Джузеппе Иорио



Сделано в Италии?

Темная сторона моды

ОДРИ

Джузеппе Иорио

Сделано в Италии? Темная сторона моды

Серия «История моды в деталях»

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=71785267
Сделано в Италии? Темная сторона моды / Джузеппе Иорио: Эксмо; Москва; 2025
ISBN 978-5-04-221028-0

Аннотация

«Сделано в Италии?» – это эссе-расследование стратегии люксовых итальянских брендов, которые зарабатывают миллиарды евро, перенося производство в менее развитые страны и используя практически рабский труд. Одна из работниц с 14 лет вручную набивает пуховики Moncler, определяя нужное количество пуха с точностью до грамма. А швея, обладательница диплома экономиста, вынуждена контролировать график уборной в наказание за то, что взяла больничный. Почти все работники подобных фабрик имеют высшее образование, но оказываются не нужны собственному государству. Зато в них нуждается итальянская индустрия моды. Книга не только обличает безжалостные практики крупных модных домов, но и ставит важные вопросы о морали и ответственности производителей

люкса. Джузеппе Иорио показывает, как в блестящих витринах итальянских бутиков отражается незавидная судьба тех, кто подвергался унижениям и несправедливости, чтобы другие могли хвастаться заветной биркой.

Содержание

Предисловие 7
Глава 1. Приднестровье 10
В поездке 10
Мафия, оружие и Prada 17
Здесь есть Armani, есть Prada, есть Moncler… 20
Глава 2. Sonoma 30
Работорговец из Бакэу 30
От плохого к худшему 44
Глава 3. Тонино, предприниматель из Бакэу 47
Симпатичный блудник 47
Конец ознакомительного фрагмента. 53

Джузеппе Иорио
Сделано в Италии?
Темная сторона моды

Giuseppe Iorio
MADE IN ITALY? IL LATO OSCURO DELLA MODA BY GIUSEPPE IORIO
© 2018 Lit Edizioni Srl Tutti i diritti riservati
© Николаев В., перевод на русский язык, 2025
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2025

* * *

Моему сыну Джованни

Оборот сектора моды класса *люкс* в Италии составляет около 90 миллиардов евро в год.

Из них 20 миллиардов приходится на 10 крупных компаний: *Moncler, Tod's, Armani, Prada, Miroglio, Max Mara, Geox, Zegna, Dolce & Gabbana, Gucci,* способных обеспечить рабочими местами более 200 тысяч итальянцев.

Однако, по оценкам экспертов, в них занято в общей сложности чуть менее 15 тысяч человек (!).

Доля кустарей, мастеров и квалифицированных рабочих

в этих компаниях незначительна, а зачастую, как в случае с *Moncler*, равна нулю.

Цепочку поставок продукции, произведенной главным образом за рубежом (лишь малая ее часть изготовлена непосредственно в Италии), к тому же зачастую нелегально или с нарушением законов, невозможно проследить, а если учесть общий оборот люксовых брендов, то количество созданных рабочих мест может доходить до миллиона. А возможно и гораздо больше.

Перемещение за границы Италии сектора производства, основанного на рукотворном *Made in Italy* с добавленной стоимостью продукции, связанной с итальянскими традициями, наносит стране неисчислимый ущерб.

В непрофессиональной среде тема моды и *Made in Italy* часто считается несерьезной, но тем не менее урон, наносимый итальянской экономике, является прямым следствием выбора, сделанного так называемыми *баронами моды.*

Предисловие

Made in Italy? – это эссе-репортаж, раскрывающее, что стоит за индустрией одежды, и в частности за индустрией люксовых брендов. В нем прямо и без обиняков говорится о том, как крупным итальянским стилистам удается получать многомиллиардные прибыли, основанные почти исключительно на граничащей с рабством эксплуатации дешевой рабочей силы в менее развитых странах; а также о том, как они сами постепенно уничтожают ценность лейбла *Made in Italy* во всем мире.

Автор много лет проработал в компаниях и транснациональных корпорациях, имеющих дело с крупными именами в итальянской моде, и из первых рук знает обо всем, что скрывается за созданием дизайнерской одежды.

Стиль изложения – непосредственный, порой ироничный, но в большей степени горький. Повествование переносит читателя в самые отдаленные уголки Восточной Европы, куда в целях экономии на рабочей силе переместили свое производство все крупные итальянские производители одежды.

Автор рассказывает о Приднестровье, непризнанном на международном уровне государстве, где производят свои коллекции *Armani, Prada, Moncler* и многие другие.

Он приводит нас в бывшую тюрьму болгарского города Сопота, теперь – убогую текстильную фабрику, где компа-

ния *Moncler* шьет свои пуховики руками рабочих, которые трудятся в ужасных санитарных условиях по 10 часов в день за 150 евро в месяц.

Он раскрывает нам поистине рабовладельческие приемы некоторых итальянских предпринимателей, таких как владелец фабрики *Sonoma*, которые ввозят в Румынию бенгальцев и сингальцев без каких-либо документов с единственной целью получения грошовой рабочей силы, заставляя их жить буквально в нескольких метрах от швейных машин.

Он наглядно объясняет нам, что в большинстве моделей одежды итальянских дизайнеров нет абсолютно ничего *Made in Italy*, и приводит данные о низком качестве дизайнерской одежды, которая продается в бутиках за сотни, а иногда и тысячи евро.

В книге рассказывается о том, как на протяжении многих лет этот недобросовестный, эксплуататорский *прагматизм* привел к потере сотен тысяч рабочих мест и практически к полному уничтожению мелкого и среднего ремесленного производства в Италии.

В некоторых главах повествование носит более *технический* характер, поскольку посвящено деталям швейной промышленности, а в других представлен внимательный взгляд на главных героев и их профессии. Сплошь неоднозначные персонажи – от жуликоватого предпринимателя-рабовладельца до коррумпированного бренд-менеджера и знаменитого дизайнера, который делает вид, что ничего не знает

о позорной стороне своего бизнеса. Каждая история раскрывает нам свое закулисье, о существовании которого многие даже не подозревают.

Короче говоря, этот текст – внимательный, критический и разочарованный взгляд на одежду *Made in Italy* и удар по касте доселе неприкасаемых итальянских модельеров.

Глава 1. Приднестровье

В поездке

Внедорожник, подпрыгивая, медленно наматывает километры по разбитой, залатанной до безобразия дороге. Ведущий машину Серджио не отрывает глаз от асфальта, стараясь объезжать многочисленные выбоины. Он хороший водитель и не выглядит уставшим, и я удивляюсь, как он отлично держится после пяти часов за рулем.

Время от времени я выглядываю в окно, за ним полумрак. На часах половина четвертого этого стылого февральского дня, и скоро темнота поглотит окружающее нас небытие. Дисплей на приборной панели показывает температуру на улице – 20 градусов ниже нуля.

Мы проезжаем через заброшенную деревню – несколько низких домиков, окруженных кучами грязного снега. На улице ни души. Перед глазами яркими пятнами проплывают огни домов. Я думаю о людях, которые здесь живут. За каждым из этих окон – семья, дети, те самые дети, каких я видел сотней километров раньше, возвращавшихся из школы, в деревне, неотличимо похожей на эту: такие же дома, такой же холод, такое же запустение.

