же? – спрашиваю я Байтингера.

После окончания бизнес-школы в Стэнфорде Герман работает в инвестиционном банке, получая там такие деньги, которые мне почему-то не снятся даже в эротических снах.

– Да, все там же пока.

– Почему пока? Твою светлую голову собираются перекупить?

Герман слабо улыбается. Я догадываюсь, что подобные попытки происходят постоянно.

– Ты знаешь, мы в Россию собираемся, – говорит он.

– В отпуск?

– Да нет, постоянно.

– Зачем? – не понимаю я. Четыре стакана вина и два шота текилы сделали свое дело: сообщаю я как-то медленно.

– Ну, как зачем?! Это же наша страна. Мы там выросли. Наш родной язык русский. Я вообще в Америку не особо ехать хотел. Просто вся семья уезжала, и пришлось. Но я всегда старался следить за тем, что происходит в России. Сей-

час этот бардак, что был в девяностых, вроде бы закончился.

– Проникся гордостью за Родину, восстающую из пепла перестройки? – спрашиваю я.

– Вроде того. Я рад, что страна уже не пляшет под западную дуду, как раньше. Есть чем гордиться, и, знаешь, хочется быть частью этого процесса. Да и уровень общения здесь куда ниже, если честно. Моих коллег-американцев интересует исключительно ситуация на фондовом рынке, гольф и цены на недвижимость. А психология большинства наших с тобой бывших соотечественников здесь, и не только пожилых, какая-то местечковая. Колбасная эмиграция.

Мимо нас проходит несколько совсем молодых людей, лет, может быть, восемнадцати, пьяных в дым, громко разговаривающих на смеси фени и неоригинального, лишённого всякой свежести и потому крайне похабно звучащего мата. Где, как и, главное, зачем научились так разговаривать подростки, приехавшие в Америку, скорее всего, в весьма нежном возрасте?

Герман разводит руками. Он разделяет мое недоумение.

– Ты проси, чтобы тебя перевели в Москву, на полный пакет экспатриата, включая оплаченное жилье в центре, шофера, няньку ребенку и личного парикмахера жене, – советую я.

– Ну, если мне все это дадут, я сильно отбиваться не буду, – улыбается Герман. – Но пока таких предложений не поступало.

– Должны поступить, – заверяю я товарища. – Западный капитал, осваивающий рискованные рынки, нуждается в добровольцах. Я помню, сколько таких ухарей было. Ни бельмеса о России не знали, на языке не говорили, а деньги и бенефиты гребли лопатой. Знаешь, как крокодил Гена работал в зоопарке крокодилом, так и эти блядские специалисты работали американцами и разными прочими шведами. Лицом торговали, в прямом смысле слова. И небезуспешно, что характерно.

– Я помню, – улыбается Байтингер. – Тогда это было возможно. Такое, знаешь ли, время было – общенациональной проституции. Все только и думали, как бы под заморского гостя подлезть. И я не только девиц имею в виду.

– Ну, теперь, ты сам будешь заморский гость, – я подмигиваю Герману. – Так что смотри, не переутомись.

– Сейчас все по-другому. Но маразма в России хватает, это само собой. Затем и еду, чтобы помочь уменьшить количество маразма. Если перевестись не получится, все равно поеду. Уволюсь и поеду. Поставил себе срок – три месяца на решение всех дел. Катя, жена моя, со мной едет, хотя там кое-какие проблемы намечаются – вся ее семья в свое время от российского гражданства отказалась, так что придется визу делать.

– Сделаете. Ты, Герман, вообще-то молодец, – хвалю я. – Озабочен благом родной страны. Просто герой-идеалист. Пробираешься на Родину из постылой эмиграции, как в бы-

лые времена из какой-нибудь Женевы.

– Да нет, – мой собеседник пожимает плечами, – я строго из шкурных интересов. Там мне дышится лучше. А ты сам-то чем озабочен? Не думаешь возвращаться?

– Поживем – увидим. У меня пока тут еще дела есть, – говорю я.

– Ну, мне пора, – Герман, подает мне руку. – Всех благ, если до отъезда не увидимся.

Когда он ставит на подоконник бутылку пива, полную на две трети, поворачивается, и махнув мне рукой, начинает удаляться, я с трудом сдерживаюсь, чтобы не схватить Германа за рукав и силой не заставить его допить. Меня бесит, когда люди оставляют недопитый алкоголь.

Я продолжаю циркулировать по коридору и залам. На вечеринке представлены все слои русскоязычной эмигрантской публики Сан-Франциско и окрестностей, увеличившейся за последние лет десять в несколько раз. Самая большая группа – это, разумеется, евреи. Есть немного старых русских – потомков послереволюционных эмигрантов. Есть программисты, выписанные из России в годы интернетного бума, которым удалось зацепиться и остаться, после того как пузырь лопнул и волна, занесшая на Калифорнийщину огромное число компьютерщиков – в основном индусов, но и из России тоже, – отхлынула. Есть разный сброд, вроде меня, не подпадающий ни под одну из основных категорий.

Навстречу мне движется пара. Чрезвычайно импозантный мужчина под два метра ростом и интеллигентная дама в длинном вечернем платье и очках. Я солнечно улыбаюсь и говорю «Хай». Они чинно проходят мимо меня, не отвечая на мое приветствие. Мои соотечественники, приходится признать, в своем большинстве довольно невежливые люди. По мне фальшивая вежливость значительно лучше самого искреннего хамства. А не здороваться с человеком, с которым ты спала в течение почти полутора лет – это все-таки хамство. Я догоняю пару и хватаю импозантного мужчину за большую мягкую руку.

– Здравствуйте, меня зовут Павел.

Мужчина удивленно поднимает светлые брови, но тут же пожимает мне руку и отвечает, скорее добродушно, чем раздраженно.

– Очень приятно. Я Григорий, а это моя жена Татьяна.

Татьяна кивает. Выражение ее лица напоминает мне идиотов с острова Пасхи.

– Очень рад знакомству! – восклицаю я. – Замечательный вечер, не правда ли? И музыка совершенно потрясающая. И люди все такие замечательные вокруг. Вы не подумайте, я не пьяный. Просто очень, очень приятно встретить таких интересных, интеллигентных людей.

Татьяна смотрит на меня стеклянным взглядом. Григорий ищет предлога, чтобы откланяться, но почему-то сразу его не находит.

– Вы знаете, Гриша, вы мне позволите так вас называть? Мне кажется у нас с вами много общего.

Восемнадцать месяцев я почти еженедельно драл его жену. Когда он уезжал в командировки, я просто спал в его постели.

Я не уверен, что белье менялось. Мне было по фигу. Я не брезгливый.

– Вы так думаете? – улыбается Григорий.

– Думаю? Я в этом уверен, прямо-таки убежден. Вы даже не подозреваете, как много вещей нас с вами объединяют. У меня такое чувство, что мы с вами практически братья.

Григорий весело, от души смеется. Мне нравится этот мужик – большой, сильный, красивый. И щедрый – судя по обстановке в доме и нарядам самой Татьяны, не работавшей в Америке ни дня. Мне и тогда было любопытно, и любопытно сейчас, почему Татьяна так отчаянно гуляла? При этом риск, что муж войдет в самый неподходящий момент, был – и немалый. Под конец Татьяна стала требовать, чтобы я навещал ее ежедневно в обеденный перерыв. Я не особенно противился. Правда, работавший поблизости Гриша иногда изъявлял желание вкусить домашнего и заявлялся без предварительного звонка. Я дважды спасался бегством с балкона второго этажа из-под самого его носа. Однажды впопыхах я даже выскочил на улицу в трусах, держа остальную одежду в охапке, и проделал путь до машины трусцой.

– Помилуйте, Павел, – говорит Григорий. – Да мы с вами

и знакомы-то всего минуто.

— Да, но, вы знаете, у меня произошло узнавание прямо на каком-то подсознательном уровне. Может, в прошлой жизни мы с вами были родственниками?

Татьяна хватает мужа под руку и тащит его прочь от меня, что-то ожесточенно артикулируя ему в ухо. По ее губам я читаю различные нелестные для меня эпитеты вроде «пьянь» и «проходимец».

— Очень жаль! — кричу я им вдогонку. — Мне кажется, мы все-таки были родственниками в прошлой жизни, Гриша. У нас с вами могут быть схожие таланты, вкусы или даже заболевания.

Наша с Татьяной связь, необременительная и вообще почти идеальная, скоропостижно закончилась, после того как она заразила меня триппером. Как выяснилось, эта утонченная женщина помимо меня привечала еще трех постоянных кавалеров, двоих из которых я лично знал, не считая значительного числа более кратковременных увлечений. Я и два моих молочных брата, объединенные общей бедой, помели по сусекам, своим и знакомых, и отыскивали какие-то давно просроченные антибиотики. К доктору с таким делом идти не хотелось, да и не покрывала моя страховка венерических заболеваний. Принятием ударных доз гонорея была повержена. Каким образом Татьяне удалось урегулировать ситуацию с мужем, я так и не узнал.

Я смотрю на удаляющуюся пару, на эту женщину, гордо,

как на подносе, несущую в свет свою круглую, обтянутую блестящим черным платьем, задницу, и улыбаюсь. С некоторых пор мысль о том, насколько благосклонен этот мир к разного рода дряни, меня веселит.

Совершив очередное путешествие к бару, я чувствую желание отдохнуть и сажусь на диванчик, с другой стороны которого задремал полный парень лет тридцати двух-тридцати пяти. Почувствовав сотрясение диванчика, вызванное моим приземлением, парень открывает глаза, из которых тут же начинается брызгать на меня хмельная радость.

– Здорово! Тебя как зовут? – интересуется мой сосед.

Я смотрю на него и, поддавшись внезапному приступу конформизма или мимикрии, или как там еще называется желание принадлежать к большой, безопасно однородной группе, отвечаю:

– Давид. А тебя?

– А меня Миша. Слушай, Давид, давай с тобой выпьем, а?

Я замечаю, что на полу рядом с диванчиком стоит стакан, дожидавшийся Мишиного пробуждения. Миша не без труда нагибается и поднимает его.

– Дело хорошее. Я, как ты видишь, уже в процессе. А за что пить будем? – спрашиваю я.

– Мы буквально вчера грин-карту получили! Представляешь? – делится радостью Миша.

– Поздравляю, – говорю я искренне. – Действительно, событие.

– До сих пор не могу поверить. А ты как сюда попал? Тоже беженец?

Я мычу что-то неразборчивое.

– Да, тут многие так, если не по семейным каналам, то как беженцы, – сообщает мне Миша. – Я до конца не верил, что прокатит, но адвокат говорил, не ссы – у всех работает и у тебя сработает. И сработало!

– А что сработало-то?

– Да, понимаешь, мы еще в России готовились. Всякие наглядные средства запасали. Ну, например, написали на каком-то гараже краской: «Жида, вон из России!» – по-русски и по-английски на всякий случай, в Америку же все-таки подавали. Потом сфотографировали, типа наш гараж. Потом еще свастики на заборах рисовали и тоже фотографировали. Потом еще статьи о подобных происшествиях собирали из всех газет. Толстая такая папка получилась.

– Да ты Миша, просто молодец, здорово придумал! – восторгаюсь я. – Ну, давай, за американскую мечту! У тебя есть американская мечта, Миша?

– Не знаю, ну, чтобы дом был, работа денежная, дети в хорошую школу ходили.

– Что ж, мечта, достойная мечтателя. А сейчас-то чем занимаешься?

– Да пока пиццу развожу.

