

Сергей Марковский

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ЭКВИВАЛЕНТ



Сергей Марковский

Отечественный эквивалент

<https://litres.ru/74077321>

SelfPub; 2026

Аннотация

Менеджер по продажам Олег Прорывов остаётся без работы в момент, когда рынок захватывает волна импортозамещения. Вместе с командой циников и авантюристов он регистрирует компанию и начинает борьбу за государственные субсидии. Их оружие - не станки и технологии, а филологический гений, безупречное знание бюрократического языка и секреты чиновничьей кухни. Это ироничная, сатирическая и удивительно жизненная история о том, как трое авантюристов, следуя всем правилам игры, едва не сломали систему... и в том, кто на самом деле оказался главным игроком.

Содержание

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. БУМАЖНЫЙ ФУНДАМЕНТ.	4
Конец ознакомительного фрагмента.	83

Сергей Марковский

Отечественный эквивалент

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ.

БУМАЖНЫЙ ФУНДАМЕНТ.

Глава первая. О ПОЛЬЗЕ ХОРОШЕГО СЛУХА.

Вот представьте себе ситуацию. Вы работаете пекарем. Вы печёте прекрасный хлеб, молва о котором идёт далеко за пределы вашего города, деревни, посёлка сельского типа, индейской резервации или где ещё там вы живёте. Вы продаёте свои калачи и булки, и очередь на них расписана на недели, а иногда даже на месяцы вперёд. Одни машины подвозят вам зерно, другие развозят горячие булки заказчикам.

И тут в один прекрасный день ваш поставщик – серьёзный Фермер с заглавной буквы «Ф» говорит: «Я не буду больше поставлять тебе зерно, потому что ты в футболе болеешь за «Спартак», а я за «Динамо». И друзьям своим посоветую зерна тебе не давать, и булки твои не покупать».

Вы пожимаете плечами, и продолжаете печь на старых запасах муки. Но запасы эти заканчиваются, а покупатели требуют свои калачи и булки, к которым привыкли. Они сперва обивают ваш порог в ожидании хлеба и зрелищ, но в ито-

ге идут в ближайшую «Пятёрочку» и покупают стандартный нарезной батон.

Фермер, которому некому теперь продавать излишки зерна, уже и сам не рад: соседи готовы брать его отборную пшеницу только на корм свиньям, потому что печь хлеб они не умеют. Да и вообще такой хлеб кроме вас печь не умеет никто. Но Фермер принципиален – за «Динамо» болели его дед и отец, и негоже ему семейные традиции нарушать, продавая продукцию в стан футбольного врага.

Вы ещё раз пожимаете плечами и идёте к другому поставщику – тоже фермеру, но уже с маленькой буквы. И тот рад бы вам помочь, но выращивает он не пшеницу, а овёс. Вы пытаетесь делать овсяные калачи и булки, но они уступают пшеничным, как старая телега уступает новому автомобилю. Вы переходите на печенье, но его и так полно в магазинах, и покупают его неохотно. Вам кое-как удаётся сводить концы с концами, но пристрастий своих вы не меняете – в конце концов, «Спартак» был и остаётся чемпионом, и никакие аграрии принципов ваших не изменят.

Что в итоге? Вы потеряли поставщика, Фермер потерял покупателя, потребители лишались товара, рынок сжался, и все вынуждены довольствоваться сомнительным замещением.

Так размышлял Олег Юрьевич Прорывов, в недавнем прошлом старший менеджер по продажам солидной крупной компании, стоя в очереди за импортозамещённым сы-

ром. На улице был вечер пятницы и конец апреля, сограждане старались запастись продуктами на длинные выходные, кто-то закупался перед поездкой на дачу, поэтому очередь была большой.

Ещё совсем недавно Олег считал себя успешным человеком, а свою жизнь удавшейся. Компания «Оптом и в Розницу», в которой он трудился, была не просто крупнейшим торговым монстром родного Пролетайска и Пролетайской области, но входила в пятёрку региональных сбытовых компаний, торгующих импортным товаром, в масштабах страны, по крайней мере, её европейской части. Негласным девизом фирмы было «Мы продадим родную мать, если вы предложите цену». Цену, правда, никто не предлагал, поэтому сироты в рядах продавцов встречались нечасто.

Олег Юрьевич в компании был именно тем, что громко называется «человек на своём месте». Он был продавцом от Бога. Как минимум от бога Гермеса, Меркурия или даже богини Лакшми, которая отвечает за торговлю у дружественных индусов.

Уже в детстве маленький Олег умел торговаться. Он делал это по любому поводу – с родителями, когда нужно было ложиться спать, с воспитателями в детском саду, когда те требовали убирать игрушки, с другими детьми вообще по любому поводу. Причём изо всех своих сделок он извлекал выгоду.

Он менялся с ребятами во дворе красивыми фантиками

на настоящие перочинные ножики или заграничные шариковые ручки, убеждая наивных «покупателей» в исключительной ценности предлагаемого им товара. Чуть позже в школе он добывал домашние задания у отличников, и перепродавал их троечникам. Он вырезал цветные картинки из маминых старых модных журналов, и продавал их одноклассникам как «эксклюзивные фото из Парижа».

В восьмом классе Олег помог учителю труда, старому пропойце Леониду Петровичу, продать токарный станок, предназначенный для обучения школьников ремеслу. На уроки труда всё равно никто не ходил, а станок с удовольствием купил архангельский краеведческий музей, руководитель которого навещал в Пролетайске свою тещу, однажды ошибся дверью, и зашёл в гости к отцу Олега.

В институте торговли Олег проучился всего один год. Он быстро понял, что к чему, вышел на нужных людей и просто купил себе диплом, обменяв его на партию «умных немецких шариковых ручек «Ностальжи-пилот». Ручки были, действительно, немецкими, но самыми обычными, завалившись на складах ещё со времён, когда Германий было две. Олег тогда просто наклеил на старые коробки новые броские наклейки, текст на которых сообщал, что данные ручки «воспитывают почерк и дисциплину» и призывал «писать как Штирлиц».

Каким образом Олегу удалось избежать службы в армии, он никому не рассказывал, поговаривали что-то не то о по-

ставках дешёвого обмундирования, не то о стройматериалах для дачи, но факт остаётся фактом – жить в казарме талантливому продавцу не довелось.

Получив диплом с курьерской доставкой, Олег ринулся в мир купли-продажи как ныряльщик за жемчугом в воды Персидского залива. Он продавал то, за что не брались другие. Обладая блестящим даром убеждения и нулевыми техническими знаниями, он с одинаковым успехом мог продавать шнурки для валенок в Африку, обогащённый уран в Ватикан и шапочки для плавания в администрацию Новгородской области. Для обоснования нужности и создания «красивой упаковки» любого товара он был готов создавать такую наукообразную абракадабру, в которую хотелось верить не меньше, чем в таблицу умножения или второй закон Ньютона.

Ещё на заре своей карьеры Олег сделал для себя одно важное открытие – соотечественники любят иностранное. Даже простая питьевая вода будет продаваться в два раза дороже, если на этикетке будет написано «разлито из глубоких скважин Бургундии», что уж тут говорить об одежде или бытовой технике. Поэтому с самого начала Олег выбрал для себя импорт. Он выучил все основные европейские языки до уровня чтения этикеток и ценников, даже знал несколько китайских иероглифов, включая те, что предлагали «использовать до указанной даты» и «в случае пожара выдвить стекло». Он не искал лёгких путей, торгуя немецкими авто-

мобилями или японскими телевизорами – это казалось ему слишком простым. Открыв для себя простую истину, что все самые известные бренды делаются на фабриках в Шанхае, пусть даже потом они называются «мерседесами» и «айфонами», циничный и обаятельный Олег занимался настоящим искусством. Он продавал западные инновационные модели и товары, принося своим работодателям баснословные прибыли. Его девизом всегда было «если нельзя сделать, можно сделать вид, а качественный вид всегда можно продать».

Он продавал войлочные тапки ивановской текстильной фабрики как «японские тапочки «Самурайский покой», гарантирующие покупателю секрет долголетия самураев за счёт наполнения энергией вулкана Фудзи и рисовой соломы, обещая «массаж акупунктурных точек» и «нейтрализацию стресса мегаполиса».

Он реализовал несколько сотен мешков «эко-соли «Морская слеза Цюриха», вручную собранной и очищенной монахами-траппистами, несмотря на то, что никакого моря в Цюрихе никогда не было, а саму соль, по факту поваренную марки «Экстра» сделали в Славянске-на-Кубани местные работники, в большинстве своём атеисты.

С наступлением в стране временных экономических трудностей Олег организовал продажу крупным работодателям региона в качестве социального пакета при задержках зарплаты «антикризисного шоколада «Стабильность» из Бельгии» – дешёвых шоколадных батончиков польского произ-

водства с истекшим сроком годности, подкрепив продажу «исследованиями удовлетворённости потребителей».

Жизнь казалась Олегу удавшейся. В свои тридцать пять он выглядел отлично: чуть выше среднего роста, развитая, но не перекачанная мускулатура говорила о разумной дружбе со спортом, открытое лицо располагало к общению, улыбка вызывала доверие, короткие светлые волосы отлично скрывали первые намёки на седину.

Олег так ни разу и не был женат, довольствуясь мимолётными романами, и не обременяя себя лишними обязательствами. Он не рвался в Москву, как многие его товарищи, считая, что большие дела отлично можно делать и в родном Пролетайске – поближе к потребителю и подальше от Генеральной прокуратуры. Уверовав в свой гений, он не делал никаких финансовых запасов, но жил на полную катушку – обедал в дорогих ресторанах, ездил исключительно на такси бизнес-класса и одевался в прекрасные английские костюмы, пошитые специально на него. Небольшая, но уютная квартира была обставлена всем необходимым. Олег просто жил, наслаждаясь текущим моментом. Так продолжалось годы, пока не пришли они – западные санкции.