Я понятия не имею, как называется это место, может быть,

у него даже нет названия. Уже несколько часов я не видел ни одного дорожного знака, и это невероятно приятно – ехать вот так, без каких-либо ориентиров. На мгновение возникает странное ощущение, что это путешествие никогда не закончится, что дорога будет продолжаться вечно, а дома всегда будут выглядеть одинаково, как в игре зеркал.

– Где мы? – нарушая молчание, спрашиваю я Серджио.

– Все еще Молдова, – отвечает он.

Н-да, Молдова. Все еще она.

Я устал. Казалось бы, я уже должен был привыкнуть к таким путешествиям: каждую неделю я езжу в Румынию и Болгарию и обратно. За моими плечами 300 тысяч воздушных миль в год. На машинах, которые много хуже этого внедорожника, я исколесил половину Восточной Европы вдоль и поперек. Может быть, наступает момент, когда переключатель в мозгу щелкает и внутренний голос вопит: *хватит*!

Сегодня я ужасно устал, но не потому, что после пяти часов езды по обледенелой разбитой дороге моя спина приняла форму спинки сиденья. Нет. Я устал видеть это мрачное небо, темное от сопровождающей меня тоски, я устал видеть одно и то же слишком много лет, я устал молчать.

Но я молчу. Мы с Серджио уже исчерпали аргументы в бессмысленных спорах в первый час нашей поездки, и, если бы мы заговорили сейчас, мы бы говорили о вещах, которые нам не нравятся, ни ему, ни мне. Мы бы говорили о том, что мы видим, о нищете и убогости, мимо которых мы проезжа-

ем, об этой стране, которой даже нет на карте, о несчастных людях, о контактах, которые мне предстоит завязать, и о руках, которые я должен пожимать, улыбаясь и закрывая глаза на все, что меня окружает.

Лучше уж помолчать. Лучше смотреть на вещи невидящими глазами, чтобы потом не держать ответ перед собственной совестью. До сих пор так и было. Теперь хватит.

У меня болит голова. Все как всегда: боль сжимает виски, воспламеняет мысли, раскаляет мозг.

Маленькие домики, бедные люди, и я здесь, поездка за поездкой, в поисках самых затерянных мест, в поисках очередной нищеты, с каждым разом все более глубокой. Хватит. Я хочу видеть эти вещи, хочу на этот раз смотреть убожеству и лишениям прямо в глаза, и, быть может, головная боль исчезнет.

Я думаю, что здесь, если с кем-то произойдет несчастный случай или кто-то серьезно заболеет – ему конец: в такие деревни врач не приедет, потому что даже не сможет окупить расходы на бензин. Поэтому здешние люди, если заболели, обходятся тем, что есть, или напиваются и ждут, пока болезнь сама пройдет… Если пройдет.

Я снова вижу старика, разгребающего снег на пороге пивзавода. Ему лет 70, пенсия – 20 евро в месяц, и он вынужден убирать снег, чтобы заработать на хлеб.

Я опять прохожу мимо дряхлых стариков, сидящих у дверей своих домов; мимо детей, играющих на улице; мимо жен-

щин, выходящих с фабрик; мимо пьяниц, их много, они валяются на тротуаре или бредут, шатаясь, упившись самой плохой водкой в мире.

И молодежь – молодые мужчины, неподвижно уставившиеся в пространство, руки в карманах пиджаков, свисающая с губ сигарета; девушки, совсем юные, поджидающие клиента у дверей маленьких ресторанчиков, где часто бывают иностранцы. Люди, лишенные будущего.

Мысленно я слышу их разговоры. Их болтовню на незнакомом мне языке, но, мне кажется, я понимаю все, о чем они говорят. Что на улице, что в домах разговоры одни и те же, и всегда на одну и ту же тему: как выжить. Дети задают взрослым обычные вопросы, обычные для всех детей, которые хотят все знать, а взрослые отвечают им односложно, потому что развернутых ответов у них нет. Ответов, касающихся будущего, здесь не существует.

Меня вгоняет в уныние это ощущение пустоты. Меня злит осознание того, что они понятия не имеют, как все обстоит на самом деле.

Огни деревни за окном машины исчезают, мы оставляем их позади, и голоса стихают, а потом и вовсе пропадают. Наступила ночь, и в густой темноте, которую едва прорезает свет фар, я отвлекаюсь на другие мысли.

Я думаю о том, как далеко я сейчас от дома. Я думаю о том, что Серджио продолжает ехать вперед со скоростью 40 километров в час, быстрее ехать невозможно из-за выбоин и

постоянного риска вылететь на обледеневшую часть дороги.

Если с машиной что-то случится и мы остановимся здесь, у нас будут большие проблемы, потому что за столько часов поездки мы видели на дороге лишь один легковой автомобиль и пару фур. Это место – самое бездонное *нигде*, без единого дорожного знака или простой вехи на обочине, указывающих на то, где мы находимся.

Неожиданно из темноты появляются два примитивных сооружения – справа и слева от дороги. В слабом желтом свете двух фонарей мы видим тянущуюся перед ними изгородь из колючей проволоки. Девушка в униформе и меховой шапке подходит к машине и вежливо просит нас предъявить паспорта. Она, внимательно рассматривая, листает их, затем просит нас пройти за ней в маленький домик-офис, тот, что справа.

Я дергаю Серджио за рукав и шепчу ему:

– Это что, таможня? Но мы же в Молдове!

Он качает головой и улыбается. Он говорит, чтобы я не волновался, все будет в порядке. Он хорошо знает эти места, поскольку живет здесь уже пять лет и у него, 42-летнего, здесь есть молдавская подружка, которой 19. Я интегрировался, говорит он и смеется. У него офис в центре города и нужные связи на таможне, что является обязательным условием для работы здесь. Он знаком с некоторыми политическими шишками и пользуется уважением и доверием владельцев текстильных фабрик – тех самых, ради которых я се-

годня приехал из Италии с поручением установить контакты.

– Да-да, мы на границе, – говорит он. – Они должны нас зарегистрировать, выполнить все формальности… штампы, бумажки. Это займет пять, максимум десять минут.

Ладно. Это ничто по сравнению с теми 45 минутами, которые потребовались для пересечения границы между Румынией и Молдовой. Но здесь-то что за граница?

Девушка в форме дает добро, все в порядке, нас пропускают. Мы возвращаемся на дорогу. И пересекаем границу. Но, судя по всему, мы все еще в Молдове! Серджио, не переставая улыбаться, качает головой.

Нет. Это такая граница – официальная демаркационная линия, проведенная на востоке Молдовы на всех картах.

Хотя дорога стала лучше. Более обустроенной, чистой и ухоженной. Появились фонари, освещая ее через четкие интервалы. Изменился и пейзаж, он выглядит менее пустынным. Заснеженные деревья, несколько домов.

– Ты можешь мне объяснить, что это за место? – спрашиваю я Серджио.

– Приднестровье. Мы въехали в Приднестровье, территорию за рекой Днестр.

– И что это за страна такая? Это что, шутка?

То, что это не шутка, я понял метров через 200–300 после того странного пограничного пункта, где меня зарегистрировали.