– Не беда, многие так начинали, – ободряю я. – Английский-то выучил уже более-менее?

– Пока так себе, в джуйке, ну то есть в Еврейском центре, на курсы хожу.

– Ну, Миша, это твоя страна теперь. Дерзай! – Я хлопаю нового знакомого по плечу. Я хочу встать и уйти, но вдруг чувствую приступ любопытства.

– Миша, а ты откуда такой? – спрашиваю я.

– Из Питера.

– Ты в России школу закончил?

– Конечно. И институт.

– Бесплатно?

– Ну да, тогда все было бесплатно.

– А в армии служил?

Миша смотрит на меня непонимающе.

– Зачем? Нет... Я по состоянию здоровья негоден. Ну, ты понимаешь, – он делает многозначительную паузу.

– Больной, значит. А лечили тебя тоже бесплатно?

– Конечно.

Я наклоняюсь к Мише, заглядываю ему в глаза и спрашиваю, без злобы или осуждения, с самым искренним интересом:

– Мишенька, дорогой, скажи, только честно – тебе совсем, ни капельки не стыдно?

Миша хлопает красивыми длинными ресницами.

Глава V. Попугаи и хиппи

У каждого пьяницы свой способ борьбы с похмельем. Я охотно использую народные средства, как то: огуречный или помидорный рассол, лимонный сок, кефир или американский его аналог баттер-милк, который, впрочем, уступает кефиру по лечебным качествам. Не пренебрегаю аспирином. Пиво дает почти мгновенное облегчение, но таит в себе возможность ухода в пике на второй день. На настоящий, полноценный запой, с отключением от мира на несколько дней кряду, у меня не хватает здоровья. Эти снадобья я, как и десятки миллионов страждущих, принимаю утром. Однако в силу особенностей организма мои похмелья сопровождают меня целый день, а то и два, и одних пероральных средств оказывается недостаточно. Нужно было найти какой-то радикальный метод для окончательной победы над недугом, и путем проб и ошибок я его нашел – бег трусцой. Метод этот, может быть и не самый интуитивный, но со мной он работает. Клин вышибается клином. Бегать я обычно отправляюсь после работы. Со стороны все выглядит вполне пристойно – человек ведет здоровый образ жизни. Мой коллега Тони Мак-Фаррелл иногда ко мне присоединяется. На первый взгляд немного удивительно, что примерный семьянин Тони лишает жену и детей своего общества на целый час, а то и на полтора. С другой стороны, в этом есть и своя логика:

задерживаясь на часок, Тони предположительно улучшает свое здоровье и таким образом увеличивает общее ожидаемое время для проведения с семьей, так сказать, в долгосрочном плане.

Мы переодеваемся и выбегаем из офиса. При своем небольшом весе Тони бежит весьма резво, и мне стоит большого труда не отстать от него. Стараясь избегать больших улиц, заполненных в этот час спешащим по домам офисным людом, мы сворачиваем в боковые улочки и переулки, пробегаем мимо небольших парков, скверов и газонов.

В одном из скверов с громкими воплями перелетают с дерева на дерево диковинные птицы – зеленые, с красными головами. Это попугаи. Их предков когда-то завезли сюда из Южной Америки, чтобы держать в клетках дома. Но этот вид попугаев оказался плохо пригодным для содержания в неволе – слишком шумным и драчливым. Разочарованные хозяева либо сами отпускали вздорных птичек на волю, либо птички как-то выбирались из клеток и улетали. Они сбились в стаю и через поколения приобрели одинаковый окрас. Сан-Франциско все-таки удивительный город – даже попугаи в нем есть.

На обширном приветливом газоне почти изумрудного цвета группа людей играет в волейбол. Судя по пестроте их одежд и расставленной вокруг защитной формации, такой как гуситские повозки, тележки и мешки, это бомжи. Похоже, что они, как и я, пришли к выводу, что спорт помогает в

борьбе с абстинентным синдромом. Более авторитетное жюри по данному вопросу подобрать трудно. Бездомные играют здесь в волейбол почти ежедневно. Играют они, как и полагается бомжам, отвратительно. Каждый раз, пробегая мимо них, я замечаю высокую худую женщину в цветастой цыганской юбке до пят. Длинные, почти совсем седые волосы. Цветная ленточка вокруг головы. Многочисленные феньки на шее. Этакая вечная хиппи. Со скидкой на невзгоды бездомной жизни, в полной мере отразившиеся на ее лице, ей может быть лет пятьдесят пять – шестьдесят.

– Эй, Тони! – кричу я своему спутнику. – Посмотри вон на ту красотку. Хороша, правда?

– Какую? – Тони не сразу понимает, о ком я говорю. – А, вот оно что, ну, не знал, что тебя потянуло на бездомных старушек. Хотя, конечно, пикантно, особенно запах.

Не знаю, не нюхал. Почему-то я люблю эту женщину, пытаюсь представить ее жизнь. Может, она убежала из дому где-нибудь в Огайо, добралась автостопом до Сан-Франциско и осела в одном из таборов хиппи в районе Хейт-Эшбери. Она вполне могла быть участницей Лета Любви в 67-м. С тех пор канули в небытие хипповские коммуны, концерты «Грейтфул Дэд», молодость, под действием разного рода субстанций и алкоголя постепенно поблек разум. Ее сверстники перебесились, закончили университеты, стали респектабельными, состоятельными, эффективными гражданами, купили дома, обзавелись детьми и внуками. А она вот играет

в волейбол в одной и той же цыганской юбке каждый день на изумрудном газоне под вопли блудных попугаев. Все-таки есть в мире вечные ценности и люди, им преданные.

Мы пересекаем аллею высоких ухоженных пальм, трамвайные пути и оказываемся на Эмбаркадеро – широкой набережной, идущей вдоль залива. В это время на Эмбаркадеро много бегунов и роллеров, и мы вливаемся в их жизнерадостный поток. Мы бежим мимо зданий бывших пакгаузов, ныне приспособленных под офисы и рестораны, минуем Телеграф Хилл с красивой белокаменной башней в виде пожарной каланчи, построенной на деньги женщины по фамилии Койт, имевшей слабость к пожарным и сопровождавшей их повсюду. По мере того как мы приближаемся к Фишерманз Ворф, процент бегунов пропорционально к общему числу людей на набережной начинает снижаться. Процент туристов и праздно гуляющих, наоборот, увеличивается. Мы лавируем между ними, огибаем толпы, собравшиеся вокруг клоунов, комиков и художников. Пробегаем между рядов яхт, вдыхая восхитительный запах воды и гниющего дерева, исходящий от деревянных мостков и каких-то старых свай, невесть когда и зачем вбитых в дно залива. Такой же запах был на реке, на которой я вырос, – от нагроможденных друг на друга плотов, пацанами мы с них ловили рыбу. Минуем выставленные под навесом прилавки, с которых торгуют сэндвичами из крабового мяса, креветками и супом из ракушек «клэм чаудер» в чашках из свежее испечен-

ного кисловатого хлеба. Съел суп, съел тарелку – питательно и экологически чисто.

– Слушай, Павел, – мой не по комплекции приткий приятель поворачивается ко мне, – тебе удалось поговорить с Витторио Бертуччелли?

– Ага, – отвечаю я – Бертуччелли сказал, что его тоже беспокоят постоянные изменения в расписании отгрузок в Азию. В общем, на заводах во Франции и Италии та же картина, что и у Ганса в Штутгарте.

Выдавать на бегу длинные тирады тяжело. Я запыхался.

– Ясно, – отзывается Тони. – А что еще интересного он рассказал?

– Уф, подожди... Дай отдышусь... Витторио говорит, что в последнее время «Логан Майкротек» потеряла там несколько крупных клиентов, производственных компаний.

– Где это – «там» – Тони, как пристало хорошему аудитору, любит точность.

– Ну, в Азии, в Корее например. Кстати, в Корее недавно сменился и глава нашего представительства.

– Это интересно, – Тони переходит с крупной рыси на трусцу, и разговаривать становится легче. – А что, старого сняли? Или он сам ушел?

– Ни то и ни другое... Прежний кантри-менеджер в Корее по фамилии Ким умер. Вернее погиб. Несчастный случай, вроде. Подробностей Витторио не знает.

Мы оказываемся на дорожке, идущей над узким пляжем.

По заливу мимо нас движутся в обе стороны шапочки пловцов. Приятно после трудового дня окунуться в водоем, вокруг которого проживают несколько миллионов человек.

Миновав пляж, мы вбегаем на пирс, а точнее – на волнорез, уходящий длинной дугой вглубь залива. Это просто полоса шершавого бетона, по краям которого расположились фонари и китайцы, ловящие крабов большими сачками. Каждый раз, оказываясь здесь, я с трудом заставляю себя поверить, что я действительно вижу то, что я вижу, что такое вообще может существовать. По мере продвижения к оконечности волнореза, справа выдвигается, как колоссальная, расцвеченная огнями ширма, панорама Сан-Франциско – с небоскребами финансового района, с белой башней имени сумасшедшей старухи, с огромными буквами над красными кирпичными зданиями бывшей шоколадной фабрики Гирарделли.

Прямо по курсу – остров Алькатрас с обветшавшими строениями старой тюрьмы, а ныне музея. Меня не перестает удивлять выбор места под тюрьму для наиболее опасных преступников: как под бывшую – на живописнейшем острове посреди залива, так и под нынешнюю – на не менее красивом полуострове Сан-Квентин всего лишь в нескольких милях к северу, в округе Марин, где живут богатые и знаменитые. Как будто кто-то специально решил размещать лиходеев на самых дорогих в мире участках земли.

И наконец, слева, на западе, тугой оранжевой паутиной, на

которой, как жирный огненный паук, сидит заходящее солнце, вытянулся над проливом Голден Гейт (Золотые Ворота) одноименный мост. Вечер сегодня ясный, нет столь частого в Сан-Франциско тумана, и славный мост виден во всей красе – как в ширину, в плоскости пеших и велосипедных прогулок горожан и гостей города, так и сверху вниз, в направлении, в котором иные из них совершают свой последний полет со средней частотой девятнадцать прыжков в год. А по другую сторону моста на бог знает сколько тысяч миль – Тихий Океан, за которым совсем другой мир – Япония, Китай, ну и Родина, конечно, тоже.

– Хорошо-то как, Тони! – Кричу я, показываю на открыточные виды вокруг нас.

– Да, красиво, – соглашается тот. – Кстати, послезавтра мы должны отчитываться Ранберу, ты помнишь?

– Да уж как тут забыть...

Глава VI. Месяе Жан

– Спасибо за подробную и интересную презентацию.

У Жана Ранбера хорошая улыбка – открытая и непринужденная. Если вы обладаете такой улыбкой, то она одна, сама по себе, пока не сказано еще ни единого слова, заставляет мужчин хотеть делать с вами бизнес или незамедлительно отправиться в спорт-бар вместе пить пиво и смотреть бокс. Женщин она тоже заставляет хотеть делать с вами бизнес,

отправиться в бар – и не только.

Внешне Ранбер напоминает поседевшую швабру: длинный, прямой, снабженный сверху щеткой густых жестких волос. Несмотря на то, что Жан Ранбер – яркий представитель породы эффективных людей, он мне почти нравится. Потому ли, что Ранбер – франко-канадец из Квебека, а значит – почти европеец, или по какой другой причине, эффективность Ранбера не принимает видимых глазу злокачественных форм. От него не исходит скрытой угрозы. Он почти не позволяет себе пускаться в непереносимо фальшивые рассуждения о том, что мы все – одна команда, сидим в одной лодке и работаем для одной общей цели. А главное – в нем, в отличие от большинства корпоративных функционеров, не чувствуется едва спрятанного за высокомерием и отполированным хамством огромного, ни на минуту не отпускающего напряжения и страха, банального страха не угодить вышестоящему эффективному человеку, не дать ожидаемый результат, а значит, получить меньше атрибутов эффективности – жалованья, бонусов, повышений по службе и тому подобных благ или – о ужас! – быть уволенным, изгнанным из касты эффективных людей.