Сначала пропала туалетная бумага со смываемой втулкой. Согражданам, привыкшим, по использованию 54-метрового рулона, отправлять втулку туда же, куда ушло содержимое самого рулона, пришлось по старинке бросать её в мусорное ведро, откуда она с укором смотрела на своего хозяина до

убытия в последний путь по неприглядному мусоропроводу.

Затем последовательно с рынка стали уходить европейские автомобили, американские телефоны, японская техника и брендовая одежда различных производителей, Фастфуд держался дольше многих, но и на привычных закусочных вскоре появились вывески на родном языке. Новые продавцы обещали, что в качестве отечественных товаров ничего не изменилось, но покупатели относились к таким заявлениям скептически, предпочитая изучать казахский язык, чтобы читать этикетки той же «кока-колы», поступающей по параллельному импорту. Китайские автомобили заколесили по просторам Родины, обгоняя и подрезая своих менее удачливых немецких и корейских собратьев, оставшихся без гарантийного техобслуживания. Импортозамещённый сыр напоминал иностранный пармезан разве что цветом, на этом совпадения заканчивались.

В очереди за таким сыром Олег Прорывов сегодня и стоял. Его компания «Оптом и в розницу», специализировавшаяся исключительно на импортных поставках, какое-то время держалась на плаву, продавая старые запасы, но две недели назад Олег получил уведомление об увольнении по сокращению штатов. Компания готовилась к закрытию, владельцы решили переквалифицироваться на добычу полезных ископаемых. Олег в добыче ничего не понимал, а брать с собой пусть даже очень хорошего продавца с сохранением его немаленькой зарплаты руководству было дорого. Деньги

у Олега ещё оставались, и он мог позволить себе спокойно обдумать ситуацию в поисках новой идеи. Но вот уже две недели эта идея никак не приходила.

Он через плечо посмотрел на очередь, стоящую за его спиной. Она уходила до самых дверей магазина, как во времена дефицита, которые он помнил из своего дальнего детства. В очереди были самые разные люди – домохозяйки с макияжем, наброшенном на скорую руку, мужа, беспомощно разглядывающие списки, которыми снабдили их хозяйственные жёны, пенсионерки с их вечными сумками на колёсиках, скрупулёзно считающие монетки в старческих сухих ладонях. Олег отметил для себя, что почти всех стоявших объединяло одно: лица участников выглядели устало, в глазах замечалось чувство неопределённости, граничащее с тревогой.

Он посмотрел на часть очереди, стоящую впереди. И тут, неожиданно для себя через четыре человека перед собой он обнаружил знакомые лица. В очереди стояли Тигран Казарян и Артём Белкин. Казарян был его коллегой – они работали вместе в компании «Оптом и в розницу», только Тигран занимался бытовой техникой, а Олег – специальными проектами. Белкин же работал на компанию-конкурента, и трудился над развитием розничных сетей по продаже импортного ширпотреба. Оба они – и шумный Тигран, и спокойный Артём теперь остались без работы, конкуренции между ними больше не было, и разговаривали они как товарищи по

общему несчастью. Олег отвернулся, чтобы не быть признанным, но наострил уши, в надежде услышать что-то интересное для себя. Тигран по привычке говорил громко, к ответам Артёма приходилось прислушиваться. К счастью Олег обладал отличным слухом.

- Они там совсем зажрались в этом Бюро! – разгорячено говорил Казарян, видимо, продолжая начатое ранее обсуждение. – Им просто деньги девать некуда!

- Ну, а что ты хочешь? – возразил Белкин. – Корпорация государственная, и обеспечение, получается, соответствующее. Ведь их цель – финансировать «прорывные отечественные аналоги» всего – от микрочипов, до зубной пасты. И бюджет, думаю, триллионный, не меньше.

- Нет, ну ты прикинь, – продолжал Тигран. – Там просто золотая лихорадка. Клондайк и Эльдorado в Пролетайске. Джек Лондон беспокойно ворочается в могиле на своём калифорнийском кладбище. Они заявки принимают десятками, если не сотнями. Вот мы с тобой сейчас за сыром стоим, а один мой земляк из местных подал в Бюро документы на «отечественный сыроочиститель «Аура», чтобы французский аналог заместить. Якобы это «новая технология очистки пространства от негативных вибраций, используемая тувинскими шаманами». А там всего лишь обычный китайский озонатор воздуха, этикетки только в подвале переклеили. Пятьдесят миллионов запросил, и что ты думаешь – приняли его заявку!

- Ну да, приняли, – скептически ответил Артём. – И финансирование выделили? Ты хочешь сказать, он самого Свиштоплясова прошёл?

- Нет, – честно признался Тигран. – Финансирование не выделили. Свиштоплясов как раз и зарубил. К оформлению документов придрался, обоснование, видите ли, не убедительно, не «отражает текущей увязки с социально-экономическими процессами в государстве в рамках стратегических инициатив по импортозамещению и поручений руководства страны по развитию отечественного производства».

- Вот видишь, – удовлетворённо ответил Артём.

- Так сегодня не выделили, завтра выделяют. Ну, хорошо, не по этой заявке, так по другой. Обязательно найдётся тот, кто всё грамотно составит и деньги получит. Ведь сам факт, что по таким бредовым идеям заявки принимают, говорит о том, что это возможно. Возможно, понимаешь! Я бы сам занялся, но земляки меня пригласили в Москву, буду там казахские стиральные машины продавать. О, а вот и наша очередь.

В этот момент очередь Тиграна, действительно, подошла, он купил четыреста грамм сыра «Патриотический», через пару минут к нему присоединился Белкин, и коллеги-конкуренты покинули магазин со своими покупками.

Олег лихорадочно размышлял. Конечно, он понял, о чём говорили его знакомые. Бюро, о котором рассказывал Тигран, было государственной корпорацией, отвечающей за реализацию программы импортозамещения в Пролетайской об-

ласти. Многие компании, а также средние и малые предприниматели подавали туда заявки на финансирование своих проектов, которые должны были явить собой достойную замену майбахам, армани и прочей кока-коле. Корпорация полностью называлась «Бюро Рационализации, Единой Диагностики и Модернизации», что в деловых кругах вызывало ироничный смех, поскольку сокращённая аббревиатура звучала как «БРЕДиМ».

Прорывов напрямую с Корпорацией не сталкивался, её представительство появилось в Пролетайске несколько месяцев назад, сам же Олег остался без работы всего две недели назад, раньше же встречаться с Бюро ему не приходилось. Конечно, не знал Олег и никакого «Свистоплясова», о котором упоминали товарищи. Он понял лишь, что это был какой-то бюрократ-формалист, от которого зависело решение о выделении финансирования на тот или иной проект.

Бюрократия Олега никогда не пугала. По роду деятельности ему не раз приходилось сталкиваться с чиновниками от торговли самого разного уровня. Он знал, как с ними общаться, понимал их язык, видел их слабые и сильные стороны, в самой же бюрократии он видел не врага, а поле для игры, правила которой ему хорошо известны.

Он даже не заметил, как на автомате купил сыр, который уже перестал быть ему интересен. Теперь его интересовала новая тема. Сами того не подозревая, коллеги-конкуренты дали Олегу то, что он искал последнее время – идею. Уже в

очереди в его голове что-то щёлкнуло, и по спине пробежали мурашки, как было с ним всегда, когда намечалась крупная выгодная сделка. Теперь у Олега Юрьевича Прорывова была тема, которую следовало хорошо обдумать и реализовать.

Глава вторая. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ.

В далёком 1935 году тогдашний отец народов сказал, что кадры решают всё. И говорил он не про кино и фотографию, а про работающих людей. В те времена словом «кадры» обозначали списочный состав квалифицированных работников различных предприятий и учреждений. Этот списочный состав тогда всё и решал. Решает и сейчас, если не всё, то многое.

Например, вы задумали заняться добычей нефти – уважаемое и прибыльное дело. У вас есть образование и навыки в этом деле, приобретённые по случаю. Ясное дело, одному вам много нефти не добыть. Нужны геологи, бурильщики, операторы, обслуживающий персонал, а иногда даже специалисты по гидроразрыву пласта. Но в вашем окружении одни лишь хлеборобы и животноводы – вот такой у вас сельскохозяйственный регион, нефти в котором не было никогда.

В этой ситуации для развития дела у вас имеется два варианта. Первый – направить комбайнёров бурить разведочные и эксплуатационные скважины, а свиноводам поручить геологию. До гидроразрыва пласта в этом случае может даже не дойти.

Второй вариант – вы отправляетесь на рынки труда в со-

седние регионы, и ищите там нужных специалистов. Скорее всего, они обойдутся вам дороже, но вероятность того, что вы добудете нефть, при этом будет выше, чем повышение вашей компанией надоев крупного рогатого скота.

Значение набора правильных людей для своего проекта Олег не недооценивал. Он не знал ещё, каким будет сам этот проект, но это представлялось ему вторичным. Сейчас главным было собрать минимальную команду для реализации идеи. В том же, что его команда эту идею родит, он не сомневался.