Не шутка. Я понял это по тому, что на границе, которую

мы сейчас пересекаем, стоят русские солдаты.

Мафия, оружие и Prada

Мы приехали в гостиницу. 100 долларов в день – месячная зарплата ее служащего. На парковке отеля несколько машин, в основном со швейцарскими номерами, диковинка. Да, здесь нет аэропортов… Проходя через ресторан, я слышу чей-то разговор. Я южанин и четко различаю акцент своей страны: это калабриец! Но что, черт возьми, делает человек из Калабрии за 3 тысячи километров от Джоя Тауро в таком месте? Турист? Боюсь, что ответ у меня уже есть. Я ужинаю в номере: мясо со спаржей и греческим салатом, и вскоре после этого падаю на кровать смертельно уставшим.

На следующее утро я открываю для себя город Тирасполь, столицу Приднестровья.

150 тысяч жителей, мало машин, несколько магазинов, здания в так называемом архитектурном стиле бывшего СССР, несколько высокоэтажных домов, может быть, даже без лифта; много одноэтажных, в хорошем состоянии (а мы в центре!); на площадях несколько монументальных статуй Ленина и изредка каменные Красные звезды.

На улицах много женщин за 50 в местной доперестроечной одежде, очень мало мужчин. В целом атмосфера запустения. Я дохожу до моста через Днестр и вынужден закрыть нос рукавом из-за вони, исходящей от медленно текущей мутной воды: десятилетия химических сбросов превратили

ее в открытую канализацию.

Все Приднестровье – это полоса земли шириной в среднем 20–30 километров и длиной около 250 километров, расположенная между Молдовой и Украиной. Официально этого государства не существует, оно не признано ни одной международной организацией, и ни одна страна мира не желает признавать его. Тем не менее оно есть.

Шериф – название главной компании в этой маленькой стране. Она работает на территории Приднестровья со всеми возможными и невозможными международными ответвлениями. Управляет всеми законными предприятиями, включая несколько автосалонов, сеть супермаркетов, торгующих импортными продуктами питания, абсолютно всеми автозаправочными станциями, имеет телевизионную и телефонную компании, футбольный клуб и стадион.

Стадион – очень современное сооружение, единственное новое во всем городе, стоимостью 200 миллионов долларов, построенное для местной команды – тираспольского футбольного клуба *Шериф*.

Все местные компании прямо или косвенно связаны с компанией *Шериф*, оборот которой достигает четырех миллиардов долларов в год.

Если говорить коротко, то Приднестровье – это территория в центре Европы. Люди, часто посещающие эту страну, – богатые *международные* клиенты, которые приезжают сюда *тратить* и *инвестировать*.

Большой плюс этого места – налоговое бремя здесь составляет всего восемь процентов. Учитывая экономические выгоды для тех, кто здесь признается *своим,* можно смело заниматься бизнесом.

Мой краткий рассказ об этом *райском уголке мира* для того, чтобы вы представляли, куда меня заслал мой начальник. И еще одна маленькая отсылка перед тем, как перейти к главному. Она заключается в том, что здесь очень дешевая рабочая сила. В последнее время здесь бурно развивается обрабатывающая промышленность и проявляется большой интерес к производству одежды: в последние четыре-пять лет некоторые очень престижные бренды с маркой *Made in Italy* начали размещать здесь свои предприятия.

Здесь есть Armani, есть Prada, есть Moncler…

Ну а теперь я поясню, кто я такой и что я здесь делаю.

Меня зовут Джузеппе Иорио, я технический специалист швейной промышленности и работаю на люксовые бренды.

Я курирую развитие производства и в данный момент нахожусь в Тирасполе по поручению небольшой международной компании *Ittierre*, которая создает, производит и продает оборудование для *Versace, Dolce & Gabbana, Ralph Lauren, Karl Lagerfeld, Tommy Hilfiger, Roberto Cavalli, John Galliano, Ferré, Costume National* и, наконец, последней марки класса *люкс*, которую *Ittierre* недавно *взяла на борт*, подписав с ней договор, – *Ermanno Scervino*.

Ermanno Scervino – это дорогой и перспективный дом моды, принадлежащий двум пожилым флорентийским дизайнерам Эрманно Даэлли и Тони Шервино. Он расположен в прекрасном и спокойном регионе Кьянти, всего в нескольких километрах от Флоренции. Их слова, сказанные во время интервью и определяющие их творческое кредо, я помню очень хорошо:

– Мы находимся в контакте с природой, здесь живут зайцы и щебечут птицы. Здесь нам комфортно, мы работаем над нашими коллекциями и отдыхаем, что еще нужно для творчества?

Эти слова стоит помнить, читая то, что написано дальше.

Эти два *маэстро моды* решили создать коллекцию пуховиков, которая должна быть такой же красивой и изысканной, как и они сами. Мы приобрели у них лицензию, то есть подписали договор с флорентийским домом моды на управление, производство и продажу коллекции. *Ittierre* будет периодически выплачивать этой парочке роялти, к тому же авансом.

Была лишь одна проблема. Коммерческие структуры, те самые, которые должны сбывать эти артефакты, не очень хотят принимать идею о том, что предметом роскоши следует считать то, что сделано из материалов и с использованием трудозатрат, которые, по крайней мере, адекватны.

Я хорошо помню встречу в доме моды *Ermanno Scervino*. Там присутствовали все сотрудники компании, я попросил слова и, прокашлявшись, сказал:

– Мне кажется, что стоимость пошивочных работ несколько завышена…

На это Тони Шервино развел руками и ответил с элегантной улыбкой:

– Ребята!.. Ребята, шейте где хотите, лишь бы это стоило дешево.

Принцип номер один: минимум затрат – максимум коммерческого результата.

И вот некий директор моей фирмы, от которого я завишу, решил, что нужно сэкономить средства на производстве

престижных пуховиков, а конкретно – на оплате труда. И вот я здесь. В богом забытом Приднестровье. В этом *раю*, имеющем мало общего с тихими холмами Кьянти, местом происхождения рассматриваемого продукта, который по вышеуказанным причинам, вполне вероятно, можно будет производить здесь.

В десять утра Серджио сопровождает меня на главную швейную фабрику Тирасполя и, следовательно, всего Приднестровья, *Intercentre Lux*.

Intercentre Lux буквально означает *Центр роскоши.* И на самом деле, набор услуг, предлагаемый им мошенникам *Made in Italy*, всеобъемлющ: от производства до дизайна моделей. Я не оговорился, потому что Джорджио (*Armani*), Миучча (*Prada*) и Ремо (*Ruffini-Moncler*) уже не довольствуются производством здесь продукции под своими марками, но и планируют создание и разработку дизайна на месте, ибо это удешевляет конечную стоимость изделия! Вот он – новый тренд творцов *Made in Italy*, а уж эти *творцы* – известные мастера зачинать тренды!

Серджио специализируется на контактах именно такого рода, его профессия – посредничество, в просторечии – *сводничество*, за комиссию от приднестровских предприятий. В основном он устанавливает контакты с предприятиями, производящими одежду в Италии, и по поручению заказчика ведет все дела: от поиска заказов и их размещения до пошива и сбыта продукции.