– Сандра, ваши ребята проделали большую работу, собрав информацию о стоящих перед компанией рисках, – Ранбер кивает в сторону седенькой Сандры Линч, вице-президенти по аудиту и нашей с Тони непосредственной начальницы. Задремавшая было под монотонное бу-бу-бу моего голоса во

время показа слайдов Сандра встрепенулась, услышав свое имя, и с радостной улыбкой приняла похвалу интересного мужчины.

– Спасибо за высокую оценку наших усилий, Жан. Отдел действительно старался собрать как можно более полную и объективную информацию, – тараторит Сандра. В ее голосе – гордость за хорошо сделанную работу. Лет ей, наверно, семьдесят с лишним. Каждый день она проезжает от дома до офиса и обратно более ста двадцати миль, появляется на работе в семь утра и уходит в десять вечера.

Жан Ранбер благосклонно улыбается. Миссис Линч тает.

– Картина для меня вырисовывается совершенно ясная, – продолжает Ранбер. – В настоящих условиях, после многомиллиардных скандалов и банкротств, постигших некогда крупнейшие и считавшиеся одними из самых успешных и стабильных компании, такие как «Энрон» и «Уорлдком», «Логан Майкротек» должна принять самые решительные меры для предотвращения злоупотреблений, общего укрепления всех элементов контроля внутри компании. Это должно привести к большей прозрачности, оздоровлению климата в коллективе и, в конечном итоге, к увеличению производительности и прибыльности.

Жан по очереди обводит Сандру, Тони и меня взглядом. Несмотря на легкую улыбку старого мушкетера, видно, что говорит он серьезно. Мы проникаемся ответственностью момента. Сандра и Тони даже что-то старательно записывают.

– Не скрою от вас, что после того, как я вошел в правление и возглавил комитет по аудиту около года назад, многие методы и приемы, которые сейчас входу у отдельных руководителей компании, мне кажутся устаревшими, не соответствующими нынешнему размеру и структуре компании, и даже откровенно разрушительными для ее будущего. В том, что касается разрабатываемых нашими инженерами технических решений, мы, безусловно, находимся на переднем крае, но с точки зрения менеджмента «Логан Майкротек» во многом еще управляется как мелкая частная лавочка. Однако это давно уже крупная корпорация, акционерное общество, ценные бумаги которой активно торгуются на национальном и мировом финансовых рынках. Мы с вами – и я как член правления, и подчиненный напрямую мне отдел внутреннего аудита – несем ответственность перед акционерами компании и в своей деятельности должны руководствоваться, прежде всего, их интересами. Это касается и высшего руководства компании, включая президента и председателя правления Лоренса Логана. К сожалению, по моим наблюдениям, не всегда интересы акционеров принимаются во внимание в нужной степени.

Ого, какие речи! Осторожный и элегантный Жан Ранбер раньше не казался мне чересчур откровенным человеком. Впрочем, его можно понять. Он лицо ответственное. Мне вспоминается старший прапорщик Сидоренко, страшавший заступающих в наряд по роте описаниями перспективы су-

дебного преследования в случае нерадивого исполнения служебных обязанностей, описания эти неизменно начинались эпически: «Когда прокурор берет за жопу...». Желание Жана Ранбера избежать прикосновения костлявой руки правосудия к интимным регионам тела понятно.

– Перед нами стоят большие задачи, – продолжает свою речь Ранбер. – Мы должны найти слабые звенья, обнаружить и устранить то, что мешает развитию, искоренить неправильные, порочные методы работы и заменить их прозрачными и эффективными. Акционеры компании и правление возлагают большие надежды на наших аудиторов. Вы наши глаза, уши и в значительной степени наши мозги тоже.

Сандра, Тони и я скромно опускаем глаза. Уж сколько раз твердили миру, а все равно приятно.

– Жан, по вашему мнению, какие риски являются наиболее критическими для «Логан Майкротек» в данный момент? – спрашивает Тони Мак-Фаррелл.

– Они в принципе отражены в вашей презентации, но я могу особо остановиться на некоторых из них, – отвечает Жан Ранбер. – Я полностью согласен с вами, что отсутствие прозрачности в Азиатском регионе вызывает очень серьезное беспокойство. Учитывая огромную долю тихоокеанских стран в общем объеме продаж, финансовые нарушения или нечеткое следование общепринятым принципам учета могут иметь катастрофические последствия. На протяжении многих лет подбор персонала осуществлялся там по принципу

личной преданности, а не по профессиональным качествам. Доскональная и всесторонняя проверка наших представительств в Японии, Корее, Гонконге, Китае является первоочередной задачей.

Что ж, до свиданья, дорогая, уезжаю в Азию. Может быть, в последний раз на тебя залазию, – у меня дурная привычка кстати и некстати вспоминать созвучные теме поговорки. Галину это очень раздражает.

– Кроме того, мне кажется, что не помешало бы взглянуть на то, каким образом в прошлом и сейчас происходило и происходит управление свободными денежными средствами, – продолжает Ранбер. – «Логан Майкротек» среди сопоставимых по профилю и размерам компаний отрасли выделяется большим количеством денег и денежных эквивалентов на счетах. Это, с одной стороны, хорошо, так как высокая ликвидность благоприятно воспринимается аналитиками рынка и, соответственно, способствует поддержанию цены акций. Облегчает это и приобретение других компаний. Однако все эти десятки и сотни миллионов, даже предназначенные к использованию в краткосрочной перспективе, должны эффективно вкладываться и приносить доход.

– Жан, разрешите мне поделиться одним соображением, – говорю я.

– Разумеется.

– В недавнее время все большее число компаний оказывается вовлеченными в скандалы с оформлением опционов

сотрудникам прошлой датой. Большинство этих компаний, как и «Логан Майкротек», из высокотехнологичных отраслей, в которых, как вы знаете, опционы традиционно составляли значительную долю вознаграждения персонала. Я думаю, исходя из интересов акционеров компании, – тут я преданно смотрю на Жана Ранбера, – не будет лишним проверить, как именно происходило присуждение и датирование опционов в последние несколько лет.

На спокойном лице Ранбера проступает оживление:

– Это отличная идея, Павел. Я абсолютно с вами согласен. Мы не должны дожидаться официального запроса из Комиссии по ценным бумагам. Мы должны самостоятельно начать проверку и представить ее результаты правлению.

– То есть вы согласны, что проверку практики утверждения и датирования опционов можно включить в план работы отдела на год? – уточняю я на всякий случай.

– Да, безусловно. И в число наиболее срочных проектов.

Сандра, метавшая на меня испепеляющие взгляды после внесения не согласованного с ней предложения, успокаивается. Слыша одобрение начальства, эффективный человек чувствует относительную безопасность, а значит – и относительное удовлетворение.

Жан Ранбер встает во весь свой рост, давая понять, что время, отведенное на общение с нами, подошло к концу.

– В заключение хочу еще раз поблагодарить вас за ваши усилия. Компания переживает переломный период. От ва-

шей работы, от ее результатов во многом зависит то, по какому пути пойдет ее дальнейшее развитие, будут ли приняты давно назревшие решения как в области стратегии ведения бизнеса, так и в кадровой политике.

Мы понимающе киваем. Ранбер пожимает нам руки и выходит из комнаты. Сандра и Тони следует за ним. Я задерживаюсь, чтобы отключить от сети компьютер и проектор. Вдруг в дверях снова возникает высокая фигура с жесткой щеткой седых волос.

– Да, кстати, Поль, – Ранбер обращается ко мне по-французски. – Я хотел лично поблагодарить вас за инициативу и очень дельное предложение относительно опционов.

– Не стоит благодарности, это моя работа, – говорю я.

– И вот еще что я хотел вам сказать, – продолжает Ранбер. – В случае, если наши с вами усилия дадут ожидаемые результаты и решения, о которых я только что говорил, будут приняты – а я в этом не сомневаюсь, – я думаю, компании потребуются ваши таланты и энергия на другом уровне. Кстати, на скольких языках вы говорите? Ваш французский просто безупречен.

Я знаю, что это неправда, и мне стоит значительного напряжения понимать квебекский акцент Ранбера. Я открываю рот, чтобы ответить, но Ранбер уже дружески треплет меня по плечу.

– Мне кажется, нам давно пора омолодить наш финансовый отдел. Нам не должно составить труда подыскать вам ди-

ректорскую позицию с возможностью в недолгосрочной перспективе стать вице-президентом. Как вы на это смотрите?

– Жан, я очень признателен вам за столь высокую оценку моих скромных усилий, – скромно отвечаю я. – Благо компании – лучшая награда для меня. Но раз уж вы упомянули, позвольте спросить, насколько все-таки недолгосрочна упомянутая вами перспектива?

Я поднимаю глаза на Ранбера. Он усмехается, но в его усмешке я не вижу раздражения или злости. Скорее мой вопрос ему даже нравится. Я почему-то так и думал.

– Она будет тем короче, чем значительнее окажутся результаты ваших поисков, Поль. Нам всем – акционерам, совету директоров и сотрудникам компании нужны эти результаты. Я уверен, что они будут. Ищите и обрящете.

– Сделаю все возможное, – обещаю я.

– Я хочу, чтобы именно вы, Поль, вели наиболее ответственные проекты, как, например, в Азии, или проект с дати́рованием опционов. Докладывать об их ходе и всех, я подчеркиваю, всех предварительных находках и результатах будете лично мне. У мадам Линч и без этого много обязанностей, не будем слишком ее утомлять, – Жан Ранбер мягко улыбается. Джентльмен, блин. – Кстати, кого вы планируете взять с собой в Азию?

– Я бы хотел, чтобы со мной поехал Энтони Мак-Фаррелл. Я давно его знаю, мы с ним много лет вместе работаем. Он очень грамотный специалист и надежный человек.

Ранбер кивает:

– Не возражаю. Я распоряжусь, чтобы вам выделили достаточную сумму на расходы. В Азии в большом почете наличные. Да, и еще, думаю, не стоит напоминать вам о необходимости соблюдать полную конфиденциальность.

– Само собой, мсье.

– Ну и прекрасно. Я не сомневаюсь в вашем успехе.

Глава VII. Злость и коварство

Посмотрим, что скажет Алена, когда я стану вице-президентом крупной международной корпорации. Уважаемым, состоятельным человеком. Пожалеет, сука, что не оценила в свое время мой гигантский потенциал. Злость приливает к лицу теплой волной. Даже сейчас, много лет спустя, я чувствую злость, думая о своей бывшей жене. А еще говорят, что злость – неконструктивное чувство. Еще какое конструктивное, конструктивнее не бывает. Злость – это ракетное топливо, которое может поднять тебя в стратосферу, вывести на орбиту и вообще забросить черт знает куда. Злость и только злость привела меня в Америку, мыла со мной посуду в студенческом кафетерии в день моего тридцатилетия, косила газоны и делала кучу разных других увлекательных вещей, чтобы как-то заработать на пропитание. Злость училась вместо меня, получила за меня диплом, искала и нашла работу. Злость двигала мою карьеру, получала всякие иди-

отские сертификаты, заработала мне грин-карту. В общем, злость – штука могучая, но ее запасы, к сожалению, не безграничны. Сначала сгорели баки с наиболее реактивной злостью в первой ступени, потом во второй. Злость пожиже догорает в третьей, последней ступени. Я чувствую, я знаю, что скоро запасы этого топлива кончатся. А другого в моей ракете нет. Успею ли я дотянуть до орбиты на последних остатках, чтобы уже дальше летать по инерции, смотреть, посмеиваясь, на суету эффективных людей внизу и заниматься вообще не эффективными, но приятными вещами? И будет ли и кресло вице-президента такой орбитой?