Для подачи заявки требовалась легализация, то есть создание какого-то юридического лица. Олег подозревал, что если он придёт с улицы просто так, денег ему, скорее всего, не дадут. Фирм он раньше никогда не создавал, но точно знал, что для регистрации любого предприятия нужны как минимум генеральный директор и главный бухгалтер. С поисками генерального директора вопросов не возникало, – эту должность Олег Прорывов решил сохранить за собой, – а вот о главном бухгалтере следовало подумать. Неплохо бы также иметь специалиста, который будет заниматься непосредственно работой.

Самую главную работу он видел в составлении заявок, обоснований и многочисленных отчётов, красиво, и главное, идеологически верно презентующих инновационные прорывы в импортозамещении, которые предполагалось направлять в БРЕДиМ в обмен на деньги. Это обязательно должен

быть надёжный человек, хорошо владеющий письменным языком, причём как литературным, так и канцелярским. На ум Олегу приходил только один человек – Люба Словобудова.

Любовь Николаевна Словобудова когда-то была одноклассницей Олега. Её фамилия была настоящей, а никаким не литературным псевдонимом, как могли подумать те, кто хоть раз встречался с её «творчеством».

Ещё в школе Люба писала блестящие сочинения, не говоря уже про изложения и диктанты. Она прекрасно владела родным языком, ни разу в жизни не допустила ни одной синтаксической, ни тем более орфографической ошибки, и понимала разницу между ними.

Однажды она случайно вместо домашнего задания сдала строгой литераторше свой конспект по ботанике. Учительница же весь следующий урок восторженно хвалила Любочкино творение на тему «Образ огурца в русской литературе», называя его глубоко метафоричным.

Будучи натурой деятельной и энергичной, в четвёртом или пятом классе Люба организовала подпольный литературный кружок «Серебряное перо», где за бутерброды с докторской колбасой писала одноклассникам сочинения. Олег Прорывов тогда оценил талант одноклассницы, быстро почувствовал возможную выгоду и поставил дело на поток, продавая качественные литературные работы уже в другие классы и за деньги. Учителя русского и литературы, которых было двое

на всю школу, конечно, сразу узнавали знакомую руку, но поймать Любу за эту самую руку никому не удалось, потому что в каждую свою работу она вносила что-то новое, делающее творение отличным от остальных.

Темы вроде «Сравнительная характеристика П.И. Чичикова и В.И. Ленина в контексте социального предпринимательства» сводили учителей с ума, но сами сочинения неизменно признавались лучшими в Пролетайской области.

Ни для кого не стало сюрпризом, когда, окончив школу, Люба Словоблудова уехала в Москву, где без труда поступила в литературный институт. Сюрпризом стало то, что через четыре года она вернулась в родной Пролетайск. Поговаривали, что на третьем курсе Люба успела сходить замуж. Предметом её любви был якобы подававший надежды, и даже якобы талантливый писатель из молодых прозаиков. Для вдохновения он употреблял абсент, сравнивая себя с Оскаром Уайльдом и Хемингуэем. Но уже через полгода супружеской жизни Люба поняла, что кроме любви к абсенту её супруг на известных писателей ничем похож не был, а одного этого ей показалось мало. Любовная лодка разбилась о бутылку, хотя, согласно теории сопротивления материалов должно было произойти наоборот.

На фоне этих переживаний, а, возможно, и в их следствии, Люба после окончания института не подалась в большую литературу или журналистику, а вернулась в Пролетайск, где устроилась в родную школу учительницей рус-

ского языка и литературы. Для дополнительного заработка иногда подрабатывала, составлением описаний для ремонта подъездов местному ЖЭКу и написанием технических заданий областной администрации для проведения тендеров на благоустройство. При этом собственно, технически Люба была абсолютно безграмотна, и была уверена, что «блокчейн» – это новый вид вязания крючком, а «нейросеть» – паутина умного паука. Зато на этих периодических тендерных задачах Люба в совершенстве овладела идеологически выверенным языком бюрократии, и запросто переписывалась с любыми чиновниками на этом самом языке.

На последней встрече одноклассников Олег Прорывов в шутку попросил Любу описать на чиновничьем языке достоинства простого кирпича в сравнении с французским газобетонным блоком. Та в секунду выдала, что кирпич – это «отечественный высокопористый керамический композитный модуль для формирования вертикальных несущих структур в условиях импортозамещения строительных материалов с повышенными параметрами теплосбережения и экологичности».

Именно это описание Олег вспомнил сейчас, и именно поэтому в качестве исполнителя для своего проекта он в первую очередь вспомнил про Любу. Насколько он знал от общих знакомых, год назад она уволилась из школы и занялась частным репетиторством и написанием на заказ текстов для рекламных сайтов, что отнимало меньше нервов, но

приносило больше денег. Такой расклад Олега вполне устраивал. В том, что она примет его предложение Олег почти не сомневался – в характере его одноклассницы всегда присутствовала немалая доля разумного авантюризма.

Выбор кандидатуры на должность главного бухгалтера дался Олегу сложнее.

За свою продажную карьеру ему встречалось множество толковых финансистов, способных нарисовать любой отчёт с закрытыми глазами. Об их профессионализме говорил хотя бы тот факт, что они до сих пор находились на свободе, а некоторые даже вообще ни разу не были под следствием. В глазах Олега это являлось важнейшим критерием профессионализма настоящего бухгалтера.

Правда, случалось, что некоторые даже высокопрофессиональные специалисты по сведению баланса всё-таки уезжали в северные регионы страны на несколько лет – шить варежки или делать картонные коробки в колониях различного режима строгости. Чаще это было закономерным, и лишний раз подтверждало, что государство не любит, когда его обманывают, особенно, когда это делают дилетанты. Но бывали и случайности. Так, например, знакомый Олега Саша Добролепов просто оказался не в том месте и не в то время. А оказался он возле сейфа с «чёрной бухгалтерией» в офисе одной компании-однодневки, и как раз в тот самый момент, когда в этот офис пришли полицейские с обыском. То, что Саша был главным бухгалтером этой самой компании, тоже

оказалось чистой случайностью.

При выборе компаньона-счетовода из широкого круга знакомых финансистов Олег руководствовался несколькими критериями, главным из которых была личная надёжность. По этому критерию список сократился в несколько раз, и, отсеяв тех, кто ушёл на покой, уехал за границу, сел в тюрьму или умер, так и не сведя дебет с кредитом, Олег остановился на кандидатуре Яши Крамольника. Свою звучную фамилию Яков Сергеевич называл белорусской, и находились те, кто в это верил.

В уже давние времена они вместе учились в институте торговли, только Олег делал это по специальности «торговое дело», а Яша постигал «бухгалтерский учёт и аудит». Оба проучились всего один год, и оба купили дипломы у одного и того же продавца.

Оборотистые студенты сразу заметили друг друга, быстро познакомились, и провели вместе операцию по продаже партии «швейцарских нано-носок «Вечный Теплоход», сделанных из «инновационной терморегулирующей ткани с нано-кристаллами, разработанными в секретной лаборатории в Базеле для альпийских стрелков и альпинистов, и гарантирующие комфорт от -30 до +30 градусов». Олег тогда купил обычные акриловые носки, произведённые не то в Бангладеш, не то в Кемерово, вложил липовый QR-код, ссылка которого отправляла к видам Домбайского ущелья, и продал всю партию сети «Экстремальный туризм» в качестве

обязательного элемента экипировки. Яков Крамольник тогда оформил всю документацию, причём, таким образом, что ни одного документа Олег в глаза не видел и ни одной подписи нигде не поставил. Деньги Яша провёл как грант от университета города Кутаиси, и отдал Олегу его часть наличными. Ни в тот раз, ни при последующих совместных сделках люди в погонах к Олегу не приходили, что дало ему основания доверять профессиональным качествам партнёра.

Яша, как и Люба Словобудова был разведён, его бывшая супруга воспитывала их дочь, почти не получая алиментов, так как где бы ни работал Крамольник, его официальная зарплата никогда не превышала минимальной, установленной государством. Бывшая жена активно настраивала дочку против отца, поэтому добровольно финансировать подрастающую наследницу Яша тоже не торопился.

Чем сейчас занимался Крамольник, Олегу было неизвестно, он знал только то, что тот чувствует себя неплохо, и частенько посещает пивную «В Добрый Путь!» – не самое дешёвое заведение подобного рода в их городе.

Олег покопался в старых телефонных книжках, предварительно позвонил обоим потенциальным топ-менеджерам нового предприятия, и, не встретив отторжения, назначил установочную встречу.

Первое заседание проектной команды состоялось вечером в понедельник на открытой террасе одного из кафе, расположенных в центральном парке города Пролетайска. Кроме

троих соучастников собрания посетителей в кафе не было, — начались майские праздники, и пролетайцы в большинстве разъехались по дачам и садовым участкам, и прочим местам, где можно было расставить мангал для шашлыков.

Крамольник, несмотря на жаркий день, пришёл в пиджаке в синюю полоску, когда-то дорогом, но уже потёртом и выдавшим виды. Он был невысок, но не приземист. На его характерном носу располагались дорогие очки в тонкой золотой оправе, которые Яков постоянно поправлял. Время от времени он доставал из кармана платок и протирал им лоб, на котором от жары выступала испарина. Олег, не видевший институтского товарища уже лет пять, отметил для себя, что с их последней встречи залысина на лбу Крамольника отводила себе ещё минимум полтора сантиметра.

Люба Словобудова носила лёгкую белую блузку и приличную серую юбку чуть ниже колена, что допустимо даже в государственных учреждениях, включая загс и паспортный стол. Олег мысленно отметил про себя, что возраст не оказал никакого влияния на её отточенную фигуру, Люба по-прежнему относилась к женщинам, с которыми хочется познакомиться, даже если они идут по другой стороне улицы. Её тёмные волосы были собраны в «хвостик», пара локонов составляла на лбу озорную чёлку. Зелёные глаза были по-прежнему задорными, и весь вид навевал сравнение с большой домашней кошкой, знающей себе цену, и готовой без предупреждения в любой момент выпустить острые коготки.