Эта фабрика производит в основном верхнюю одежду, и в нее вложен смешанный капитал, частично принадлежащий здешним мафиози, частично (надо же!) американским компаниям. Так бывает почти всегда: грязные деньги и чистый капитал сливаются в едином потоке инвестиций и в итоге уже нельзя отличить *хороших парней* от *плохих*. Главное, каждый получает свой кусок пирога.

Фабрика, на которую мы приехали, – красивое, современное шестиэтажное здание в самом центре города. На входе нас встречает вооруженный охранник и тут же, у следующей двери, еще один. Я уже воображаю себе характер владельца: должно быть, *славный малый*, любящий расставлять у каждого входа на свою швейную фабрику людей с автоматами!

За дверью нас уже ждет секретарша хозяина, которая быстро проводит нас в прекрасно оборудованную комнату, своего рода демонстрационный зал. В нем представлены все образцы продукции, выпущенной фабрикой за прошедший сезон.

Я сразу же получаю подтверждение тому, о чем Серджио рассказывал мне в телефонных разговорах, которые мы вели в течение нескольких предыдущих недель и в которых он подтвердил мне, что несколько очень известных домов моды доверяют этой фабрике производство своей продукции. На первый взгляд здесь не менее двух сотен изделий от *Armani, Prada, Moncler*: пиджаки, вечерние платья, куртки, пуховики. Каждая вещь – это лишь образец, который вос-

производится здесь в тысячах экземпляров. Объем продаж – несколько миллионов евро.

Затем секретарша устраивает для меня экскурсию по производственным помещениям фабрики. Здесь у дверей так же вооруженная охрана. Рабочие столы аккуратно выстроены в ряд, за швейными машинками – девушки в синих фартуках, работающие, мягко говоря, в бешеном темпе. Когда мы входим, ни одна из них не поднимает головы от работы.

Здесь нас встречает бригадирша, женщина лет 50: оранжевые волосы, складка постоянного недовольства посередине лба. Она приветствует нас коротким кивком головы, едва склоняя спину. Настоящая *капо*. Она одета в угольно-серые брюки и такой же пиджак.

Стрекот швейных машин мешает расслышать то, что переводит мне Серджио, но по жестам секретарши я понимаю, что она хочет показать мне другие отделы, и я говорю, что в этом нет необходимости. Я уже получил представление о высоком уровне организации труда на фабрике, когда у работниц нет возможности отойти от машинки, чтобы сходить в туалет.

В компании *Intercentre Lux* трудятся около 1200 человек, а ее владельцем является некий господин Дзернович. Фотографии, висящие на стенах его кабинета, где он запечатлен в компании бывшего сотрудника КГБ, весьма красноречивы.

Вскоре к нам присоединяется сын Дзерновича, Владислав, и приглашает нас в довольно просторную переговор-

ную комнату. Это крепко сложенный парень с трех-, четырехдневной небритой щетиной, волосами ежиком и хищным взглядом. Мы садимся вокруг стола, на нем маленькие бутылочки воды, кофе… Начинаются переговоры.

Я не взял с собой образцов, но у меня есть подробные фотографии, которые я показываю ему на экране компьютера. Он внимательно разглядывает их, затем вскидывает густые брови – в его взгляде недоумение. Я не упускаю ни одного его жеста, я хорошо знаю русских и их манеру ведения переговоров: он будет долго ходить вокруг да около, прежде чем высказать свои соображения по поводу нашего будущего сотрудничества.

И действительно, Владислав неожиданно отрывается от созерцания моей фотовыставки, делает неопределенный взмах рукой, откидывается на спинку своего кожаного кресла и начинает зажигательную речь на русском языке: от рождения компании до ритмов ее работы, от описания производственных мощностей до перечисления зарубежных партнеров. Все это я уже знаю и уже имел возможность оценить. Серджио переводит. Я уверен, что Владислав неплохо знает итальянский, но он не из тех, кто стремится расположить к себе собеседников.

Пару раз я пытаюсь перевести разговор на более конкретные темы. И тут следует серия *нет*.

У них нет свободного пространства.

У них нет времени.

Дело не в цене, просто сейчас не то время.

Может быть, в следующем сезоне.

Может быть.

Я не перебиваю. Русские всегда так себя ведут, это их манера вести переговоры.

В самом деле, на третью или четвертую мою попытку подстроиться под него он медленно поднимается с кресла и с таким лицом, как будто собирается оказать мне самую большую услугу в моей жизни, произносит волшебное слово:

– Ну, хорошо! Я согласен! Кое-что можно сделать.

Я должен прислать ему образцы, а о количестве поговорим позже.

Уверен, что и с количеством у Дзерновича проблем не будет. *Intercentre Lux* – хорошо отлаженный сборочный конвейер, а у работниц, которых я видел за швейными машинками, нет ни отпусков, ни страховок, ни перерывов, они работают по 10 часов без сверхурочных и получают зарплату 120, максимум 150 долларов в месяц. Какие проблемы могут быть у этого *славного парня* Дзерновича!

Наконец мы подошли к себестоимости продукции. Он говорит, что даст мне хорошую цену.

– Насколько хорошую? – спрашиваю я.

Он смотрит мне в глаза, колеблется с ответом, словно в этот момент делает в уме последний расчет, потом хлопает меня по руке и говорит:

– Двадцать.

Двадцать евро за штуку. То, что в Италии обошлось бы нам в 50 евро, а в Румынии – в 35, здесь мы можем произвести за 20.

Я бесстрастно смотрю на него, будто не слышал его слов. Тогда Владислав произносит, впервые за все время моего пребывания здесь по-итальянски:

– Да, в 20 евро за штуку можно уложиться.

20 евро! Меньше половины себестоимости в Италии. Это идеальная цена для тех, кто послал меня сюда. 20 евро за штуку – ниже этого опускаться некуда. И это самое главное для тех, кто рассчитывает получать большую прибыль. И никого из них не волнует, что рабочие, сидящие за машинками, не имеют никаких прав и получают мизерную зарплату. Чтобы сэкономить, они подписывают договор с Дзерновичем и ему подобными и уезжают.

Я согласно киваю и ищу глазами бумаги, которые надо подписать. Я не могу дождаться, когда выйду оттуда.

Вскоре после встречи на фабрике мы снова отправились в путь. Нам нужно попасть в Одессу, откуда у меня через несколько часов рейс в Италию.

Мы уже в машине, когда я соображаю, что девушка на ресепшене, та же самая, что была накануне, взяла с меня 100 долларов только за номер, забыв про ужин, то есть на 22 доллара меньше, чем полагалось. Я говорю об этом Серджио.

– Это их проблемы! – говорит он.

– И что они теперь будут делать? Приедут за мной в Ита-

лию из-за 22 долларов? – смеюсь я.

Мы возвращаемся в гостиницу. Руки девушки дрожат, когда она берет протянутые ей деньги. Возможно, от радости.

Между Одессой и Тирасполем чуть меньше 80 километров, а таможня всего в шести-семи километрах.

Перед тем как попасть туда, мы съезжаем на дорогу, параллельную нашей. Их разделяет несколько десятков метров грунтовой насыпи с ветхим железным забором, в котором полно больших проломов. Серджио говорит, что с той стороны дорога уже другой страны. Время от времени какая-нибудь фура или грузовик по ту сторону разрушенного забора встречается у пролома с другой фурой или грузовиком по эту сторону, и происходит обмен товарами.