– Ну, Тони, что ты думаешь об откровениях Жана Ранбера? – спрашиваю я Тони Мак-Фаррелла, заманив его в пустую переговорную комнату в конце рабочего дня.

Тони не спешит с ответом. В руках он вертит блестящую авторучку, перебрасывая ее с пальца на палец в обоих направлениях, как фокусник.

– Ты знаешь, готовясь к сегодняшней встрече, я посмотрел кое-какую информацию о Жане Ранбере в интернете, – наконец говорит он.

– Ну, Тони, ты молодец. Однажды аудитор – он навсегда аудитор!

Тони пожимает плечами:

– Начальство нужно знать в лицо. Найти удалось не так много, но кое-что есть, – Тони снова замолкает. Он умеет держать паузу. Может, это естественное приложение к его

флегматичному темпераменту, а может, помимо хоккейной секции Тони в юности занимался еще и в драмкружке.

– И?.. – не выдерживаю я. – Не томи, гад!

– Ранбер был финансовым директором в нескольких компаниях, в основном средних размеров, в Канаде и США. Но вот что интересно: последним местом его работы была инвестиционная группа «Эн-Дабл-ю-Ай», принадлежащая Нику Уайтекеру. Ранбер был его заместителем.

– Вот это да! Ранбер работал на того самого Уайтекера, корпоративного рейдера, который недавно сделал предложение купить «Логан Майкротек», отвергнутое Логаном?

Тони кивает:

– На того самого.

Тони действительно молодец. Как мне самому не пришло в голову прогуглить Ранбера? Это же элементарно. Более того, то, что я сам этого не сделал, непростительно. Может быть, Ранбер ошибся, пообещав пряник в виде потенциального вице-президентства мне, а не Тони? А может, старый лис как раз все точно рассчитал. Может, пряник, который бы пришелся по вкусу Тони, он предложить не может. Тони ведь не ест сладкого.

– Потом, – продолжает Тони, не прекращая манипуляций с авторучкой, – Ранбер, судя по всему, вышел на пенсию. Но при этом он продолжает заседать в правлениях нескольких компаний. Так например, некоторое время назад Ранбер вошел в совет директоров компании «Энхэнсд Модьюлар Тек-

нолоджиз». Как ты думаешь, что случилось с президентом компании примерно через год после этого? – Тони совершенно спокойно смотрит на меня.

Теперь я по-настоящему заинтригован.

– Правление его уволило? – высказываю я предположение.

– Да, по результатам внутренней проверки, которая выявила какие-то нарушения с авиабилетами и расходами на поездки, связанные с самим президентом и членами его семьи.

– Не самая типичная причина для снятия главного человека в компании...

– Да, подошли, можно сказать, творчески, – соглашается Тони. – Не просто убрали, а по сути дела назвали вором, причем вором, воруящим по мелочи. А через неделю правление «Энхэнсд Модьюлар» одобрило продажу контрольного пакета акций частному инвестору, которым оказался угадай кто?

– Николас Уайтекер...

– Конечно. А еще через несколько месяцев «Энхэнсд Модьюлар Текнолоджиз» перестала существовать: ее различные подразделения и производства были распроданы по частям, с большой выгодой для упомянутого частного инвестора.

Тони подбрасывает ручку высоко в воздух, ловит ее, кладет на стол и продолжает:

– Жан Ранбер вошел в состав правления «Логан Майкро-

тек» как раз около года назад...

– Думаешь, он хочет сделать то же самое: собрать нашими руками досье на Логана, добиться на этом основании его отстранения, а затем отдать компанию на растерзание этому стервятнику Уайтекеру?

– Попробуй убедить меня, что я ошибаюсь, – предлагает Тони.

Я не собираюсь даже и пытаться. Как, однако, все просто и неприкрыто. Честно говоря, я ожидал от Ранбера большего изящества. По крайней мере, достаточного его количества, чтобы весь замысел не раскрывался как на ладони после пары запросов в интернете. Растерянность – неприятное чувство. Как головокружение – хочется прислониться к чему-то твердому и незыблемому, хотя бы на долю секунды, чтобы снова найти ориентиры.

– И что же нам делать? – спрашиваю я мудрого спокойного Тони. – Идти к Логану? В данный момент времени Логану как председателю правления, президенту и генеральному директору не составит особого труда добиться исключения Ранбера из совета директоров под каким-нибудь удобным предлогом...

Тони выдерживает еще одну драматическую паузу.

– Я долго думал об этом вчера, Павел. И вот что я решил. Не надо чрезмерно усложнять картину. Наша задача проста – делать свою работу в соответствии с утвержденным планом и профессиональными стандартами. Говорить с людьми, про-

водить анализ, обобщать результаты и докладывать о них. То, что я узнал о Ранбере и его возможных планах, на наши должностные обязанности никак не влияет.

– Но ты же только что сам мне рассказал, что Ранбер замышляет переворот – дворцовый заговор и что нас не только посвятили в этот заговор, но и поручили принести кинжал, которым и предполагается зарезать короля. Мало того, после того как короля зарежут, королевство будет раздроблено и отдано соседям, а многие его подданные, в том числе, вполне возможно, и мы с тобой, побредут с котомкой искать себе пропитание. А тебе, Тони, семью кормить нужно, между прочим.

Тони некоторое время задумчиво сопит. Потом продолжает:

– Водном, по крайней мере, Ранбер прав: так управлять компанией, как это делает Логан, далее нельзя. Человек он, судя по всему, достойный, выдающийся ученый, талантливый инженер, филантроп, даже, по слухам, хороший серфер, но руководитель компании из него негодный, и климат, сложившийся в компании после двух десятилетий его правления, – не очень здоровый, и это мягко говоря. А то, что творит в Азии его приятель Реймонд Чен, имеющий говорящее прозвище Чингисхан, и вообще загадка, завернутая в тайну. Что лучше в долгосрочном плане – продолжение медленной агонии или слияние с более эффективным предприятием, даже если и под другим названием?

Тони Мак-Фаррелл вряд ли изучал философию, в особенности марксистско-ленинскую. Но я должен отметить, что он прирожденный диалектик.

– К тому же, – улыбается Тони, – может быть, мы ничего такого и не найдем.

– Может быть, – соглашаюсь я. – Зато в Азию скатаемся. Кстати, ты как, готов? Тебя жена отпустит?

– По правде говоря, мне самому не хочется ехать. Буду очень по семье скучать, – говорит Тони. – Ну да ладно. Кстати, нам нужно обязательно с Брайаном Гринлифом, вице-президентом по маркетингу, поговорить. Он много времени провел в Азии и давно знает Чена.

– Точно, к тому же он вроде бы через пару месяцев уходит на пенсию. Может, поделится мудростью напоследок, – говорю я. – Да, и еще я предлагаю, пока мы не уехали в дальние страны, посмотреть на ситуацию с опционами и казначейскими операциями. Давай сделаем так: ты займешься деньгами на счетах, благо данные будет получить нетрудно – из компьютерной системы, а также из банковских выписок, которыми забиты ящики в хранилище. Счетов много, но для начала можно просто посмотреть, как меняются балансы на счетах от месяца к месяцу. Если заметишь что-то необычное, копай глубже, смотри на индивидуальные транзакции, куда и когда деньги пошли. Но старайся пока особо не светиться. Работай сначала сданными и документами. Вопросы будем задавать потом.

– Да, конечно, я понимаю, – отвечает Тони.

– А я попробую взглянуть на то, что происходит с опционами. Тут дело несколько деликатнее. Отдел учета ценных бумаг подчинен этому мудаку Клейфилду, главному юрисконсульту.

Тони смеется:

– Не любишь ты Клейфилда...

– Терпеть не могу. Клейфилд – помпезный задрот.

– А по-моему, мужик как мужик, – возражает Тони, – На прошлом рождественском вечере Оливия и я сидели рядом с Клейфилдами. Мило беседовали. Жена Клейфилда Белинда рассказала Оливии, как они с Джерри поженились. Он учился в юридической школе, а она работала официанткой. Его родители были против, и Клейфилд с Белиндой поехали в Лас-Вегас и там тайком обвенчались.

Неожиданный факт, это надо признать. Но размышлять о многомерном образе Джеральда Клейфилда мне некогда.

– Все это, конечно, очень романтично и трогательно. Но вернемся в день сегодняшний. Если Клейфилд узнает, что мы суем нос в его вотчину, он поднимет вонь и obstruction, начнет тянуть время и так далее. Он это сделает, даже если там ничего и нет, из принципа. К тому же данные об опционах вводятся в отдельную систему, к которой мы не имеем доступа. А доступ нам – ой как нужен. Придется мне подружиться с Роситой Моралес, администратором отдела акций.

– А что ты там собираешься искать? – спрашивает Тони.

– Как ты знаешь, опцион – это право держателя купить или продать; в нашем случае – купить акцию по фиксированной цене в течение определенного промежутка времени. Если рыночная цена выше фиксированной цены покупки, то такой опцион – это практически живые деньги. Чем больше разница, тем выше ценность опциона. Многие компании, в том числе и «Логан Майкротек», выделяют своим сотрудникам опционы, чтобы с одной стороны увеличить их вознаграждение или, по крайней мере, его видимость, а с другой – стимулировать производительность. Ведь если ты получаешь сегодня, когда цена акции на рынке составляет, скажем, 10 долларов, некоторое количество опционов, позволяющее купить акции компании за эти же самые 10 долларов, то в твоих прямых интересах, чтобы цена акции пошла вверх, и чем выше, тем лучше. Предполагается, что трудовой коллектив будет поэтому больше стараться. Чем ценнее сотрудник и чем выше его должность, тем больше опционов он получает. Нам с тобой тоже дали, но это слезы, смешно просто.

– Это точно, – грустнеет Тони.

– У самых жирных котов – президентов компаний, генеральных директоров и их ближайшего окружения – опционы составляют главную часть вознаграждения. Но опцион имеет свойства стимула производительности только тогда, когда фиксированная цена покупки равна рыночной цене в день оформления. По бухгалтерским правилам до недавнего времени в этом случае даже не надо было отражать в отчетности

такие опционы, как затраты на вознаграждение персонала.

– Что удобно: и сотрудник доволен, надеясь, что акции пойдут вверх и он сделает много денег, и на сумме чистой прибыли компании это не отражается.

– Именно. Но можно сделать и так. Посмотреть на график курса акций за последние месяцев шесть, а то и год, выбрать цену пониже, да и оформить опционы этой прошлой датой. Это все равно что просто дать человеку деньги. Иногда деньги огромные.

– Неужели это законно? – удивляется Тони.

– Короткий ответ – нет. Кроме того, если выясняется, что такая практика имела место, то в этом случае надо насчитывать дополнительные затраты (иногда это сотни миллионов или даже миллиард и более), отзываться и пересматривать всю отчетность. В последнее время было несколько громких дел. Некоторых руководителей, включая генеральных директоров и президентов корпораций, поснимали. А против кое-кого начали и уголовные расследования.