Когда были закончены процедуры формального знакомства участников, и официант принёс три бокала заказанного для приличия пива, Олег на правах инициатора и самоназначенного председателя взял слово.

- Друзья! – начал он улыбнувшись. – Нам несказанно повезло! Мы живём в интересное время!

- Куда уж интереснее? – засмеялась Люба. – Жизнь дорожает. Люди деградируют. Скоро забудут, как писать гласные после шипящих и буквы «Ц». Работа нестабильна. В магазинах почти ничего интересного не осталось. Даже если есть на что покупать, за хорошими перчатками хоть в Казахстан езжай.

Яков Крамольник поправил очки, и, хотя ничего не сказал, по его виду можно было догадаться, что он разделяет возмущение новой знакомой в белой блузке.

- Именно за этим я вас сегодня и пригласил! – воодушевлённо ответил Олег. – Интересные времена дают интересные возможности, и нужно перестать быть умным человеком, чтобы ими не воспользоваться.

- Перчатки из Казахстана будем возить? – усмехнувшись, спросил Яша. – Так этим никого не удивишь, и денег много не заработаешь. Конкуренция больше, чем среди репетиторов английского языка.

- Нет! – энергично ответил Прорывов. – Мы не будем заниматься импортом. Ни белым, ни серым, ни цвета индиго! Зачем заниматься тем, чего нет, и что не одобряется даже по

телевизору? Мы будем делать то, что по телевизору поощряется, включая вечернюю программу новостей. Мы будем импорт замещать! Вы что-нибудь слышали про Корпорацию «БРЕДиМ»?

При этих словах взгляд Крамольника стал сосредоточенно-заинтересованным. Люба же, сначала удивилась неизвестному названию, но среагировала быстро.

- Это психбольница на выезде? – засмеялась она. – Не думала, что те, кто бредят, уже в корпорации объединяются.

- Это государственная служба, призванная финансировать проекты импортозамещения. Замещать, как вы видите, предстоит многое, и денег у них, соответственно, тоже много. Я считаю, что этими деньгами они просто обязаны с нами поделиться.

- Почему обязаны? – спросила Люба, улыбнувшись.

- Да потому, что в задачи государства входит обеспечение благосостояния человека. Наше с вами благосостояние друзья! Мы же просто поможем государству эту задачу выполнить, по крайней мере, в отношении себя. Дело доброе делаем.

- Что будем замещать? – спросила Люба, пока не понимая причину присутствия здесь именно её. – Это что, производство придётся налаживать?

- Что замещать придумаем, – ответил Олег. – Но строить заводы, фабрики и прочее производство нам не придётся. Всё уже построили трудолюбивые китайские товарищи,

да и на Родине промышленность пока работает.

- Тема, конечно, интересная, – вступил в разговор Крамольник, в очередной раз поправив очки и протерев платком лоб. – Я пару раз сталкивался с Бюро, меня знакомые в помощь привлекали, но оба раза без результата: заявки на отечественные аналоги сначала принимали, но потом они терялись в системе согласований, и до финансирования мы так ни разу и не дошли. Есть там у них некто Свистоплясов, карьерист и педант, на нём обе заявки и погибли. Обоснования его, видите ли, не устраивают: то «недостаточно патриотично», то «не отражает сущности исторического момента в рамках текущих поручений Главы Государства». Я не заработал ничего, кроме потерянного времени и нервов.

- А вот именно поэтому сегодня наш стол украшает собой Любовь Николаевна, – Олег весело подмигнул Любе. – С её литературным талантом и знанием бюрократического языка успех у нас почти в кармане. Говоря проще, – нам поможет Любовь и любовь к деньгам.

- Каламбур засчитан, Прорывов, – засмеялась Люба. – Только я ничего в материальной части не понимаю.

- Это и не будет нужно, – ответил Олег. – Они там, в Корпорации, в материальной части понимают ещё меньше. Им главное – правильная форма и красивые слова.

Крамольник кивнул и в подтверждение слов Олега вытер лоб платком.

- Понятно, что для начала нам придётся легализоваться и

зарегистрировать фирму. Предлагаю заняться этим прямо с завтрашнего дня. Люба, ты пишешь устав. Технический директор – Любовь Николаевна Словоблудова, главный бухгалтер – Яков Сергеевич Крамольник, генералом буду я. Яша, за тобой открытие банковского счёта и регистрация в налоговой. Я займусь административными вопросами и материальным обеспечением.

- Чтобы написать устав, нужно хотя бы название фирмы, – весело сказала Люба, которую подхватила волна энтузиазма, запущенная Олегом.

- Ты литератор, вот тебе и первый тест – ответил Прорывов уже серьёзно.

Люба думала всего пару секунд:

- «Производство Реальных Отечественных Работающих Высококачественных Альтернатив».

- Компания «ПРОРВА»! – воскликнул Олег, подняв указательный палец. – Блестяще!

- И тема прорывная! – подхватил Крамольник, поправляя очки на переносице. – И деньги с таким названием можно тратить обоснованно.

- И с фамилией основателя созвучна – подвела итог Люба. – Как ещё может называться компания, которой руководит Прорывов?

Название записывать не стали, Люба обещала его запомнить и завтра же начать работу над уставом. На этом заседание закрылось, и учредители Компании «ПРОРВА», отпра-

вились по домам, оставив чаевые за три кружки пива, к которым так никто и не притронулся.

Глава третья. КАК СДЕЛАТЬ УМНОЕ ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО.

Лицом называется передняя часть головы человека. На нём у большинства людей находятся лоб, нос, рот, глаза и подбородок. У отдельных индивидуумов иногда на нём присутствуют усы, борода, и даже бакенбарды, хотя последние встречаются ни лицах значительно реже, чем глаза.

Иногда «лицом» называют человека целиком. Так, можно купить билет в кино «на два лица», несмотря на то, что в кинотеатр лицо идёт обычно вместе с туловищем. В сводках полиции иногда встречаются «подозрительные лица», что вовсе не говорит о том, что подозрение вызывает именно передняя часть головы, как правило, речь идёт обо всём человеке, его характере и поведении.

А ещё лица бывают физическими и юридическими.

Физическое лицо – это не учитель физики, как можно было бы подумать. Это не только Лев Давидович Ландау, хотя тот физическим лицом тоже являлся. Физическими лицами называют людей, как субъектов гражданского права. Ими являются как, собственно, граждане нашей страны, так и иностранные граждане, и даже лица без гражданства, – то есть физическим лицом является вообще любой человек.

Так и жили физические лица с незапамятных времён, заводили домашних кошек и собак с физическими мордами

и свиней с физическими рылами. И жили бы себе дальше, но однажды во времена Высокого Средневековья тогдашние средневековые юристы решили выделить отдельные корпорации как что-то единое и целое, а не просто собрание средневековых индивидуумов.

Когда на Лионском соборе в 1245 году папу римского Иннокентия IV спросили, можно ли отлучить от церкви отдельное предприятие, тот ответил, что корпорации отлучать нельзя, потому что у них нет ни души, ни совести, ни воли, ни сознания. Так были сформулированы первые признаки современных юридических лиц – бездушных, бессовестных, безвольных и бессознательных.

Каких только видов юридических лиц не нашёл Олег в отечественном законодательстве! Были здесь и унитарные предприятия, и учреждения, и полные товарищества, и товарищества на вере, объединения, движения, партнёрства и общества, среди которых встречались и акционерные.

Проанализировав все варианты, Прорывов для своей компании остановился на обществе с ограниченной ответственностью. Он в принципе не любил ответственность, но раз уж она так необходима, то пусть хотя бы будет ограниченной.

Можно было, конечно, купить готовую компанию. Это было бы проще, и, возможно, дешевле, но, во-первых, Олегу не хотелось, чтобы у его фирмы была какая-то история. Она должна была быть абсолютно чистой как перед государством, так и перед Корпорацией БРЕДиМ. Во-вторых, нуж-

но было учитывать удачно подобранное имя, а компаний с названием «ПРОРВА» на рынке Пролетайска не предлагалось. Таким образом, было решено создавать фирму самостоятельно и «с нуля». Делать умное лицо Олег умел всегда, оставалось сделать умное юридическое лицо.

Люба Словоблудова с рвением непризнанного писателя взялась за сочинение устава. Пока юридическое лицо не обладало юридическим адресом, делала она у себя дома на домашнем же компьютере. Через пару дней она передала Олегу документ на тридцати пяти страницах, написанных таким витиеватым языком, что некоторых выражений Олег не понял. Устав был насыщен словами «синергия», «парадигма», «трансформация цифровых экосистем», и пестрил обязательными ссылками на «национальные идеи развития».

Главный пункт основополагающего документа Компании «ПРОРВА» гласил, что основной целью Компании является «достижение стратегической технологической суверенности путём создания прорывных отечественных эквивалентов, превосходящих мировые аналоги по совокупности нематериальных активов». Прочитав этот пункт, главный бухгалтер Крамольник, сказал, что упоминание нематериальных активов здесь лишнее. Люба что такое нематериальные активы не знала, но убедила Яшу, что с точки зрения литературной подачи это самое главное в тексте, и всё равно никто ничего не поймёт. Олег, со своей стороны прочитав пункт, действительно, ничего не понял, поэтому поверил Любе. Текст

оставили и утвердили.