– Самый крутой товар – оружие! – говорит Серджио.

– Никаких правил, – говорю я.

– Никаких правил и особых хлопот. Так здесь говорят. Мы в Восточной *Тортуге*. Новые пираты! – смеется Серджио.

Я продолжаю разглядывать границу, полную дыр, и чувствую, что у меня снова начинает болеть голова. Мне больше не хочется говорить. Скоро мы прибудем в Одессу, через некоторое время я буду дома с тяжелым грузом на душе.

До скорой встречи, Тирасполь и Приднестровье. Через месяц я снова вернусь сюда, чтобы наладить производство и довести до совершенства линию шикарнейших пуховиков.

В том, что все будет происходить очень быстро, я не сомневаюсь, судя по физиономиям Владислава Дзерновича и

капо этого *Центра роскоши* с его рабочими, гробящими здоровье за 120 долларов в месяц. Да и эти 120 долларов они получают приднестровскими рублями! Банкнотами, которые имеют только локальную ценность.

Доллары, настоящие доллары, сотни тысяч долларов, миллионы долларов. И, не в последнюю очередь, евро… Миллионы евро. Их зарабатывают дизайнеры. Наши *креативные* дизайнеры *Made in Italy*. В данном случае – в *Made nel Buco del Culo dell'Europa dell'Est* – произведенного в заднице Восточной Европы! Легко снижать себестоимость за счет несчастных людей. Мы же на *Тортуге*, не так ли? Никаких правил и особых хлопот.

Глава 2. Sonoma

Работорговец из Бакэу

Если меня спросят, существуют ли сегодня реальные формы эксплуатации труда, или, употребляя более правильное слово – рабства, то ответ безусловен – да!

Это дети, работающие на фабриках в Индии, Лаосе или Бангладеш. Это фабричные рабочие в Китае. А также, если поискать поближе, те же китайцы, которые работают в грязных подвалах на окраинах итальянских городов (например, в Прато) за жалкие гроши от местных *работодателей*, а точнее – эксплуататоров. В производстве почти всей одежды, маркированной самыми престижными брендами итальянской моды, задействованы миллионы таких рабов.

Есть кто-то, – как ни прискорбно, итальянец, поскольку мы склонны пролагать новые пути, – кто положил концепцию эксплуатации в основу научной организации фабричного труда и дешевой рабочей силы.

Есть немало тех, кто очень хорошо выполняет свою работу работорговца.

И есть те, кто с помощью современной рационализации промышленных процессов и злоупотребления понятием *дешевизна* рабочих рук создает превосходный продукт. Высо-

чайшего качества!

Здесь я использую слово *рабство* не для красного словца и не на основании догадок или слухов. Я говорю о том, что видел собственными глазами.

Мне даже не пришлось далеко ехать, чтобы найти парадоксальную и гротескную реальность, подобную той, о которой я собираюсь рассказать. Порой легко – как ни больно это говорить, но это особая форма *самоуспокоения* – заставить себя верить, что эксплуатация дешевого труда, порабощающая людей, личностей, обладающих душой и достоинством, – это явление, принадлежащее культурам, отдаленным от нас тысячами километров.

На Дальнем Востоке, в Китае например. Как он далек от нас! Трудно представить, в каких жалких условиях находятся рабочие на китайских фабриках. Если вы думаете, что только на Дальнем Востоке способны отдать человека в рабство, то вы ошибаетесь. Не надо кивать на якудзу или китайскую мафию, сонм современных работорговцев гораздо шире. Мы тоже хороши! Мы, *хорошие* итальянцы.

И среди нас есть те, кто прекрасно освоил профессию работорговца. Многочисленных доказательств их *результативной работы* в интересах различных промышленных структур предостаточно.

На их визитных карточках указаны другие профессии, часто *коммендаторе* или *предприниматель*, маскирующие их истинное занятие, – работорговлю.

Я познакомился с одним из таких *предпринимателей*, который даже удостоился внимания такого солидного еженедельного журнала, как *Panorama*. На нескольких его страницах было напечатано интервью с ним, сопровождаемое фотографиями, в котором он был представлен читателям как пример высокого уровня итальянского предпринимательства за рубежом, которым можно гордиться, как образец для подражания!

Я познакомился с деятельностью этого *образцового* человека несколько лет назад, когда работал в компании *Moncler* и от ее имени несколько раз посещал румынский город Бакэу, где обосновались многие итальянские швейные компании.

В основном это компании из Венето и Бергамо. Со временем у них с румынскими предпринимателями установились прочные и гармоничные деловые отношения, что является главным для поддержания хорошей и постоянной прибыльности для всех.

В последние годы одна из фабрик значительно расширила свои возможности, обогнав в этом конкурентов, – *Sonoma.*

Это производство, специализирующееся на пошиве спортивных курток с брендами *Armani, Prada, Moncler, Tommy Hilfiger, Benetton, Fila, North Sails, Puma, Chervò* и многих других. Объем их сбыта ошеломлял!

Головной офис (мозг) *Sonoma* располагается в провинции Бергамо, а предприятия (руки) – в Румынии, главным обра-

зом в Бакэу.

Владелец компании – 50-летний итальянец Антонелло Гамба. Больше всего в нем поражает холодный, острый взгляд. Уверенный в себе человек, с решительным, целеустремленным характером, полностью преданный культу денег, готовый на все, чтобы их заработать, и любящий хвастаться тем, что сделал себя сам, собственными руками. Когда слышишь эти его слова, в голову всегда приходит мысль: да-да, сделал себя сам, но плод работы с гнильцой!

Синьор Гамба, после того как произвел в Бакэу большую часть своей *Made in Italy*, сложил два и два и обнаружил, что стоимость рабочей силы в Румынии растет. А с переходом на евро, глобализацией и всем прочим стоимость продовольствия в румынских магазинах практически сравнялась с итальянскими. Рабочие стали отказываться работать за 230, максимум 260 евро в месяц, если только одна аренда жилья в старом здании без лифта стоила всей их зарплаты. И вот синьор Гамба начинает получать требования о повышении зарплаты.

И что же делает в этом случае этот человек, которого приводят нам в качестве образца итальянского предпринимательства? Он принимает простое, прагматичное решение.

Поскольку местные рабочие стали стоить больше, чем он намерен платить, он решает импортировать тех, что ему обойдутся ощутимо дешевле.

Именно так. Если вы импортируете товары, то почему вы

не можете импортировать и рабочую силу?

Поэтому он через посредников начинает завозить в Румынию необходимых ему работников из Китая и Бангладеш. Ибо, по его словам, в настоящее время только там можно найти людей, готовых к переезду и *желающих овладеть новой профессией и работать в этой области производства*.

Идея импорта людей работает. Бенгальцы из Бангладеш, сингальцы из Шри-Ланки и китайцы из самых дальних уголков Китая. Китай огромный, и синьор Гамба положил глаз на самые бедные и отсталые регионы, куда еще не добрался прогресс, и именно там он вербует необходимых ему рабочих.