– Думаешь, в «Логан Майкротек» тоже могла быть такая практика? – спрашивает Тони.

– Посмотрим.

Глава VIII. Старик и маска

– У вас тут как в музее! Столько экспонатов, впору экскурсии водить! – восхищаюсь я.

Действительно, кабинет Брайана Гринлифа забит статуэтками, картинками и шкатулками всех видов и форм. Со стен круглыми глазами смотрят аисты и драконы. В глазах рябит от иероглифов и хираганы. Не офис, а лавка фальшивого антиквариата в Чайна-тауне. Совсем не деловой интерьер. Если бы я в своем кьюбикпе развел подобную азиатчину, то сто процентов получил бы втык от Сандры Линч. Но Брайан – вице-президент, ему можно. В бизнес-комьюнити вышестоящий эффективный человек определяет вкусы нижестоящих эффективных людей. Выражаясь неэффективным языком, ты начальник – я дурак, я начальник – ты дурак. Вот подождите, когда я буду вице-президентом, я увешаю свой офис советскими плакатами – с серпами-молотами, с мускулистыми пролетариями, насаживающими на красные штыки толстых буржуев в цилиндрах. Суровый дядька в буденовке будет тыкать пальцем во входящих и интересоваться, почему они еще никуда не записались. На самом видном месте, на радость феминисткам, я повешу гордость моей коллекции – плакат с работницей в халате, косынке и холщовых рукавицах, приподнимающей с одного конца носилки с грудой кирпичей и приглашающей подруг подхватить ношу с другой стороны задорным «А ну-ка, взяли!»

Брайан Гринлиф ухмыляется:

- Вы много времени провели в восточной Азии, Брайан?
- Можно сказать, что много. И это было хорошее время, –

в блеклых слезящихся глазах Гринлифа на мгновение мер-

цает некая искра.

– Что вас поразило там больше всего? Простите мое любопытство, мне действительно интересно.

Вопрос, разумеется, праздный, и я это понимаю. Приставать с обывательскими расспросами к одному из руководителей компании в рабочее время – шаг, представляющий умеренный риск для карьеры. С одной стороны, если босс окажется в ностальгическом настроении, благодушие, вызванное притоком воспоминаний, может пролиться и на вас. С другой стороны, если вы задаете слишком много посторонних вопросов в неподходящий момент, начальник может усомниться в вашей эффективности, со всеми вытекающими. Однако в случае с Брайаном Гринлифом риск этот минимален. Уже ни для кого не секрет, что Гринлиф официально объявил Лэрри Логану о своем намерении уйти на пенсию и что этот уход должен произойти в ближайшее время.

Из слабой искры в глазах Гринлифа возгорелось небольшое пламя.

– Вы были когда-нибудь в тех краях? – спрашивает он.

– Нет, к сожалению пока не доводилось.

– Ну вот, когда доведется, тогда и поговорим, – улыбается Гринлиф.

Я его понимаю. Если бы меня кто-нибудь попросил рассказать о северном сиянии, я бы тоже не стал – посоветовал бы съездить посмотреть.

– Это произойдет в самое ближайшее время. По поруче-

нию Жана Ранбера отдел аудита начинает проверку различных аспектов работы наших представительств в странах азиатско-тихоокеанского бассейна.

Гринлиф, начавший было шелестеть бумагами на столе, снова поднимает на меня глаза:

– Вот как! Я не знал об этом... И кто же поедет проводить проверку? – интересуется он.

– Скорее всего, Энтони Мак-Фаррелл и я.

Интерес Гринлифа возрастает.

– Вы говорите по-китайски, Павел? – спрашивает он меня.

– Нет, сэр, не говорю.

– Кантонский диалект, используемый в Гонконге, вам, наверное, тоже незнаком?

– К сожалению, нет. Я немного говорю и читаю по-японски, но пока только на примитивно-бытовом уровне.

– Так... И как же вы собираетесь осуществлять всестороннюю проверку?

К иронии в голосе Гринлифа добавляются сочувственные интонации. У меня вдруг мелькает мысль, что, может быть, Брайан Гринлиф всю жизнь только маскировался под эффективного человека, а на самом деле он – неизвестно кто, вернее, он может быть кем угодно – проходимцем, авантюристом, искателем удовольствий, растлителем малолетних, да черт его знает, кем он может быть. Если это так, то я снимаю перед стариком шляпу: доиграть роль, доносить маску до самой пенсии – это надо суметь. В конце концов, поло-

жение корпоративного чиновника означает неплохие деньги, возможность путешествовать за чужой счет, обеспеченную старость и разные прочие блага. Но в обмен на это ты должен не только день за днем, год за годом, наблюдать мышиную возню эффективных людей, но и участвовать в ней, а потом и руководить ею, делая вид, что ты на самом деле поглощен этой мерзостью. Моя собственная маска представляется мне в виде знаменитой венецианской маски «Доттор Песте» – с длинным, загнутым как гигантский птичий клюв носом. Я читал, что во время чумы в Венеции доктора, носившие такие маски, заполняли клювы благовониями, чтобы защититься от царившего вокруг запаха смерти и разложения. Что-то в последнее время запас ароматических солей в моей маске стал оскудевать необыкновенно быстро, и в маске становится тяжелее дышать, чем без нее. Сколько времени еще я продержусь? Не думаю, что много. Счет идет уже не на годы, это точно. И даже не на месяцы.

– Откровенно говоря, мы пока сами не знаем, – я поддаюсь внезапному порыву симпатии и доверия к старику Гринлифу, который, как я почему-то решил, всю жизнь провел в тылу врага, как Штирлиц, и обыграл систему. – Именно поэтому я решил посоветоваться с вами, так сказать, почерпнуть немного вашего огромного опыта, знания региона и методов ведения бизнеса там.

Гринлиф приглаживает редкие, абсолютно белые волосы,

зачесанные поперек розовой веснушчатой лысины, и усме-
хается.

– Да, опыт у меня имеется. Я бы не возражал, чтобы его
было поменьше. Вы знаете, Павел, сколько мне лет?

– Шестьдесят два? – мне удается не покраснеть.

В горле Брайана Гринлифа лопаются три-четыре пузырька
смеха.

– Бросьте, Павел. Мне семьдесят четыре года. Рэймонду
Чену – столько же. Мы с ним давно знаем друг друга. Вот,
взгляните сюда.

Он показывает на полосу желтого шелка, висящую на сте-
не в резной раме. По ткани причудливым узором сверху вниз
сбегают алые уверенные штрихи иероглифов.

– Это подарок Чена. Мое имя, написанное его рукой в ки-
тайских иероглифах. Чен, представьте себе, – признанный
каллиграф, это один из его талантов. У сукина сына до сих
пор не дрожат руки – не то что мои. Еще он знаток и коллек-
ционер древних текстов. Он показывал мне свитки стихов,
которым, по его словам, больше тысячи лет. К тому же он
приличный лингвист: помимо двух китайских диалектов и
английского, он свободно говорит по-японски и неплохо по-
корейски.

– Какой разносторонний человек, – восхищаюсь я.

Помолчав секунд тридцать, Гринлиф продолжает:

– Вы знаете, какое у Чена прозвище?

– Знаю – Чингисхан, – отвечаю я. – Хотя в свете того, что

вы только что мне рассказали, вряд ли имя дикого вождя кочевников ему подходит.

– Напротив, очень даже подходит, – возражает Гринлиф с улыбкой. – Потому что настоящая любовь Реймонда Чена – не каллиграфия и не поэзия, а власть, полная и безоговорочная. Именно такой и была его власть все последние двадцать с лишним лет, после того как Логан поставил его во главе азиатских операций. Тогда, двадцать лет назад, у него было полтора сотрудника и подержанный факс, а сейчас его империя простирается от Шанхая до Сингапура, от Токио до Джакарты. Для наших клиентов, дистрибьюторов, агентов и, разумеется, всех без исключения сотрудников в Корее, Китае, Тайване, Японии, Гонконге «Логан Майкротек Корпорэйшн» – это не Лэрри Логан, и уж конечно не мы с вами. «Логан Майкротек» для них полностью и безраздельно олицетворяется Реймондом Ченом. Он, и только он, – царь и бог, отец, сын и святой дух в одном лице. Все контакты завязаны на него. Все решения принимаются только им.

– В общем, – резюмирую я, – господин Чен придерживается достаточно авторитарного стиля в руководстве.

В горле Брайана Гринлифа лопаются еще несколько пузырьков.

– Вроде того. Я вам говорю это, чтобы вы поняли, что получить информацию там – от кого бы то ни было! – будет чрезвычайно трудно. Я имею в виду достоверную информацию, отражающую действительное положение вещей.

– Вы хотите сказать, Брайан, что действительное положение вещей отличается оттого, каким оно представляется снаружи? – спрашиваю я.

Брайан почти весело смотрит на меня. За время нашего разговора он если не помолодел, то как-то посвежел и оживился, словно умыться сходил. Интересно, вызван ли такой чудесный эффект обсуждаемой темой или воздействием моего могучего биополя? Может, мне попробовать свои силы в психотерапии? Деньги эти мозгоклепы получают большие. Ах да, я забыл, для этого нужен диплом и лицензия. Ну, нет уж, хватит учебы и экзаменов. Кто увеличивает знание, тот увеличивает скорбь.

– Павел, умение задавать хорошие вопросы – отличительный признак хорошего сыщика, – говорит Гринлиф. Признак великого, – знание кому и когда их задавать.

Гринлиф нравится мне больше и больше. Интересно, почему он мне все это говорит? Как-никак Гринлиф с Ченом ровесники, старые коллеги, долгие годы проработавшие в одной компании, вместе стоявшие у ее, так сказать, истоков. Что это? Ревность к более удачливому, энергичному, талантливому товарищу? Бессильная горечь старика, которого выжили с насиженной должности? Или, может быть, хоть и слабая, но надежда всю жизнь скрывавшегося за маской респектабельности проходимца напоследок посмеяться над падением эффективного человека во всей его тяжеловесной, удушающей помпезности.

– Как вы думаете, господин Гринлиф, кому нам следовало бы задать такие вопросы?

Гринлиф отвечает почти сразу, будто он ждал этого вопроса.

– На вашем месте я бы начал с бывших сотрудников компании, с тех, кто работал под руководством Реймонда Чена, но по каким-то причинам ушел. Вы знаете, например, что недавно в Корее произошла смена главы нашего представительства?

Я вспоминаю свой разговор с Витторио Бертуцчелли. Не иначе итальянец что-то напутал.

– Вы думаете, я смогу встретиться с бывшим генеральным менеджером по Корее?

– Нет, что вы. Я очень надеюсь, что этого не произойдет, по крайней мере в ближайшее время. Видите ли, господин Ким скончался, упав с крыши собственного дома.

Нет, Бертуцчелли был прав. Что ж, как говорится, никто не застрахован.

– А что Ким делал на крыше?

– Не знаю, Павел, не знаю. Знаю только, что он с нее упал, и это плохо отразилось на шейных позвонках. На место Кима по настоящей рекомендации Реймонда Чена был назначен некто Ли. Заместитель же Кима по фамилии Пак тут же уволился. Я его хорошо знаю. Я дам вам контакты Пака и предупрежу его, что вы с ним свяжетесь.

– Огромное спасибо.

– Пока не за что. Попробуйте назначить Паку встречу. Хотя слишком большой откровенности я бы не стал от него ожидать, – Гринлиф обеими руками потирает шею.

– Еще раз спасибо, сэр, за ваше время и информацию, – говорю я искренне.