Яков Крамольник занимался банком и налоговой. По своим каналам он узнал, что для подачи заявки в БРЕДиМ потребуется справка об отсутствии задолженности по налогам. Он отправился в налоговую, где резонно попросили справку о регистрации фирмы. Регистрационная палата, в свою очередь, потребовала справку об открытии банковского счёта. В банке же попросили справку о постановке на налоговый учёт. Когда Яша понял, что пошёл по второму кругу, он принял единственное верное решение: обратился к знакомому нотариусу, который за тысячу рублей нарисовал ему справку о постановке на налоговый учёт. С этой липовой справкой он открыл расчётный счёт в банке «Последняя Надежда». После передачи справки об открытии счёта, он получил предписание из регистрационной палаты, с которым снова пошёл в налоговую, где законно зарегистрировался просто у другого специалиста, о чём тот на основании имеющихся у Яши документов, выдал ему уже настоящую справку о постановке на налоговый учёт. Липовая бумага отправилась в корзину, задачка была решена.

Больше всего хлопот выпало на долю Олега Прорывова. Первым делом предстояло решить вопрос с юридическим адресом. Как выяснилось, адрес тоже бывает физическим и юридическим. Физическим адресом называется тот, где реально работают люди: рабочие забивают сваи и льют металл, продавцы торгуют хлебом и зрелищами, айтишники пол-

зают под столами, подключая мониторы к системным блокам, а клерки раскладывают пасьянсы на рабочих компьютерах. Юридическим называется адрес, на которые в компанию приходят официальные письма из налоговой инспекции и пенсионного фонда.

В идеале эти адреса должны совпадать, но так происходит не всегда. Так, один знакомый Олега по фамилии Берендеев в недавнем прошлом успешно торговал кормом для аквариумных рыбок, снабжая весь Пролетайск рыбной мукой, обогащённой витаминами и минералами, в то время как налоговая инспекция безуспешно направляла заказные письма на Кипр, требуя уплаты хоть каких-то налогов, и расходуя бюджетные деньги на международные конверты. Ситуация дополнялась ещё тем, что начальник налоговой инспекции Пролетайска жил с Берендеевым на одной лестничной клетке, и, встречая его иногда, не переставал удивляться, как тот успевает каждый день латать на Кипр, где зарегистрирована компания, чтобы ей руководить. Уже через год начальник начал подозревать неладное, к Берендееву пришли полицейские, и больше его никто не видел.

По объявлению в местной газете Олег Прорывов нашёл контору, массово предлагающую услугу предоставления юридических адресов. Дом, в который он пришёл для осмотра помещения, оказался главным торгово-офисным центром Пролетайска, расположенным напротив здания областной администрации. У входа Олега встретил бодрый старичок,

и они вместе поднялись на технический чердачный этаж, где сопровождающий, долго гремя большой связкой ключей, открыл маленькую дверь, пройти в которую Олегу удалось, только нагнув голову.

Помещение, в котором они очутились, занимало не больше десяти квадратных метров, на всех его четырёх стенах, выкрашенных в казённый серый цвет, висело несколько рядов почтовых ящиков.

- Вот, – гордо сказал хозяин, – ваш будущий офис. У нас уже зарегистрировано 257 фирм, включая городскую баню и Дом народного творчества «Весельчаки». Ваш ящик № 258. Аренда – 500 рублей в месяц, я предпочитаю наличные или перевод по номеру телефона. Почту изымаем раз в месяц. Бывает, письма теряются, но не чаще, чем раз в полгода.

- Скажите, – спросил Олег, с любопытством оглядывая ящики с безликими номерами и строя догадки, какие известные ему конторы могут под ними скрываться, – а что если к вам одновременно придут проверяющие по всем вашим конторам?

- В очередь пусть становятся тогда, – серьёзно ответил старичок. – Здесь все точно не поместятся, а коридор приличный, позволяет. На лестнице тоже можно стоять, хоть до первого этажа.

- Знаете, – сказал Прорывов, – я всё-таки представлял себе что-то более функциональное. Хоть почтовый адрес и серьёзный, мне нужно обсудить вопрос с коллегами.

- Молодой человек, дешевле, чем за пятьсот рублей вы ничего не найдёте, – уверенно ответил хозяин. – И звучит как: Центральная площадь, дом два! В доме номер один сам губернатор сидит, недорого прошу за такое соседство.

- Согласен, и, как я вижу, адрес, действительно, популярен, – весело сказал Прорывов, кивая на ряды почтовых ящиков. – Я обещаю, что вернусь к вам с решением после консультации с соучредителями.

Владелец «резинового адреса», не получивший своих пятисот рублей, продемонстрировал недовольство ещё более громким грохотом ключей при запираании двери.

Олег спустился на лифте и вышел из здания на свежий воздух. Яркое майское солнце, залившее площадь, поднимало ему настроение. Один луч, отражённый золотым гербом области, венчавшим вход в здание администрации, ударил Олегу в глаз, заставив прищуриться.

Возвращаться не чердак он больше не собирался. Возможно, такой адрес и подходил для Дома творчества «Весельчаки», но проверяющих из Корпорации «БРЕДиМ», он бы устроил вряд ли. Предстояло найти что-то другое.

В этот момент кто-то осторожно тронул его за плечо. Прорывов обернулся. Перед ним стоял мужчина средних лет в синей рабочей спецовке с логотипом торгово-офисного центра. Испитое, на гладко выбритое лицо выдавало в нём грузчика или разнорабочего, возможно, ранее бывшего или, по крайней мере, считавшего себя интеллигентом.

- Что, спросил он, весело подмигнув, – к Филиппычу ходил? Опять он свои ящики почтовые по пятьсот рублей продаёт?

- Мне адрес юридический нужен, – честно признался Олег. Непонятно почему трудящийся вызвал у него доверие. По-видимому, сыграла роль открытость и явное дружелюбие собеседника, а так же то, что тот застал Прорывова врасплох.

- Михаил, – протянул руку работяга. – Если тебе реальный адрес нужен, могу помочь. Жена моя здесь убирается, у неё ключи есть от подсобки в подвале. Там уже лет семь никто не был. За те же пятьсот рублей в месяц я тебе эту подсобку сдам. И почтовый ящик прибью. Но за это ещё две бутылки портвейна. И прямо сейчас! – последние три слова Михаил произнёс категорично.

- А ваша жена имеет право распоряжаться данным помещением? – с сомнением спросил Олег.

- Раньше у нас другая компания уборкой занималась, и помещение принадлежит им. Они жене доверенность дали на пользование. Она ещё договор о материальной ответственности подписала на два ведра и три швабры. Потом компания уехала, а доверенность осталась, она бессрочная. Вёдра и швабры тоже на месте.

Олег с новым знакомым спустились в подвал. Помещение занимало около двадцати пяти квадратных метров, и представляло собой типичную бытовку с одним окошком под потолком, через которое можно было разглядеть шагающие но-

ги случайных прохожих. Под условием строжайшей тайны о части сделки, содержащей условие о двух бутылках портвейна, была вызвана жена Михаила, которая убиралась тремя этажами выше. Олег со своей стороны позвонил Крамольнику, который приехал через 20 минут. Яша на скорую руку составил договор аренды, который тут же был подписан сторонами. Пятьсот рублей за первый месяц под тоскливым взглядом Михаила забрала его жена.

Вечером она пришла и познакомила Олега Юрьевича со своей коллегой, уборщицей тётёй Катей – бойкой пенсионеркой, отвечающей за порядок в подвале. Та за пятьдесят рублей профессионально провела уборку помещения, сделав его пригодным к использованию. Подотчётные вёдра и швабры жена Михаила забрала с собой. В тот же вечер Олег провёл вторую часть сделки, передав её супругу обещанный портвейн, а на следующий день Крамольник отвез документы в регистрационную палату, где юридический адрес компании «ПРОРВА» был зарегистрирован.

В качестве основных фондов Олег приобрёл «высокопроизводительные вычислительные кластеры для моделирования процессов импортозамещения», в также «устройство для прототипирования решений» – купил на городской барахолке в интернете три системных блока 2007 года выпуска и старый матричный принтер, в котором грузчик Михаил за бутылку пива с помощью отвёртки починил каретку картриджа. Два стола в бытовке уже были, третий, очень напо-

минающий школьную парту, Михаил притащил откуда-то из недр бесконечных складских помещений торгово-офисного центра. Были закуплены дешёвые пластиковые стулья, одно выдавшее виды «кресло руководителя» и различная канцелярия, в виде ручек, карандашей, бумаги и двух маркеров синего и красного цветов.

В качестве уставного капитала Олег внёс на банковский счёт десять тысяч рублей, доли же согласно уставу распределил так: шестьдесят процентов с правом решающего голоса оставил за собой, по двадцать отдал Любе и Яше, чтобы у них был реальный стимул работать, потому что, собственно, зарплату он никому платить не собирался. Жить предполагалось исключительно на прибыли от реализации проектов. В том, что эта прибыль появится, Олег почти не сомневался, несмотря на очевидную конкуренцию на данном рынке.

В наличии этой конкуренции Олег убедился в четверг. В зале ожидания в регистрационной палате, куда они с Крамольником пришли для получения окончательного свидетельства, Олега окликнули. В колоритном мужчине в дорогом английском костюме с иголки, Прорывов не сразу узнал Павла Сивоко – когда-то начинающего адвоката, с которым на заре карьеры Олег провернул несколько дел, включая продажу партии дешёвых китайских калькуляторов под видом «Итальянских счётных машин Леонардо».

Сивоко, широко шагая, прошёл через весь зал ожидания и дружески хлопнул Олега по плечу:

- Ну что, Прорывов, и ты, я смотрю, новобранец импортозаместительного фронта?