– А что говорит румынское государство по поводу этого трафика? Что думает их правительство об этом импорте людей? – спрашиваю я.

Синьор Гамба берет меня за руку, улыбается и, слегка понизив голос, отвечает:

– Румынское государство позволяет мне это делать. Естественно, не без наличия нужных политических связей… – он удрученно разводит руками и объясняет мне обратную сторону медали своего бизнеса: – Посмотри туда.

Он указывает мне на новенький *Maserati Quattroporte Sport GTS*. Мощность 5 тысяч кубов, цена 150 тысяч евро. Он пользуется им для поездок по Румынии.

– Я был *вынужден* его купить, – говорит он. – У родственника одного из местных политиков, который владеет

несколькими автосалонами.

Да уж, на какие только жертвы не приходится идти ради процветания бизнеса!

Румынских рабочих, за многие годы сделавших ему состояние, он уже в расчет не принимает, а для бенгальцев, китайцев и сингальцев, поскольку им приходится жить здесь месяцами, а то и годами, синьор Гамба в рекордно короткие сроки организовал жилье.

– Они должны себя чувствовать здесь как дома и даже лучше, – говорит он мне.

Для начала он приобрел несколько больших промышленных ангаров и зимой разместил в них *производственные линии*, точнее, упаковочные конвейеры – конечный пункт готовой продукции.

Затем, чтобы новые работники, находящиеся вдали от дома, чувствовали себя по-настоящему комфортно, он занялся их *средой обитания*.

– Это жилые помещения, где они могут с комфортом есть, пить и спать. А также развлекаться и релаксировать в свободное время, – рассказывает мне Антонелло Гамба.

И где же он создал эти *жилые помещения*? Внутри тех самых ангаров!

Для этого ему пришлось *оптимизировать* их внутреннее пространство, потому что здесь квадратный метр даже старых ангаров что-то да стоит, поясняет он. Поэтому жилой отсек, опять же с учетом критериев оптимизации, имеет, так

сказать, *практичные* размеры. Немного квадратных метров, но их достаточно! Спальные полки в один ряд крепятся к стене всего в нескольких метрах от производственных линий. Четыре-пять метров до рабочего места, не более!

На практике эти рабочие относятся к тем немногим счастливчикам, которые могут позволить себе иметь работу всего в нескольких метрах от своего жилья, поскольку им не нужно платить за него и тратить деньги за проезд в транспорте.

– Здесь люди постоянно жалуются на то, что им приходится платить за проезд в автобусе, чтобы добраться до работы. За 250 евро в месяц они желали бы иметь фабрику под боком! – сетует менеджер другой фабрики, которая – вот бедняжка! – вынуждена до сих пор работать с румынами. – Да если бы не мы, итальянцы, эти румыны помирали бы с голоду! – добавляет она. – А они то и дело срывают поставки, потому что, когда речь заходит о том, чтобы поработать в субботу и воскресенье, большинство даже не хотят слышать об этом!

В отличие от нее синьор Гамба изобрел для своей *Sonoma* волшебную формулу, позволяющую справляться с подобными ситуациями. Сингальцы, бенгальцы, китайцы из самых отдаленных регионов мира находятся в таком отчаянном положении и так озабочены пропитанием своих семей, находящихся за добрый десяток тысяч километров от них, что согласны по два года не покидать своих ночлежек в пяти метрах от рабочего места.

Наш *образцовый предприниматель* не устает повторять:

– У моих рабочих нет проблем, по воскресеньям они даже выходят за покупками!

Выходят – в данном случае – *фигура речи*. Не знаю, по какой причине, но *формально* этих бедолаг не существует! Ни таможенная виза, ни их паспорт не дают им права передвигаться по румынской территории, и поэтому их вывозят с территории фабрики на воскресную экскурсию в микроавтобусе. Нечасто, поскольку, если не считать подобных *туристических* вылазок, рабочая неделя на *Sonoma* реально длится с понедельника до понедельника! А если выпадает срочная поставка, то смена длится 10–12 часов в день, включая и воскресенье.

Мне довелось наблюдать эту ситуацию с самого начала. Я был на фабрике в то время, когда обустраивались здания для размещения производственных линий и жилья. Все было сделано в рекордно короткие сроки. Со дня моей первой встречи с владельцем *Sonoma* в Бакэу, во время которой он устроил мне экскурсию по фабрике, где только начинались работы по обустройству, прошло несколько месяцев, и когда я снова оказался там, зрелище, представшее моим глазам, было поистине поразительным.

Идеально отлаженные производственные линии. Ряды швейных машин различных моделей в зависимости от этапа и выполняемой операции, и за каждой – выходец из Азии, мужчина или женщина, в основном женщины, если они ки-

тайцы, и мужчины, если они сингальцы, бенгальцы или индийцы.

Между рядами неустанно расхаживал начальник производственного отдела, по-моему, из Бергамо. Быстрые шаги, выставленный вперед палец, указующий: делать то или это, исправить, ускориться. И злые глаза.

Позже я узнал, что в отношении этих рабочих проводился своего рода *генетический отбор*: роль каждого определялась в соответствии с его морфологическими особенностями, позволяющими выполнять те или иные из многочисленных производственных операций.

Например, человек с длинными руками считается более подходящим для работы, главным образом, на основных типах швейных машин, поскольку, как мне объяснили, такой работник более подвижен и быстрее осваивает этот вид работы.

Другие, с более изящной формой рук, так сказать, *заточены* под работу на специализированных типах машин, например *автоматах пошива и отделки карманов.*

Третьи, морфологически более приземистые мужчины, выполняют раскройные операции. Этот этап работы требует ручных навыков, позволяющих формировать отдельные отрезки ткани для пошива тысяч и тысяч экземпляров одежды. Здесь не нужны ни длинные пальцы, ни особая ловкость, только сила и выносливость, поскольку приходится по 12 часов в день манипулировать тяжелыми электрическими реза-

ками.

Сегодня существуют современные раскройные машины, почти полностью автоматизированные, но стоят они порядка 100 тысяч евро (скромная сумма по сравнению с прибылью от раскроя), что и объясняет причину *ручной резки*.

Другими специальными машинами являются *петельные* и *клепальные*, выполняющие самые специфические операции, например прорубку и отстрочку петель. На таких машинах работают исключительно женщины благодаря ловкости движений их более тонких пальцев.

Очевидно, что машинные операции для обеспечения безопасности оператора требуют особого внимания и синхронизации движений рук и иглы, а это достигается не очень быстрым темпом работы. Здесь же, напротив, делается все, чтобы он был как можно выше.

Я сам работал на всех этих машинах и могу вас заверить, что тут нужна особая осторожность. Достаточно одного несинхронного движения, малейшего отвлечения, и в долю секунды игла вонзится вам в палец.

Но на *Sonoma* вся работа основана на скорости.

Ее рабочие, сейчас их правильнее называть *рабы*, должны постоянно подтверждать свою максимальную эффективность, ибо задержки в поставках недопустимы. *Sonoma* перегружена работой и обязательствами, именно потому требует и добивается от своих рабов максимальной скорости исполнения. Вы никогда не услышите от господина Гамбы:

– Я не могу принять ваш заказ, я завален ими по уши!