Мне вдруг становится жаль, что Гринлиф скоро уйдет. Все-таки важно чувствовать, что ты не единственный проходимец среди эффективных людей и автоматов, что где-то неподалеку, пусть и в отдельном кабинете, без вкуса и порядка заставленном азиатскими безделушками, показывает семидесятичетырехлетнюю фигу системе еще один засланный казачок.

Брайан Гринлиф с трудом поднимается, чтобы пожать мне руку.

– Желаю вам удачи, Павел.

Озорная искра гаснет. Передо мной снова усталый, досиживающий последние недели до пенсии старик.

Глава IX. Танцы со звездами

До Америки я представлял себе мексиканских женщин по фильму про Кармен – стройными и знойными, танцующими фламенко в длинных юбках под шелканье кастаньет. Стереотипы, знаете ли. Ошибочные как географически, так и по сути. Росита Моралес – яркое тому доказательство. Вообразить маленькую, круглую Роситу в ритме фламенко и с

кастаньетами не просто. И не надо. Хотя танцы она любит, это я уже успел узнать. Накануне на офисной кухне я краем уха услышал, как Росита, размешивая в стакане пакетное приторно-сладкое какао, о чем-то взахлеб рассказывает своей землячке. Мой испанский оставляет желать, но, навострив уши, я понял, что ее очень впечатлил последний эпизод «Танцев со звездами». В тот же вечер я в первый и последний раз в жизни посмотрел это замечательное шоу, чем приятно удивил Галину. Еще бы – впервые за бог знает, какое время мы заинтересовались одним и тем же, хотя бы на полчаса.

С моего рабочего места хорошо просматривается дорога к брейк-руму, где сотрудники могут насладиться горячими напитками и водой, любезно предоставленными руководством (это не единственное проявление щедрости последнего: например, в туалете на контейнере с бумажными подкладками для сидений унитаза так и написано: «предоставлено руководством для вашей защиты» – не правда ли, умилительно?). Я вижу, как Росита вступает на тропу алчущих. Отбросив дела, я устремляюсь к цели ее путешествия и, достигнув его первым, моментально жестом вскрываю пакет какао. К ее прибытию мое лицо изображает блаженство. Будем надеяться, что Росита со вчерашнего дня не успела переключиться на чай из трав. Нет! Она уверенно направляется к нужной стойке.

– Росита, ты, оказывается, тоже любишь какао! – радостно

удивляюсь я, надеюсь, что Росита как муха завязнет в мега-квантах излучаемой мною положительной энергии, сладкой и липкой, как упомянутый напиток. «Какое счастье!» – хочу добавить я, но в последний момент решаю, что это, пожалуй, будет чересчур.

– Да, я люблю какао, – Росита улыбается охотно и открыто. Наверное она простая, хорошая девушка, не какая-нибудь эффективная крыса. И кровь горячая опять же. Рожца, правда, туземная: отряды конкистадоров, похоже, полностью миновали селение ее предков, но в целом сойдет. К тому же с моей собственной генеалогией воротить нос от представителей коренных народов было бы лицемерием. Только что ж ты, девка, так отожралась-то? Фигура Роситы в процессе расширения давно миновала точку невозврата, за которой бесполезны все диеты, равно как и любые количества аэробных и анаэробных упражнений.

– И правильно! – хвалю я. – Я заметил, тут мало кто его пьет. Чудаки! Эти читатели калорий сами не знают, чего себя лишают. Каждая чашка какао для меня – просто доза чистой радости. Вихрь энергии. Танец вкуса. Почти как румба в исполнении Рикки и Дженни вчера в «Танцах со звездами».

Я чувствую, что у меня начинают краснеть уши. Энтузиазм получился деланный, как у эффективного человека при разговоре с начальством. Такой фальшивый, что скребет по нервам и хочется безотлагательно дать в лоб – в данном случае самому себе. Но заветное слово произнесено: Роситины

глаза загораются неразумным огнем.

– Да, они здорово танцевали! Это вообще мое любимое шоу!

– Мое тоже!

Мы болтаем еще минут пятнадцать, и, когда расходимся, Роситино лицо источает мед, сироп и патоку одновременно. Теперь я навещаю свою новую подругу по несколько раз на дню и подолгу задерживаюсь в ее кьюбикле. Мне есть чем с ней поделиться. Говоря по секрету, я уже много лет хочу брать уроки бальных танцев, особенно меня интересуют латиноамериканские. Но вот беда – я никак не могу найти партнершу. Вы не поверите, но у Роситы сходная проблема: она страсть как хотела бы танцевать, как Рикки и Дженни, но ей не с кем. В общем, это просто судьба, что мы нашли друг друга. Мы начнем сразу после того, как я вернусь из очень важной и длительной командировки в Азию. А она за это время поищет няню своему ребенку. У тебя есть сынишка? Как здорово! Я обожаю детей! А лет ему сколько? Девять? Замечательный возраст!

За приятной беседой я замечаю, что документы Росита держит в большом железном шкафу, а ключ кладет во второй ящик стола, в маленькую коробочку. Я пытаюсь запомнить комбинацию клавишей, которую Росита нажимает для входа в программу учета опционов, но никак не успеваю – Росита печатает слишком быстро. Но в верхнем левом углу экрана под одной из иконок я читаю – «Пароли». Росита просто

молодчина. Я, например, постоянно забываю пароли, приходится то и дело беспокоить службу технической поддержки. А тут они все в одном месте. Правда, с точки зрения защиты от несанкционированного доступа не совсем идеально, но на мне сегодня не тесный пиджачок аудитора, а широкая цветастая рубаха танцора сальсы.

Джеральд Клейфилд заходит дать ценные указания Росите. Его появление смывает улыбку с Роситино лица, как волна следы на песке. Джеральд Клейфилд, как высокоэффективный человек, умеет одним взглядом заставить подчиненного почувствовать себя глубоко виноватым, если тот хотя бы на секунду отвлекся от доверенной ему компанией производственной функции. Такой взгляд способен даже останавливать физиологические процессы. Для пугливых мужчин встречи у писсуара с высокоэффективным человеком могут закончиться простатитом. Клейфилд переводит свой гипнотический взгляд с Роситы на меня. Я понуряю голову и удаляюсь. У меня есть все, что мне нужно. До отъезда в Азию остается еще несколько уик-эндов. Надо будет их провести с пользой.

Глава X. Принц шведский

Когда я пытаюсь о чем-то думать, я грызу авторучку или кусаю вторую фалангу на указательном пальце правой руки, отчего на ней образовались некрасивые мозоли. Или сижу,

глядя в потолок и безвольно открыв рот. Или хожу из угла в угол, разговаривая сам с собой. В общем, вид я имею в минуты раздумий довольно дурацкий. Тони Мак-Фаррелл, погруженный в мысли, напротив, красив, я бы даже сказал – одухотворен. С него можно писать картину «Профессор Мак-Фаррелл накануне судьбоносного открытия».

– Смотри, что я обнаружил, проверяя балансы на банковских и инвестиционных счетах, – говорит Тони, показывая мне какие-то таблицы и графики. – Счетов много, но меня пока заинтересовал вот этот.

Он показывает на строчку, на которой написано непонятное мне слово.

– Что такое «Дайби»? – спрашиваю я.

– Я тут осторожно навел справки: получается, что это какая-то компания, которую Логан по рекомендации Чена собирается купить где-то в Малайзии. Но что-то давно собирается, отдельный счет для этой цели завели год с лишним назад, и он открыт до сих пор.

Видать не только в России долго запрягают.

– Да, давненько уже. А сколько денег на счете? – интересуюсь я.

– Сто двадцать миллионов долларов.

– Круглая сумма...

– Но главное заключается в том, что с этой суммой происходит. Смотри, – Тони показывает на одну из таблиц. – В начале каждого квартала все деньги снимаются и переводятся

на общий расчетный счет. Ну, не за один раз, а за несколько, причем неравными и некруглыми суммами. Но, так или иначе, за неделю баланс обнуляется. А потом, перед самым концом квартала, таким же образом – эти суммы возвращаются на счет, открытый для покупки «Дайби». Потом все повторяется снова. Что бы это значило? Да не грызи ты палец – откусишь!

– Я бы сказал, что кто-то хочет, чтобы к приходу наших друзей внешних аудиторов для квартальной проверки сумма была на месте. Надо узнать, куда деньги деваются с общего счета, – говорю я.

– Я смотрел – через общий расчетный счет проходят буквально тысячи транзакций, многие из них весьма крупные. Но вот что я заметил: если сложить все переводы, сделанные вот по этим реквизитам, то получается как раз сто двадцать миллионов. Конечно, это может быть просто совпадением...

– И что, это совпадение случается каждый квартал?

– Да. Размеры индивидуальных переводов в оба конца постоянно меняются. Но общая сумма все время сто двадцать миллионов долларов.

– Нет, Тони, это не случайность. Но что же это за реквизиты?

– Тут какое-то немецкое название. Но я посмотрел – в общем, это что-то вроде хедж-фонда, инвестиционного клуба для очень богатых вкладчиков. В Швейцарии.

Я чувствую, что волосы у меня на руках приподымаются

как наэлектризованные.

– Энтони Уильям Мак-Фаррелл, – объявляю я торжественно. – Если я когда-нибудь стану королем Швеции, то обещаю вам надавить на Нобелевский комитет, чтобы одноименные премии присуждались и в категории за достижения в области бухгалтерского учета и аудита. Первая такая премия будет присуждена вам.

А что? Бухгалтеры в отличие от математиков не наставляли рога Альфреду Нобелю, и я думаю, он не стал бы возражать против присуждения премий его имени в этой важной области.

– Ты уж не забудь, пожалуйста, – говорит Тони. – Да, кстати, в следующую субботу будет португальский крабовый фестиваль. Приходи с Галиной, я попрошу Оливию оставить вам пару билетов.

– А крабами кормить будут? – интересуюсь я.

– Конечно. Ведрами будут разносить. Ешь, сколько влезет.

– Ну, тогда обязательно придем.

Глава XI. Бегемот в луже

Галина, причитая и охая, как она устала и как она ненавидит предстоящий экзамен и всю косметологическую науку, наконец уходит спать. Это лучшее время вечера, нет, это лучшее время суток. Никто ничего от меня не требует. Никто не ноет и не намекает, что я виноват во всех земных

несчастьях. С наслаждением, как бегемот в прохладную лужу, я погружаюсь по самые ноздри в благословенную тишину. Тишина обнимает меня, смывает с кожи жар и суету очередного бессмысленного дня. Бегемот устал топтаться по душной, негостеприимной саванне. Его стала удручать необходимость ежедневно покидать лужу и отправляться на поиски пищи. Как хорошо было бы остаток дней провести в своей персональной луже, не думая ни о чем, ничего не делая и как можно меньше соприкасаясь с другими бегемотами. Мечты, мечты...

Я сажусь за компьютер и открываю почтовый ящик. Как всегда пришел невод с одною тиной. В ящике только спам – предложения удлинить или укрепить. А что если, предположим, у меня как раз наоборот: все слишком длинное и твердое? Что вы можете предложить такому сегменту рынка, господа спаммеры, а? Почему-то я не вижу предложений об укорочении или умягчении. Вот какой спам нам нужен – я бы с удовольствием его читал и даже пересылал бы его друзьям и знакомым. Всем было бы лестно.