- С чего ты взял? – ушёл от прямого ответа Олег. – Просто фирму регистрирую.

- Расскажешь прокурору! – в своей несмешной манере пошутил Сивоко. – Кого-кого, а тебя я знаю, и дураком у тебя прикидываться получается плохо. Всем известно, на чём сейчас делаются деньги, а там где деньги, там Прорывов. – При этих словах юрист расхохотался. – Я за последние 20 лет зарегистрировал фирм больше, чем жителей в Пролетайске. Ну, по крайней мере, в его центральном районе. Ну, уж точно больше, чем сейчас народу в этой очереди. Я уверен, ты уже понял, главное – не что замещать, а как описать. Кстати, у меня есть готовая кипа «уникальных техзаданий». От вечного двигателя на основе славянских оберегов, до цифрового аналога шотландского виски. Тебе, как старому другу, отдам со скидкой. Оптом ещё дешевле.

Олег вежливо отказался, но в голове его утвердилось понимание того, что ниша, к которой они подобрались, не была такой уж свободной, раз конкуренция начинается уже с регистрации.

Тем же вечером Олег Юрьевич Прорывов сидел в «кресле руководителя» в офисе его новой фирмы «ПРОРВА», зарегистрированной сегодня в Едином государственном реестре юридических лиц. В комнате он был один. Люба Словоблудова вела урок с очередным оболтусом, путающимся в

правописании, и не знающим слов-исключений для второго спряжения глаголов. До получения первого гранта от БРЕ-ДиМ было ещё далеко, а выпуск из школ начнётся уже через полтора месяца, и родной язык ещё остаётся обязательным экзаменом. Яша Крамольник тоже отъехал закрывать какую-то халтурку. Олег не расстраивался и не ревновал: он пока ещё не мог предложить коллегам золотых гор, а если бы они просто всё бросили и побежали за ним, стал бы хуже думать об их умственных способностях.

Сегодня он чувствовал себя полководцем, получившим патент на завоевание и разграбление мира, просо патент этот начинал действовать с отсрочкой. Он ещё не представлял себе, что конкретно они будут импортозамещать, но был уверен, что идея придёт! Сейчас главное – боевой дух для начала бюрократической схватки за бюджет Корпорации «БРЕ-ДиМ», а он у его компании был.

Олег отхлебнул из кружки растворимого кофе. Не было шампанского, не было устриц и фейерверка. Впереди было много неясности и предстояло много работы. Но Олег Прорывов и его команда были к ней готовы.

Глава четвёртая. МОЗГОВЫЕ ШТУРМОВИКИ.

Любой, даже самый неуспевающий, курсант, и, тем более, выпускник военного училища скажет вам, что такое штурм. С точки зрения военной науки, штурм – это способ овладения крепостью, аэродромом или даже целым городом, заключающийся в быстром, и часто неожиданном нападе-

нии силами, как правило, значительно превышающими силы обороняющихся. Всем известны такие операции, как взятие Суворовым турецкой крепости Измаил или штурм Берлина советскими войсками в 1945 году.

В конце 1930-х годов благодаря копирайтеру крупного американского рекламного агентства Алексу Осборну мировой корпоративный словарь дополнился понятием мозговой штурм. Он не предполагал вооружённого овладения крепостями, аэродромами и городами, но заключался в способе решения задачи, когда участники обсуждения генерируют максимальное количество идей, в том числе самых фантастических и глупых. Критика при обсуждении категорически запрещена, даже если в качестве решения предлагаются массовые убийства или дискриминация по половому и расовому признакам. После того, как идеи предложены, начинается уже их детальное обсуждение и анализ, на этой стадии массовые убийства, как правило, отвергаются.

Первое заседание собрания учредителей состоялось в понедельник. Трое участников, и пока ещё единственных работников ООО «ПРОРВА» собрались в их новом офисе, расположенном по официальному адресу компании: в доме номер два на Центральной площади города Пролетайска. В качестве приглашённых участников присутствовали грузчик Михаил и уборщица тётя Катя. Накануне Михаил заменил лампу люминесцентного освещения, поскольку предыдущая светила тускло и постоянно моргала, а солнечный свет в под-

вальное помещение не попадал никогда. Теперь учредители сидели под агрессивным белым светом, бьющим сверху по их и без того светлым головам, и постепенно обживались в своей новой штаб-квартире. Олег, на правах старшего вышлся над собранием в своём «кресле руководителя», Любовь Николаевна и Яков Сергеевич неудобно ерзали на дешёвых пластиковых стульях, безуспешно пытаясь найти комфортное для себя положение. Приглашённые скромно стояли в дверях. «Высокопроизводительные вычислительные кластеры» включать не стали, – каждый соучредитель пришёл со своим личным ноутбуком.

Первым вопросом, принятым единогласно, было решение о приёме на работу по совместительству на полставки с окладом, согласно штатному расписанию грузчика Михаила на должность главного специалиста по обеспечению хозяйственным инвентарём, и уборщицы тёти Кати на должность ведущего специалиста по чистоте помещения. Штатного расписания у компании ещё не было, не было там прописано и никаких окладов, но оба вновь принятых специалиста прониклись серьёзностью формулировки, догадываясь, что здесь можно заработать лишнюю копейку. После подписания договоров, заранее подготовленных Крамольником, новые сотрудники компании «ПРОРВА» покинули заседание, отправившись трудиться по своим основным местам работы – заниматься разгрузкой ящиков и влажной уборкой помещений.

Когда за ними закрылась дверь, Олег оглядел своё войско, и, как настоящий полководец, дал сигнал к началу штурма.

- Ну что ж, – сказал он, пододвинувшись в кресле к столу и раскрыв ноутбук. – Начинаем генерацию идей. Помним, что нашей задачей является не только, и даже не столько, насыщение рынка отечественными товарами, но прежде всего соответствие духовным скрепам, объединяющим соотечественников. Иначе в Корпорацию со своими заявками можно даже не соваться. А какие у нас скрепы?

- Медведь, балалайка, матрёшка, самовар! – выпалила Люба тоном ученика, отвечающего зазубренный урок.

- Медведи на велосипедах! – следуя правилам мозгового штурма, Яша сразу сказал первое, что пришло ему на ум. – Импортзамещение бенгальских тигров в цирках страны.

- Электро-балалайку можно, – вставил своё слово Олег. – С шестью струнами, чтобы гитаристов не переучивать.

- Цифровой самовар «СуверенитетЪ» с обязательным твёрдым знаком на конце – со знанием дела сказала филолог-Люба. – Представьте себе «умный» электрический чайник, с сенсорным экраном, и голосовым помощником «Матрёна». Кипятит воду, но главное – во время кипячения транслирует патриотические новости, цитирует Пушкина или исполняет не матерные частушки, насыщая воду «энергией государственности и исторической памяти».

- Развиваем, – сказал Олег, быстро отметив что-то в ноутбуке.

- Мы замещаем не просто чайник, пусть даже французский, а духовную пустоту зарубежных гаджетов! Вода, заряженная патриотическим резонансом, повышает иммунитет, чувство сопричастности и гражданской ответственности! А в техзадании напишем «Устройство для термодинамической активации питьевой воды с синхронной имплантацией когнитивных паттернов национально-культурной идентичности. Ваш Свистоплясов, или как его там, от такого обомлеет.

- Неплохо – сказал Олег. – Что-нибудь ещё?

- Анти-санкционный Генератор Благости «ДоброЛуч» – жестом фокусника Крамольник достал из кармана небольшую коробочку с мигающими светодиодами. Как видно, это была его домашняя заготовка, и, не желая отставать в креативности от Любы, он решил ударить своим козырем. – У дочки позаимствовал. Нейтрализует негативные санкционные вибрации в радиусе пяти метров, генерируя поле национальной благости и процветания.

С этими словами Яша нажал на какую-то кнопочку, и «прибор», действительно, изобразил некое подобие слабого луча красного цвета.

- Батарейку только нужно заменить, – пояснил Крамольник.

- А что, – подхватила Люба, опять седлая своего бюрократически-литературного конька. – Мы замещаем саму идею санкций! За научную базу возьмём труды наших «забытых» учёных о торсионных полях и биоплазме. В романах фан-

тастических можно покопаться. Наш ДоброЛуч будет создавать когерентное поле духовных скреп, подавляя враждебное информационно-энергетические воздействия! В техзадании будет «компактный излучатель когнитивно-стабилизирующего поля с функцией коррекции геополитического климата в микро-масштабе». В «БРЕДиМ» просто обязаны будут дать нам деньги – это вопрос национальной безопасности!

Несмотря на активное участие Любы и Яши, сам Олег Прорывов, казалось, активно ничего не генерировал, по крайней мере, кроме электро-балалайки ничего не предложил. Он слушал коллег, и думал, нарушая тем самым правила мозгового штурма, которые думать на этом этапе не предлагали.

Словоблудова и Крамольник накидали ещё по пять-шесть возможных проектов, включая идею Вечного Кокошника и продажу «космического мусора в виде фрагментов советских спутников», благо материалов для изготовления такого мусора было полно на любой свалке.

Когда Яков Крамольник предложил производить бронированные гробы «Престиж», Олег поднял руку, обозначив конец горячей стадии штурма.