Даже при условиях жестких сроков поставки вы всегда услышите от него:

– Да, конечно, мы это сделаем!

Румынские рабочие, помимо того, что требуют повышения зарплаты на те самые 30–40 евро и регулярного восьмичасового рабочего дня, еще и медлительны. Индокитайцы, напротив, очень быстры. И покладисты. Во всяком случае, при навязанном им безумном ритме работы, если кто-то из них пробивает руку иглой, его мгновенно заменяют, без выплат на лечение и другой помощи.

Антонелло Гамба в интервью журналу *Panorama* сказал, что в прошлом он испытывал большие трудности из-за того, что не мог найти нужный персонал в Румынии. Естественно, на своих условиях! Он давал объявления в газеты, но никто не приходил. Более того, за пять лет он потерял 3600 сотрудников.

– И тем не менее я не захотел перевести производство в Китай, как это делают многие, – заявил синьор Гамба, желая выдать этот факт за персональную защиту интересов *Made in Italy*.

Это было бы смешно, если бы не было трагично.

Sonoma работает на самые крупные и известные бренды *Made in Italy*, которые из коммерческих соображений чаще всего стараются не афишировать этой связи, поскольку их клиенты (в основном бутики класса *люкс*) неохотно согла-

шаются на продукцию *Made in China*. Поэтому они стараются размещать свои заказы в Европе и/или в соседних, как правило, менее развитых регионах, таких как Армения (где у *Sonoma* тоже есть фабрики), Азербайджан, Украина, Беларусь. Благодаря *гениальной* идее импортировать китайских рабочих, в результате чего затраты становятся даже ниже, чем в самом Китае, продукция производится руками тех же китайцев, но это не *Made in China*!

Больше всего меня возмущает тот факт, что все эти предприниматели-рабовладельцы еще и желают выдать свои злодеяния за нечто позитивное! Тот же Антонелло Гамба, несмотря на нечеловеческие условия труда его китайских рабочих в Румынии, утверждает, что платит квалифицированным рабочим *достойные* 220 евро в месяц, что в четыре раза больше *общепринятой* зарплаты. Какой благодетель!

Я спрашиваю его: почему он не повышает зарплату своим румынским сотрудникам, чтобы удержать их на фабрике? Ведь в результате они в поисках лучшей доли разъезжаются по Европе, в то время как могли бы зарабатывать достаточно у себя дома и жить нормальной семейной жизнью.

Не потому ли, что продолжает принимать заказы от основных брендов *итальянской системы моды* по бросовым ценам?

Почему он не скажет тем, кто приезжает сюда с заказами, что трудозатраты сборки одного пиджака, который они продают за 1000 евро, составляют как минимум 50 евро, а не 15

и не 20, которые намерены платить менеджеры по производству, сами получающие огромные зарплаты?

Почему продолжает подписывать контракты на выполнение работ ниже себестоимости? И когда он не может сделать это в Румынии, потому что даже в Бакэу рабочий *слишком дорог*, он за счет заказчика (*Moncler, Dainese, Blauer* и т. д.) везет ее на Мадагаскар, на фабрику *Emile* (которую я хорошо знаю) в Антананариву – третий по уровню бедности город в мире, где рабочий стоит 30 долларов в месяц, где страх смерти от голода хорошо читается в глазах детей, которые чудом уворачиваются от носящихся по улицам дорогих внедорожников и которые, чтобы унять голодную боль в желудке, едят клей, а осиротев, уходят жить в грязные мусорные баки размером пять метров на три, где им иногда посчастливится отыскать среди мусора что-нибудь съестное!

Почему он выставляет себя защитником *Made in Italy*, а не остановит падение лейбла на дно и не объяснит дизайнерам, что если они хотят качества, то должны платить за него реальную цену? И может быть, если такое вдруг случится, он сможет вернуться в Италию.

Но нет. Синьор Гамба бессовестный и беспринципный человек, для которого главное – нажива. Я был свидетелем того, как он позвонил одному из своих доверенных людей и распорядился:

– Завтра ты летишь на Шри-Ланку, привезешь мне 50 мужиков и 50 баб!

Мужиков и баб, будто речь шла о товаре.

Я видел, как он расхаживал посреди рядов со швейными машинами и бросал конфеты сидевшим за ними сингальским работницам. Именно *бросал*, а не *угощал*. Что, черт возьми, у этого парня вместо души? Дух Тутанхамона? Тот Тутанхамон, как и все египетские фараоны, знал толк в промышленной организации труда и цену рабочим рукам!

Этому удается шить дешевую одежду для стилистов *Made in Italy*. Тот фараон строил пирамиды с помощью рабов и хотя бы оставил потомкам что-то великое, а что оставит этот? Фирменные трусы?

От плохого к худшему

Криминальная фабрика *Sonoma*, о которой я рассказывал выше, до сих пор существует. Хотя в последнее время, как это периодически случается… она обанкротилась.

Как мне сказали, она банкротится каждые два-три года. Назову вам причину подобных ее неприятностей: низкая себестоимость продукции. Стилисты или кто-то за них постоянно снижают цену заказа, а предприниматель с этим соглашается и прибегает к новым ухищрениям. Он завозит сотни *рабочих*, а по сути *рабов,* с Дальнего Востока, эксплуатирует их в промышленных масштабах и в конце концов разоряется. Но у него нет проблем.

В Румынии такой человек, как Антонелло Гамба, имеет множество *нужных* знакомств, важных в политическом и коммерческом плане. И карусель начинает крутиться вновь. Открывается еще один завод, который, как и предыдущий, тоже будет называться *Sonoma*.

Но и это еще не все. Поскольку нет предела худшему, всегда найдется место для еще *чуть-чуть* хуже. Справедливости ради надо сказать, что Гамба не одинок в этой авантюрной роли предпринимателя-рабовладельца. Просто он сделал все это первым и, очевидно, лучше других. В промышленных масштабах, будучи человеком, склонным делать все по-крупному и заглядывать далеко вперед.

Примерно в 110 километрах к югу от Бакэу, в полутора часах езды, находится *веселый* городок Фогсани, похожий на него, только чуть поменьше. Та же застройка и тот же *образ жизни*.

В Фогсани находится фабрика *Incom-Vranco*, производящая в основном одежду итальянских марок. На ней трудится около 800 работников.

Здесь я познакомился с Вальтером Кунджи, маленьким человечком с тосканским акцентом, который отвечает за производство мужских линий *Valentino, Prada, Armani* и *Ferragamo*. Он тоже нанял *горсточку* рабочих из Бангладеш и привез их в Фогсани.

– Мы их тепло приняли и даже предоставили им квартиры, – говорит он.

Спасибо хоть не заставил спать рядом со швейными машинами.

– Мы их хорошо кормим…

Как только слышишь подобное, начинаешь подозревать, что тут что-то неладно. Потому что, несмотря ни на что, эти *душевные* бизнесмены всегда желают выглядеть добрыми самаритянами.

– Представь себе, они даже Рамадан соблюдают! – всплескивает он руками.

Надо же! А вы что думали, что если мусульмане приехали к вам за тридевять земель работать за небольшие деньги, то у них нет священного права чувствовать себя в мире со своим

Небесным Отцом?