Я удаляю с десяток посланий, но вдруг на одном задерживаюсь. Все как обычно: заголовок приветствует меня жизнерадостным «Хелло», в графе «от кого» чье-то длинное имя. Бла-бла-бла, Вероника! Судя по количеству букв в фамилии, точно не Дикая Роза. Талицкая... Вероника Талицкая. Ядре на мышь! Так звали мою соседку в общежитии. Убойный был бабец. Лет так пятнадцать назад. Не ожидал, не ожидал вни-

мания к своей скромной персоне.

Меня охватывает благодушие, даже легкая эйфория, как перед неминуемой пьянкой. Открывать письмо я не спешу и пытаюсь представить, что Вероника могла мне написать. В голову, само собой, лезут первые строки из письма Татьяны к Онегину. Все-таки приятно вообразить себя Онегиным. Я поглаживаю воображаемые бакенбарды. Поглаживал бы реальные, да они в последнее время стали, черт возьми, заметно седе́ть – пришлось сбрить. Летит, летит времечко. Да и сама Вероника давно уже, как здесь говорят, не весенний цыпленок. Взрослая такая курица стала, крупная наверно. «Я к вам пишу, чего же боле...» Чего же боле? Как насчет того, чтобы в свое время не выпендриваться и наградить вниманием и лаской влюбленного джигита? А то, блин, воротила нос, да с таким видом, будто не последние места в хит-парадах занимала. Впрочем, в рейтинге обитательниц общежития, который еженедельно составлял и вывешивал у себя над кроватью мой сосед по комнате, она не покидала первой десятки. У соседа был научный подход к этому делу: в поисках объективности он присуждал очки по целой дюжине категорий, а затем по сумме баллов ранжировал претендентов. Ну да ладно, теперь пришел мой час. Накажу-таки презрением, ой, накажу. Я открываю письмо и пробегаю глазами огорчительно небольшое количество строчек.

«Здравствуй, Павлик! Надеюсь, ты еще помнишь свою бывшую соседку. Я узнала адрес у твоих друзей на вечере

встречи выпускников. Как жизнь в Америке? Я сама недавно вернулась из Австрии, где прожила четыре года. Сейчас снова привыкаю к России. Знаешь, я часто вспоминаю студенческие годы. Мне иногда хочется вернуться в то время и все переиграть. Буду рада, если ты мне ответишь. Удачи и счастья тебе. Вероника».

Ну, скучновато, конечно. Но ведь хочет же чего-то неприступная Вероника Талицкая. Вернуться и переиграть чего-то хочет. Ты что, детка? Это тебе не «Назад в будущее». Кстати, неужели до сих Талицкая? Нет, это вряд ли. Скорее снова. Развод и девичья фамилия. Ну, конечно же, а то чего бы она в Австрии четыре года делала? Видать, с бургером чего-то не срослось. А теперь вот в Америку удочку закидывает. Еще бы – Павлуша, когда-то неровно дышавший в Вероникину сторону, теперь американец, специалист по финансам, в международной компании работает. У него большой дом с бассейном, «Бентли», спортивный торс и широкая фарфоровая улыбка. Но сердце, сердце, разумеется, осталось романтическим и нежным, а главное – навсегда преданным несравненной Дульсине. Альте Либе растет нихт: старая любовь – она, типа, не ржавеет. Эх, Вероника, пристарковатая ты кошечка, хороша ложка к обеду.

Я нажимаю «ответить» и вдруг пишу:

«Привет, Вероника! Твое письмо меня приятно удивило...»

И так далее, почти на страницу. О-кей, оправдываюсь я перед собой. Я просто соблюдаю правила вежливости. В конце концов, джентльмен я или хер собачий? Наказывать презрением будем после.

Глава XII. Любите ли вы крабы?

Португальский крабовый фестиваль проходит в просторном павильоне, примыкающем к католической церкви. Аллегория, по-моему, налицо. Спаситель в свое время накормил пятитысячную толпу двумя рыбами. В наши дни публика стала привередливей и прожорливей, и, чтобы заманить ее в дом божий, требуются более деликатесные морепродукты, и в больших количествах. Кормление происходит в несколько приемов. Людей группами душ подвести запускают в зал, заставленный длинными деревянными столами. Те, до кого очередь не дошла, коротают время в вестибюле, где по умеренной цене можно приобрести напитки.

Тони Мак-Фаррелл машет нам с Галиной рукой из глубины залы. Он стоит в центре большого круга людей, каждый из которых, как мне кажется, разговаривает со всеми остальными одновременно. На шее у Тони, то и дело хлопая его маленькими ладошками по носу и ушам, хохоча и трясая кудряшками, сидит его дочь Лили – такая же круглолицая, как отец. Смуглая черноволосая Оливия Мак-Фаррелл стоит рядом.

Мы подходим. Тони представляет меня и Галину. Тонкого улыбчивого подростка, очень похожего на Оливию, зовут Агостиньо. Насколько я знаю, Тони усыновил мальчика сразу после свадьбы. В следующую минуту на нас вываливается как из мешка целая куча романских имен, которые не успевают прицепиться к лицам. Это родственники Оливии и их друзья. Большинство – второе поколение португальских иммигрантов. Простые, на удивление красивые люди. Нас принимают в компанию сразу. Женщины обступают Галину. Мужчины, многие из которых плотники или рыбаки, хлопают меня по плечу, открывают мне пиво, спрашивают, все ли русские девушки так же хороши, как моя спутница, и если да, то могу ли я посодействовать знакомству. Я отвечаю, что готов обменять свою рыжеволосую подругу на любую из их жен здесь и сейчас. Все смеются.

Вскоре нас приглашают в зал. Наша компания занимает целый огромный стол. На столе перед каждым лежит бумажная тарелка, салфетка-слюнявчик и щипцы. Сгибаясь под тяжестью кастрюль с крабами, появляются разносчики. На каждый стол ставят по нескольку кастрюль. Блюд всего два: краб в холодном соусе и краб в горячем соусе. Гул голосов в зале сменяется хрустом и клацаньем. Люди в повязанных вокруг шеи слюнявчиках орудуют щипцами, превращая крабы ноги, панцири и клешни в груды обсосанных со всех сторон осколков. Пустые кастрюли исчезают, их место занимают новые, полные до краев, которые, в свою очередь, стреми-

тельно пустеют. Мужчины передают по кругу фляжку с виски. Минут через сорок стол превращается в одну гигантскую кучу оранжевой скорлупы. Я отваливаюсь от стола, чувствуя, что если съем еще один кусочек, то просто лопну и испорчу этим милым людям праздник. Галина болтает с Оливией. Обе смеются. Лицо и даже шея Галины перемазаны соусом, но она не замечает или ей все равно. Ей весело – впервые за долгое время.

Наконец пир закончен. Мы выходим на улицу. Прощаемся долго и неохотно. Тони разговаривает с кем-то, держа на руках Лили, которая успела уснуть. Кто-то трогает меня за рукав. Я оборачиваюсь – это Оливия.

– Павел, Тони сказал, что вы с ним едете в Азию, – говорит она.

– Да, уже скоро, – отвечаю я. – Но ты, Оливия, не переживай. Я принимаю твоего мужа под охрану и защиту. Любым посягательствам на Тони со стороны местных красавиц буду давать решительный отпор.

– Очень надеюсь, – улыбается Оливия. – Но я, в общем-то, о другом хотела поговорить. Ты знаешь, у Тони довольно тяжелая форма диабета. Ты, пожалуйста, имей в виду, что Тони нужно питаться строго в одни и те же часы и делать уколы трижды в день, перед едой. Это очень важно. Иначе могут быть разные осложнения, может даже наступить кома, а это очень опасно. Еще нужно стараться избегать стрессов.

– Конечно, Оливия, я понимаю. Я прослежу, можешь не

сомневаться.

Оливия слегка касается моей руки:

– Спасибо тебе. Ты только Тони не говори, что я тебе об этом сказала, хорошо? А то он ругать меня будет.

Глава XIII. Сам

– Здравствуйте, Павел. Я правильно произношу ваше имя?

Я отрываю глаза от компьютера. Передо мной стоит Лоренс Логан, генеральный директор, президент и председатель правления «Логан Майкротек». Сподобился, слава тебе Господи!

Я разговариваю с Логаном второй раз за несколько месяцев работы в компании. Первый раз был, когда моя начальница Сандра Линч представила меня как нового сотрудника, перехватив Логана на минутку где-то в коридоре. Тогда Логан оставил у меня впечатление усталости. Не показной, раздраженной усталости типа «как же вы мне все надоели» или «что делать, без меня тут все встанет», какая была вытатуирована на лицах пред- и постклимактерических теток-аудиторов из «Доггерти и Свона» (у, жабы!), а благородного утомления, проступающего помимо воли во взгляде умных темных глаз и в ровном, даже тихом голосе. Вроде как у старого генерала, который изо всех сил пытается скрыть от подчиненных, что он уже много месяцев не может спать. Су-

дя по его виду, за прошедшее время самочувствие генерала не улучшилось.

– Да, сэр, абсолютно правильно. Здравствуйте! – я встаю. Не потому, что передо мной президент компании, а потому, что разговаривать сидя со стоящим перед тобой человеком невежливо. Вот такой я воспитанный. В Америке, кстати, этому не учат. А зря.

– Как ваши дела? – спрашивает Логан. – К сожалению, у меня не было времени поговорить с вами в последние несколько месяцев.

– Спасибо, хорошо.

– Сандра Линч вас хвалит. От других руководителей я тоже слышал очень положительные отзывы о вас и вашем коллеге, Энтони...

– Мак-Фаррелле, – помогаю я. – Спасибо, сэр, мы просто делаем свою работу.

– Конечно, конечно, – когда Логан улыбается, его усталость становится еще заметнее. – Ваша работа очень важна для улучшения процессов и процедур ведения бизнеса. Я слышал, что вы готовитесь к проектам в Азии?

– Да, мы летим на следующей неделе. Сейчас мы работаем над составлением планов проверок.

Логан кивает.

– Это очень важный для нас регион, особенно в последнее время. И достаточно своеобразный. Я уверен, что вы будете учитывать культурные аспекты и особенности местного

менталитета.

– Разумеется, Лэрри, мы будем их учитывать.

– Поймите меня правильно, я не пытаюсь вам диктовать, как вам делать вашу работу. Мне просто не хотелось бы обидеть наших сотрудников или партнеров, создать у них впечатление, что мы им не доверяем. Я надеюсь на ваш профессионализм и деликатность.

Лоренс Логан верен себе. Никого не обидеть. И невинность соблюсти, и капитал приобрести. Ученый и интеллектual, Логан не хочет обижать людей. Я думаю, что эта роль защитника очень важна для него как для руководителя компании. Поэтому он противится увольнениям. Поэтому штаты раздуты безнадежно бестолковыми людьми, которые, чувствуя покровительство главного босса, наглеют все больше и откровенно кладут на свои прямые обязанности. Даже самые простые вещи стали сложными: канцелярские принадлежности вовремя не закупаются, а отправка пакета с документами превращается в эпопею, финал которой предполагает самые различные варианты. Исключение – инженеры: большинство из них считает за честь работать с Логаном, живой легендой и гением не столь давнего прошлого.

– Безусловно. Мы будем очень внимательны к местным особенностям, – говорю я.

– Я уверен, что вам понравится работать с Реймондом Ченом. Этот человек очень много сделал для компании. Во многом благодаря его влиянию среди наших клиентов

и партнеров в этом стратегически важном регионе «Логан Майкротек» заняла свое нынешнее место на рынке.

— Да, сэр, я много о нем слышал, и мне не терпится лично познакомиться с господином Ченом.