- Друзья! – начал он заранее примирительным тоном, опасаясь обидеть разгорячённых соучастников. – Всё, что вы предлагаете, безусловно, интересно. Когда-то, когда мы встанем на ноги покрепче, и у нас уже будет достаточно денег,

мы осуществим все, или большинство озвученных идей. Ну, разве что, гробы бронированные делать не будем. Идея с самоваром «СуверенитетЪ» наиболее близка к теме того, что мы ищем, но это всё равно, немного не то. Где мы найдём «умные» чайники, хотя бы один для опытного образца? Мы не будем предлагать, и тем более развивать производство, мы будем продавать Идею! И именно за Идею Корпорация заплатит нам деньги. А ты, Люба, предлагаешь, ещё голосового помощника «Матрёна». Китайский кипятильник стоит триста рублей за штуку. Нам же нужно будет минимум сто тысяч рублей «за штуку» из Корпорации выбить, чтобы окупить разработку программного обеспечения и «энергоинформационную» начинку. Вот если бы тот же самовар, но без самого самовара. Затраты должны быть минимальны, вся ценность в лозунге!

- Но без материального воплощения денег нам никто не даст, – резонно возразил Крамольник, поправив на переносице очки. – Может всё-таки ДоброЛуч?

- Ты хочешь продавать копеечные китайские лампочки как устройство для обеспечения национальной безопасности? Есть такая поговорка «не вмешивайся в дела государственной безопасности, и тогда государственная безопасность не придёт к тебе». В кино офицеров их службы показывают неглупыми ребятами, и я не имею никакого желания проверять это на личном опыте. Мошенничество в особо крупном размере наказывается лишением свободы сро-

ком до десяти лет. Я знаю много гораздо более интересных вещей, на которые можно потратить эти годы.

- Я прошу прощения, – осторожно сказал Крамольник. – А разве самовар «СуверенитетЪ» не похож на то, за что дают такие большие сроки?

- Не надо путать имплантацию когнитивных паттернов национально-культурной идентичности с государственной безопасностью. Безопасность вам этого не простит. Нам нужно что-то очевидное, простое, что на поверхности лежит.

Олег сложил руки замком на затылке и поднял голову к потолку. Казалось, идея витала в воздухе, нужно было только её разглядеть. Но с потолка на него смотрели только трещины на старой штукатурке и разводы от подтёков по углам.

В это время в дверь подсобки-офиса громко постучали. На пороге стояла неофициальный комендант подвала, хранительница ключей от всех каморок и знаток всех уголков уборщица тётя Катя, с сегодняшнего дня совмещающая статус бойкой пенсионерки с должностью ведущего специалиста по чистоте помещения компании «ПРОРВА». На руках её сидел большой сытый кот, который с подозрением смотрел на собравшихся взглядом следователя прокуратуры.

- Олег Юрьич, – заговорила она с порога, опасаясь проходить дальше по полу, который сама помыла три часа назад. – Шумно у вас тут – не продохнуть! То кричат «санкции», то «замещение», то «поля»! Васька мой спать нормально не может. Тревожно ему, а тревожный он жрёт много. И запах у

вас тут специфический, – тётя Катя повела носом в сторону сидящего к ней ближе всех Крамольника, от которого шёл едва слышимый запах дорогого мужского парфюма. – Портвейн что ли пьёте? Если соберётесь самогонку гнать, дайте знать. Я вам рецептов хоть сотню дам. Муж мой большим специалистом был по самогонке. От неё и помер.

- Да нет, – ответил Олег, всё ещё погружённый в свои мысли. – Мы тут инновациями занимаемся, импорт замещаем. Вот Яков Сергеевич предлагает Поле Благости генерировать. Хотите, – Олег кивнул на «ДоброЛуч» – себе возьмите. Может Ваське поможет, тревожиться перестанет и станет меньше жрать.

- Поле? – тётя Катя недоверчиво посмотрела на «ДоброЛуч» – Вот на огороде у меня поле – укроп да петрушка. А у вас... коробки старые, да бумажки, да гадость какая-то китайская на детскую игрушку похожая. Вы кнопочки понажимайте, может она не только поле благости создаёт, а ещё песенку какую-нибудь поёт, китайцы это любят. Васька, смотри не трогай эту штуку! – она отдёрнула назад кота, уже потянувшего свою лапу к «ДоброЛучу». – Током шандарахнет! А вы, Олег Юрьевич, лучше чесноком замещайтесь. Лучшее средство от всех вибраций и санкций! И дёшево и полезно! У меня вон в кладовке мешок прошлогоднего – берите на пробу для вашего, как его ... замещения.

Как бы в подтверждение своих слов тётя Катя залезла в глубокий карман своей безразмерной спецовки, извлекла от-

туда и передала Олегу увесистую связку вонючего чеснока.

- А шуметь меньше надо, – сказала она, уже поворачиваясь к двери. – Васька нервный, а когда нервничает, жрёт много.

С этими словами ведущий специалист по чистоте помещения удалилась, унося с собой кота, который так и не понял, что за поле благодати ему обещали. Из всего разговора он разобрал только знакомые слова «Васька» и «жрёт», из чего понял, что скоро его будут кормить, и это его вполне устраивало.

Олег поставил мешочек с чесноком в дальний угол и вернулся на своё место. Появление тёти Кати отвлекло его от бредовых, но патриотично упакованных идей его коллег, включая самовары, матрёшки и бронированные гробы «Престиж».

И вдруг он хлопнул себя по лбу. Ну конечно: кипяток, поле, чеснок! Гениально!

- Коллеги! – воскликнул он, встав с «кресла руководителя». – Есть идея! Нам нужно заместить самую основу! Тот самый сыр, из-за которого всё началось! Мы будем делать борщ!

- Борщ? – Яша удивлённо поправил очки на переносице. – Что мы заместим, и где тут инновация?

- Держите себя в руках, Крамольник, мы будем делать нано-борщ!

Глава пятая. ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ПРО-

ГРАММА КАК НАЦИОНАЛЬНАЯ ИДЕЯ.

Всего каких-то 10-12 тысяч лет назад люди всё носили на руках. Которые поумнее и пооборотистее, нагружали груз на лошадей, ослов, или других животных, если тех уже удалось одомашнить. Особо тяжёлые предметы волокли волоком или толкали перед собой. Таскать тяжести было непросто, ни автопогрузчики, ни грузовое такси ещё не изобрели, поэтому и жили предки недолго.

Шесть тысяч лет назад, возможно, в Месопотамии и, скорее всего, шумерами было изобретено колесо. Новое изобретение значительно облегчало вопросы грузовых и пассажирских перевозок, колесо полюбили все, нормальные люди пользуются им и по сей день. Идея была так хороша, что её не нужно было продавать, рекламировать или иным способом продвигать в жизнь. Польза колеса была очевидной.

Человечество развивалось, и колесо развивалось вместе с ним. Появились спицы, обода, шины и покрышки. Сейчас купить его можно в простом магазине в зависимости от вашего вкуса и содержимого кошелька. Тем, кто хотел действительно заработать на колесе, приходилось идти дальше: так появились колёса эллиптической формы, чтобы грести в воде, квадратное колесо для передвижения по снегу, песку и грязи и роторно-фрезерный движитель.

Такие или подобные мысли появились в глазах топ-менеджеров компании «ПРОРВА», когда их руководитель озвучил свою инновационную идею.

- Что нового можно придумать в борще? – Крамольник раскрыл шире свои и без того большие глаза. – Бульонные кубики есть в любом ларьке – там тебе продадут и борщ, и щи, и уху и харчо.

- Ты до сих пор не понимаешь? – спросил Олег. Лицо его просто сияло. – Мы продаём не сам борщ, а Идею! Символ! Концентрированная сущность национальной кухни в индивидуальной упаковке! Быстро, технологично, патриотично!

- А где мы сам-то борщ возьмём? – снова спросил Яша Крамольник, непонимающе моргая глазами.

- Ты же сам сказал – в любом ларьке! Ну, закажем мы этих кубиков где-нибудь подальше, не в нашей области. Нано-формулу придумаем, может, действительно ингредиент какой-нибудь добавим. Нейтральный и не больше одного процента, чтобы вкус не испортить. Это же порошок! Они и так туда непонятно чего уже напихали. Главное – Идея! И звучит как «Нано-Борщ». Рабочее название продукта – «НАБОР 01».

- Лучше слитно – вступила Люба, как знаток родного языка. – Будет звучать как цельное слово, подчёркивая фундаментальность продукта, и его незыблемость во благо Отечества. А для техзадании аббревиатуру дадим с расшифровкой «Национальный Аналог Борща Отечественного Разлива» – сокращённо НАБОР-01.

- А зачем аналог-то делать? Борщ ведь и так, отечественный. – Казалось, Яша принципиально занял скептическую

позицию, но для собрания это было даже лучше, поскольку позволяло развить идею и подготовиться к вопросам от экспертов Корпорации «БРЕДиМ».

- Во-первых, – парировал Олег, – большинство продаваемых бульонных кубиков – либо швейцарские, либо испанские. Во-вторых, у нас инновация – не просто борщ, а нано-борщ, и свойства, которые принципиально отличают его от обычного борща, мы ещё придумаем, а Люба опишет, включая синергию биоактивных нано-кластеров в бульонной среде. И, наконец, в-третьих, мы не борщ замещаем! Мы замещаем швейцарский сыр, испанский хамон, американские гамбургеры, норвежскую сельдь и мясо по-французски. Борщ – это не просто борщ. Это Национальная Идея, и любой гражданин, и вы, Яков Крамольник, как патриот своей страны просто обязаны её поддержать!

Яше не понравилось обвинение в непатриотизме, он осторожно оглянулся по сторонам, затем чуть приосанился и попытался расправить неширокие плечи.

- Я просто задаю вопросы, которые мы можем услышать в Корпорации, – сказал он в своё оправдание.