– Как ты думаешь, – спрашивает он, – они будут устраивать забастовки, если им придет в голову, что мы даем им недостаточно еды?

Но если человек едет на работу за 10 тысяч километров от дома и высказывает претензии по поводу того, что ты плохо его кормишь, то это характеризует тебя не с лучшей стороны. Поскольку ты обязался хотя бы это делать хорошо в обмен на то, что платишь ему гораздо меньше, чем местной рабочей силе. А пытаться экономить еще и на еде – это уже свинство!

– Я вынужден был сделать все прививки. Ведь я постоянно с ними общаюсь! – морщится он.

Ах как они тебе противны! Кто ты такой?

– Да что я тебе рассказываю! Ты все знаешь лучше меня, – заключает он. – Видишь, на что приходится идти, чтобы произвести дешевый пиджак от Валентино!

Глава 3. Тонино, предприниматель из Бакэу

Симпатичный блудник

Точнее, Тонино – предприниматель из Абруццо, а в Бакэу у него фабрика, где работает около сотни человек. Все они румыны. Азиатов он принципиально не берет на работу, даже если они стоят дешевле, и при каждой нашей встрече, поскольку он склонен постоянно повторять одно и то же, он излагает мне свою *теорию*.

– Когда я разговариваю с человеком, я хочу видеть, что написано у него на лице, – говорит он. – Я не люблю желтых, они все некрасивые и по их лицам не прочтешь, о чем они думают.

Это коренастый мужчина лет шестидесяти с большой родинкой на носу, которая делает его немного забавным и, как следствие, симпатичным. Он приехал за мной в гостиницу на своей спортивной машине, черном *Porsche Cayman*. Я сажусь в нее, откидываюсь на спинку кресла, готовый в десятый раз выслушать все его истории и *теории*. Мы знакомы уже более десяти лет, но каждый раз при встрече со мной он, как заезженная пластинка, начинает все излагать заново.

20 лет назад Тонино был никем, человеком, перепробовавшим в Италии сотню профессий и не добившимся успеха ни в одной. В 40 лет, с семьей на руках, он перебивался с хлеба на воду, не имея ни гроша в кармане.

Однажды они с другом наскребли денег на бензин и отправились в Румынию. В этой точке рассказа он всегда слегка тычет меня локтем в ребро.

– За *телками*, – говорит он и подмигивает.

И здесь наступает переломный момент в его судьбе. Он встречает бизнесмена, который знакомит его с положением дел в текстильной промышленности, и Тонино некоторое время выступает в роли посредника в контактах с итальянцами. Благодаря небольшим сбережениям, ряду теневых сделок, нескольким торговым махинациям и *откатам* ему удается сколотить капитал, достаточный для покупки собственных ангаров и оборудования.

Сегодня он одет как подросток: поло с поднятым воротником, модные джинсы, на ногах разноцветные *Tod's*. Свои седые волосы он красит в чернильно-черный цвет, который выглядит так, словно его нанесли широкими мазками. У него несколько пристрастий: женщины, спортивные автомобили и вкусная еда. На родину, к своей семье в Италию, он приезжает лишь на пару дней раз в два месяца, чтобы показать жене и детям, что он жив и что еще не время думать о завещании.

– Я оставляю им конверт с восемью-девятью тысячами ев-

ро, им надо же на что-то жить! – смеется он. – А что поделать? Моей жене 45, хотелось бы, чтобы не старела, но жены хуже йогурта: срок годности истекает еще быстрее.

Еще один легкий толчок в мое ребро:

– Хочешь завести девчонку из местных?

На протяжении всего пути от гостиницы до фабрики он каждые пять секунд указывает мне на маленькие двери, маленькие каналы, ведущие к полуразрушенным домам и магазинам с полуопущенными жалюзи. Я уже наизусть знаю эту *песню*.

– Здесь делают простой массаж, здесь – эротический, а на этой стороне – любой, только плати!

Он знает все злачные места.

Когда он окончательно исчерпывает тему *телки*, то переходит к теме *еда* – другой своей большой страсти. Он знает все рестораны в радиусе 100 километров и все рецепты блюд, которые там готовят. Однажды он открыл свой собственный ресторан, просто для того, чтобы, как он говорит, добавить немного к своему капиталу и удовлетворять свои гастрономические прихоти.

Но дело не только в этом. Просто у него столько денег, что он не знает, что с ними делать. И, устав от румынской кухни, он открыл ресторан *Il paesano*, где еда была просто божественной. Как истинный житель Абруццо, он трепетно относился к приготовлению пищи и постоянно доставлял из родного городка свежие местные продукты: кроликов, бара-

нину и ветчину самого высокого качества. Я помню, как ел у него *amatriciana*, это была сказка из *Тысячи и одной ночи*.

Перед рестораном на парковке часто можно было встретить *Maserati* Гамбы, который, учитывая качество кухни, всегда ездил туда обедать вместе со всей группой *предпринимателей*… с ним был даже один родом из Салерно, моего города, у него сейчас здесь, в Бакэу, своя прекрасная фабрика.

– Потом ресторан мне надоел, – говорит Тонино. – Требует слишком много сил и времени. Лучше уж шлюхи!

Он громко смеется, переключает передачу, и *Porsche* прыгает вперед.

– Я продал его Антонелло Гамбе, ему нравятся китайцы, и когда ему тоже надоело быть привязанным к кухне, он перепродал его китайцу из Бакэу!

Теперь *Il paesano* – это китайский ресторан, где готовят блюда итальянской кухни. Еще один пример *Made in Italy* на китайский лад.

Мы приезжаем на фабрику и вместе с ее замечательным директором, которую я знаю уже много лет, беседуем, стоя рядом со швейными машинами, рассматриваем товар, знакомимся с графиком поставки. Несмотря на сильный шум в цеху, Тонино не любит торчать в офисе, он предпочитает быть среди рабочих, в контакте с ними, и когда он здесь, он бродит между рядами с машинами, не останавливаясь ни на минуту. Чтобы показать ему новую модель, заказ на которую мы хотели бы разместить, или образец ткани, мне приходит-

ся чуть ли не бежать за ним.

Внезапно он останавливается, засовывает большие пальцы рук за пояс и обводит свою маленькую фабрику взглядом, исполненным удивления, как будто до сих пор не верит в то, что ему удалось достичь.

– Слышишь, как стрекочут машинки? – спрашивает он меня. – Как быстро, не правда ли? Ты посмотри, как здорово работают мои девочки!

Темп, мягко говоря, бешеный.

– А ты знаешь, что у моих работниц есть одна замечательная особенность?

– Какая?

– Они никогда не болеют!

– В смысле, они все такие здоровые?

– Нет, дружище, в том смысле, что если кто-то из них заболевает, я ее увольняю, – смеется он.

– А как тебе это удается? Они тебе это разрешают?

Тонино не скрывает удовлетворение от того, что он собирается мне поведать.

– На этот счет у меня своя система, – говорит он. – Пару месяцев назад одна из моих швей попросила больничный на три дня.

– А ты?

– А что я?.. Я дал ей эти три дня, но как только она вернулась, я поменял ей работу. Я сказал ей, что она больше не будет сидеть за машинкой, а будет бухгалтером.

– Так даже лучше!

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.