Глава XIV. Этапы большого пути

Я ничего не понимаю в красном вине. И не хочу понимать. Наверное, после стольких лет практики я смогу, если сосредоточусь, отличить на вкус вино из картонного пакета по пять долларов за галлон от вина по десять долларов за бутылку. Но отличить вино по пятьдесят долларов оттого, что по десять, я уже не сумею, как бы ни старался. Да и зачем? В чем, собственно, состоит задача — в том, чтобы потратить кучу денег и выполнить сложный и бессмысленный ритуал, или в том, чтобы достичь результата наиболее быстрым и экономичным способом? Почти все известные мне эффективные люди стремятся разбираться в винах, слыть его знатоками. Энофилы, блин. Звучное такое слово. А Джон-то наш, знаете ли, того, энофил. Где же ваша эффективность, господа? Что бы мне ни говорили, я не верю, что один только вкус какого угодно вина оправдывает цену в пятьдесят или сто долларов за семьсот пятьдесят грамм. Вкус все равно кислый, как ни крути. А весь сыр-бор из-за оттенка кислятины. Это все эффективные люди комплексы свои компенсируют: член у меня маленький, зато я вот сегодня купил бутылку вина

за сто баксов. Железная логика! В огороде бузина, а в Киеве дядька. Я бы, честное слово, охотно пил вино из пакета по пять долларов за галлон, да вот только галлон – это все-таки почти четыре литра, тут легко перебрать, а наутро головка будет очень даже бо-бо. Потому покупаю бутылки по шесть-семь долларов, не больше.

В бизнес-классе авиакомпании «Кориан Эйр», по-моему, наливают именно такое вино, а может, даже лучше. Без ограничений. Догадливая стюардесса подбегает и подливает вина в мой стакан, который имеет свойство довольно быстро пустеть. Стюардесса такая миниатюрная, точеная азиатка. Из категории «дайте десяточек». Она и в начале полета мне понравилась, ну а уж после того, как она столько раз мило, а главное – вовремя обслужила меня, я просто готов жениться. Тони же отрицательно качает головой. Вероятно, некоторые диабетики, в отличие от трезвенников и язвенников, не пьют даже за чужой счет.

– Слушай, а почему ты стал аудитором? – вдруг спрашивает меня Тони.

– Ну, это долгая история, – отвечаю я.

– А куда нам спешить? У нас с тобой еще двенадцать часов полета – время есть. Слава богу, Ранбер одобрил бизнес-класс, а то в общем салоне при моей комплекции можно и не долететь.

Блаженная теплота разлилась по всей моей телесной периферии, и наступил тот момент, когда смотришь вокруг и ду-

маешь, что мир вообще-то не так уж плох. Тем более в компании милейшего Тони Мак-Фаррелла. Тони – мой старый боевой товарищ. Сколько с ним убито дней и вечеров над кипами накладных и квитанций, столбцами цифр, написанием меморандумов и прочими увлекательными занятиями. И сейчас мы с ним летим в неизвестность, в далекую и загадочную Азию, во владения человека по прозвищу Чингисхан, где кантри-менеджеры падают с крыши и ломают себе шею. Что-то там ждет нас? Мне вдруг хочется верить, что сейчас со мной настоящий друг, человек такой же, как я, только лучше, чтобы не было секретов, чтобы можно было рассказать свою жизнь и спросить совета и чтобы мне за это ничего не было.

– Ну, так вот, слушай, – восемь лет назад со мной развелась моя жена.

– Как жена? – Тони удивлен. – Ты мне раньше не говорил, что был женат.

– Как-то не представлялось случая.

– Ну, это твое дело, – говорит Тони тактично и тут же интересуется: – а почему вы развелись?

Действительно, почему? Из всех возможных гипотез для объяснения неприятного события большинство людей выберут ту, в которой они предстают в наиболее выгодном свете – то есть в виде жертвы. Я в этом смысле не исключение.

– Ну, в общем, она подумала, что я буду для нее обузой. Она, видите ли, разочаровалась во мне. Решила, что я ни-

когда не оправдаю надежд, которые некогда подавал.

– Да, это хреново. И она была неправа. Если любишь человека, надо в него верить.

Это как сказать – иногда одной веры мало, кое-кто без хорошего пинка под зад не начнет шевелиться. Но это ведь не про нас.

Тони смотрит на меня с сочувствием. Наверно представляет, каково было бы ему самому, если бы Оливия собрала манатки и свалила, прихватив детей. А потом еще отобрала бы у него дом и отсудила бы один бог знает сколько тысяч долларов в месяц алиментов на детей и себя. Нет, чтобы жениться в Калифорнии, надо быть большим альтруистом. Я таковым с некоторых пор не являюсь.

– Ну, так вот. После того, как я снова стал холостым, я вдруг понял, что на Родине мне делать нечего. Решил уехать куда-нибудь подальше. В Америку. А как? Не еврей, значит, как беженец не попадаю. Не программист – на работу не пригласят. Не спортсмен, не художник и даже не служитель культа. Никто. Денег, что характерно, тоже нет. Ну, я и подумал, что самый верный путь – уехать учиться, а там – как кривая вывезет.

– Правильное решение, – хвалит Тони. – И куда ты решил поступать?

– А куда возьмут – нищим выбирать не приходится. Я, правда, наивный был, как-то не сообразил, что за учебу платить надо будет.

Тони смеется:

– А ты что думал, тебя будут бесплатно учить?

– Да я, если честно, вообще об этом не думал, поэтому неприятно удивился, узнав, что для обучения даже в третьесортной государственной школе иностранному студенту надо иметь как минимум двадцать тысяч долларов на счету, иначе ты не считаешься зачисленным, и посольство не даст визы.

– И как же ты вышел из положения? – спрашивает Тони Мак-Фаррелл.

Точеная азиаточка подбегает, и мой стакан снова наполняется теплым рубиновым светом. Эх, хорошо-то как, Настенька!

– Заработал, Тони.

Мак-Фаррелла вполне устраивает такая формулировка. Ну, конечно, взял и заработал, чему тут удивляться?

– Весь вопрос, как. Зарплата-то у меня была аж шестьсот долларов в месяц, и это до налогов, – сообщаю я доверительно и оглядываюсь по сторонам, чтобы убедиться, что нас не подслушивают. Иногда так хочется быть загадочным. Суперагентом. Киберпреступником. Особенно летя над Тихим океаном в просторном кресле бизнес-класса, предвкушая вице-президенство, о котором я, разумеется, Тони ничего не сказал. Сил нет, тянет поведать о ступенях к успеху, об этапах большого пути.

Тони косится на меня:

– Неужели подался в эскорт-сервис для состоятельных дам? Или господ?

– Нет, не стал даже и пытаться: по экстерьеру не подхожу. Понимаешь, я тогда работал в одной западной фирмешке. Занимались перевозками. Я ничего в этом деле не понимал, и меня посадили проверять счета разных агентов перед их отправкой в бухгалтерию на оплату. Агентов было довольно много. Тетки в бухгалтерии оплачивали все, что я подписывал, а кроме них проверять меня было некому: начальство было сплошь иностранное, а все счета были на русском. А у меня был один приятель, на которого была зарегистрирована фирма и имелся расчетный счет. Понимаешь?

Тони смотрит на меня. Пристально смотрит. Неужели я так изменился за последние несколько минут?

– То есть ты хочешь сказать, что ты совершил хищение денег у своего работодателя?

Я гляжу в напряженное, ставшее вдруг колючим лицо Тони Мак-Фаррелла и раздражаюсь смехом.

– Что ты, что ты, Тони! Я хочу сказать, что в тот момент я понял, насколько важно в любой компании иметь хорошую, надежную систему учета и контроля. Насколько уязвима может быть без нее фирма для разного рода прохиндеев и расхитителей собственности. Так что, отвечая на твой вопрос, именно так и тогда я решил стать аудитором.

Тони вздыхает с облегчением. Еще бы: стандарты профессии требуют немедленно сообщать о фактах неэтичного по-

ведения коллег. Но на всякий случай интересуется:

– А деньги на учебу ты откуда взял?

– Частично занял у того самого друга-коммерсанта – потом расплачивался несколько лет. Ну, и еще подрабатывал. Только на кампусе, в строгом соответствии с иммиграционными правилами для иностранных студентов, – прибавляю я на всякий случай.

– А-а, ну тогда все понятно.

Лицо Тони Мак-Фаррелла снова становится добрым и родным.

Часть Вторая

Глава XV. Ли и Чо

Корея – страна довольно заурядная, по крайней мере, Сеул. Никакой экзотики. Такое ощущение, что находишься где-нибудь в Казахстане, только улицы чище и по-русски никто не понимает. Сеул – огромный, растянутый во все стороны город, а количество машин в нем, думаю, больше, чем в любом другом, включая Нью-Йорк и Москву. Каждая поездка на такси, даже на совсем небольшое расстояние, превращается в экспедицию если не по количеству впечатлений, то по времени – уж точно. Вечером над городом со всех сторон, как длинные огненные мечи ангелов господних в день Страшного суда, загораются неоновые кресты церквей. Они, по-моему, есть в каждом квартале. Несколько неожиданно для страны, на флаге которой изображены инь с янем. Буддистских храмов гораздо меньше, хотя площади они занимают немалые. Храмы эти похожи на окруженные заборами воинские части, где вместо казарменных барачков стоят строения с загнутыми сверху стропилами и перевернутыми свастиками над входом. Между строениями изредка в колонну по одному проходят одетые во что-то серое монахи, тощие и бритые как духи-новобранцы.

Еще больше, чем неоновых крестов, в Сеуле крутящихся столбиков с синими и красными спиралями. Переводчица Чан-Сук, которую мы с Тони наняли по рекомендации, объяснила нам, что это парикмахерские. Эти столбики вообще на каждом углу. Невольно вспоминается уездный город N: правда, похоронные конторы в Сеуле в глаза не бросаются.

Глава корейского представительства «Логан Майкротек» господин Ли оказывается вялым человеком, которому может быть любое количество лет – от тридцати до пятидесяти. Он молча и почему-то с закрытыми глазами слушает наши объяснения по поводу цели нашего визита. Господин Ли не должен беспокоиться, ровным приятным голосом говорит Тони Мак-Фаррелл. Мы просто хотим убедиться, что бухгалтерия в Сан-Франциско правильно отражает в отчетности сделки, заключаемые в Корее. Для этого нам нужно посмотреть условия договоров с дистрибьюторами и поговорить с некоторыми из сотрудников сеульского офиса «Логан Майкротек» и с самими дистрибьюторами. Мы хотели бы понять, на каких условиях отпускается товар, какие права возврата существуют у агентов и так далее. При этом нас интересует только бухгалтерская сторона вопроса.

Если бы Ли не кивал изредка головой, я бы подумал, что он уснул. Мне хочется потрясти его за плечо и крикнуть ему в ухо: «Алло, чувак, вставь спички в глаза!» Интересно, всегда Ли такой дохлый или это вчерашняя встреча с клиентами прошла в полном соответствии с национальными традици-

ями ведения бизнеса? Накануне мы с Тони имели возможность наблюдать группы вполне взрослых, солидных мужчин в костюмах, отправляющихся среди недели напиваться до пороссячьего визга. А потом петь караоке. Или, может быть, наоборот: сначала петь, а потом напиваться. Или это происходит одновременно. Но с задачей по части нажраться они в любом случае справляются блестяще. Мы даже видели одного господина, передвигавшегося на четвереньках. При этом пухлую папку, возможно с только что подписанным контрактом, он держал в зубах. Галстук волочился по земле, как выпавший из руки хозяина собачий поводок.

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.