- Берём в работу! – тремя словами Олег подвёл итог совещания. – Я поработаю над цепочкой поставщиков, она должна быть не более одного звена. Ты, Яша, подумай, какими схемами будем менять наши липовые документы на настоящие деньги. За тобой, Люба, самое главное на этом этапе – составление заявки в «БРЕДиМ». Совещание закрыто, пой-

дёмте, выпьем кофе.

Первым членом команды, принесшим результат, была Люба Словоблудова. Заявка, которую она представила через два дня, была действительным шедевром на восьмидесяти шести страницах. Олег потерялся уже на тридцатой странице, Крамольник, как человек, приученный к чтению казённых документов, сдался на сорок второй.

Ниже приводим выдержки из заявки, потому что её текст целиком не осилил даже автор.

«ЗАЯВКА НА ВНЕДРЕНИЕ № ЗВ-01/ НАБОР-01.

На разработку и внедрение опытного образца концентрированного пищевого нано-продукта «НАБОР-01» (Национальный Аналог Борща Отечественного Разлива).

Наименование и область применения.

1.1.

Продукт «НАБОР-01» (далее – Продукт) представляет собой инновационный высококонцентрированный порошкообразный состав, являющийся прорывным отечественным эквивалентом традиционного блюда славянской кухни (борщ).

1.2.

Продукт предназначен для:

оперативного восстановления полноценного первого блюда в полевых, походных, офисных и иных условиях дефици-

та времени и инфраструктуры;

гарантированного насыщения организма базовыми нутриентами в формате, адаптированном под современные ритмы жизни;

формирования и укрепления патриотических чувств через приобщение к гастрономическим кодам национальной идентичности (Ключевой Показатель Эффективности №1);

импортозамещения зарубежных сублимированных продуктов, несущих в себе чуждые культурно-гастрономические парадигмы.

Качество Продукта.

2.1.

Состав Продукта включает в себя компоненты, традиционно ассоциируемые с борщом (свёкла, капуста, морковь, лук, томат, говядина/ свинина (или их высокобелковые растительное эквиваленты)), а также:

Нано-кластеры динамической синергии (НАКЛАДИС). Специально разработанные нано-структуры (не менее 0,001% от массы продукта) обеспечивают:

- ускоренную (в 1,5-2 раза по сравнению с аналогами) регенерацию вкусоароматического профиля при гидратации;
- оптимизацию усвояемости нутриентов на клеточном уровне;

- стабилизацию эмоционального фона потребителей через активацию центров «гастрономической ностальгии» (КПЭ №2)

Компонент «Скрепа-Дух». Патентованная формула (состав является коммерческой тайной) на основе экстрактов отечественных растений (одуванчик, подорожник, иван-чай, кора берёзы, мухоморы, лебеда), обеспечивающий формирование «поля национальной кулинарной солидарности» (КПЭ №3) в радиусе 1 метра от восстановленного блюда.

2.2.

Органолептические свойства.

Восстановленный Продукт визуально и ольфакторно соответствует ожиданиям потребителя от домашнего борща среднестатистической бабушки по региону. Допускается лёгкий «технологический» оттенок запаха и вкуса, компенсируемый синергией компонента НАКЛАДИС.

2.3.

Упаковка. Индивидуальная с использованием материалов отечественного производства. Дизайн – в цветах национального флага с графическими элементами традиционной вышивки. Обязательная надпись: «Содержит

НАКЛАДИС и Компонент «Скрепа-Дух». Заряжено патриотизмом».

Основной рекламный девиз Продукта – «Вкус Родины в

стакане кипятка!»

2.4.

Срок годности. Не менее трёх лет. Устойчивость к перепадам температур от -40 до +50 градусов.

2.5.

Хранить в закрытом (лучше запертом) помещении.

2.6.

Помогает от похмелья».

Дальше в таком же стиле подробно излагались этапы разработки и детали технического задания с упором на «революционную технологию крио-вакуумной сушки экологически чистых отечественных овощей с применением нано-катализаторов для усиления органолептических свойств, соответствующих принципам продовольственной безопасности и импортонезависимости».

Опытная партия НАБОРа-01 предлагалась в размере одной тысячи упаковок, на что, после небольшого совещания, было решено запросить для начала миллион рублей: на разработку, производство и тестирование этой самой опытной партии.

Олег поблагодарил Любу и подарил ей шоколадку «Вдохновение», с намёком на оценку её литературных способностей.

Крамольник, пропадавший где-то три дня, появился в офисе утром в четверг. От него пахло женским парфюмом и пшеничным пивом, что говорило о том, что пивная «В Доб-

рый Путь!» по-прежнему функционирует. Он с гордостью выложил перед Олегом «схему оборота документо-денег». Яков Сергеевич, который знал все кредитные учреждения на Кипре лучше, чем содержимое своего телефона, включая те банки, которые принимают переводы с пометкой «за консультационные услуги по повышению рождаемости», положил на стол нарисованную на бумаге диаграмму со стрелками, восклицательными знаками и жирным пятном в углу. На схеме была прописана цепочка из семи подставных фирм и индивидуальных предпринимателей, включая двух бомжей из Пятигорска и Сыктывкара. Картинка заканчивалась умирающим НИИ Керамики, зарегистрированным в Ленинградской области. Со слов Крамольник, директором этого НИИ был его старый партнёр по фамилии Хорошев, через которого можно вывести любые деньги под видом «финансирования исследований в области высокотемпературных эквивалентов импортной термоизоляции», проще говоря, огнеупорных кирпичей.

Помимо этого Крамольник вытащил из карманов какие-то мятые сложенные листки, уверяя, что это настоящие патенты на НАКЛАДИС и «Скрепа-Дух». Кроме того, он представил два заключения «независимой экспертизы» проведённой «специалистами НИИ Традиционной Кухни и Академии нано-гастрономии». Олег никогда не слышал о таких организациях, и подозревал, что и патенты и заключения выполнены в подвале, похожем на их штаб-квартиру, и, навер-

няка, такими же жуликами, как и сам Крамольник.

Посмотрев заявку, которую сделала Люба, Яша одобрительно кивнул, но когда дошел до суммы, сказал, что её нужно увеличить минимум в десять раз, и тут же на коленке составил убедительную смету на десять миллионов рублей.

Олег положил схему, патенты, заключения и смету в верхний ящик стола, но шоколадку Крамольнику выдавать не стал, сказав, что сладкое портит фигуру.

В этот момент дверь открылась без стука, и в кабинет зашла ведущий специалист по чистоте помещения. Тётя Катя в руках она держала орудия производства – швабру и ведро.

- Олег Юрьич, вы долго ещё? – не агрессивно, по-деловому спросила она. – А то мне внука сегодня вечером обещали привести. Или, давайте, я завтра утром полы вам помою?

- Да, конечно, можно завтра – ответил Олег, которого посетила какая-то мысль. – Скажите, тётя Катя, а вы стали бы пробовать инновационный борщ из бульонного кубика?

- Ерунда всё это! – уверенно ответила уборщица. – Настоящий борщ – это три часа у плиты, да любовь в него вложить!

- А если это будет нано-борщ? С полем патриотизма?

- Ой, батюшки, нано! – при этом слове тётя Катя перекрестилась. – Это ж радиация, наверное!

- Нет там никакой радиации! А если бы я предложил вам пятьдесят рублей, вы бы его попробовали.

- Ну, раз радиации нет, отчего не попробовать. Всегда же выплюнуть можно, если невкусно.

- А если бы я попросил вас под хорошим отзывом на этот продукт подписаться, вы могли бы это сделать? – продолжил Олег. – Сам отзыв мы напишем, вам только подпись поставить. И борщ при этом пробовать не обязательно.

- Мудрёно вы говорите, Олег Юрьич. Но почему не сделать доброе дело хорошему человеку? Пятьдесят рублей – не пятьдесят копеек.

- А могли бы вы знакомых своих к этому делу подключить? Каждый заработать сможет.

- Легко! Хоть сто человек я вам около собеса найду. Только если вы свою дегустацию на день выдачи пенсии назначите.

- Вот вам и фокус-группа – сказал Олег собравшимся, когда тётя Катя отправилась на встречу с внуком. Еще одной проблемой меньше. А мне пора с поставщиками поговорить. Совещание закрыто. Всем спасибо!

Глава шестая. ПРИЗВАНИЕ ДЕЛАТЬ ДОБРО.

Нет большего счастья, чем работать по призванию. Если в душе вы машинист пригородной электрички, хороший хирург из вас получится вряд ли. Конечно, вы можете отучиться десять лет в медицинском институте, лихо ампутировать руки и ноги, и зашивать раны лучше, чем портной зашивает дырку на штанах, но всё равно ночами вам будут сниться вагоны, пассажиры, и жена будет пенять вам, что вы опять во сне кричали «Осторожно, двери закрываются, следующая станция Мытищи».

Если же вы найдёте своё призвание, и вам посчастливится заниматься делом, ему соответствующим, можете считать, что вам очень повезло. Будь это работа тренера по плаванию, шахтёра или палача, если она вам по душе, вы будете радоваться, отправляясь в бассейн, в забой или на эшафот, а внутренний голос постоянно будет говорить вам «ты молодец!», даже если рука с топором иной раз немного соскользнет.

Семён Аркадьевич Шекель работал по призванию. Его призванием был делать добро. Не то, добро, которое в сказках побеждает зло, а то, про которое в тех же сказках говорят: «стали они жить-поживать, и добра наживать». В понимании Семёна Аркадьевича добром были деньги – наличные и безналичные, рубли, доллары, евро, юани, и прочие валюты народов мира, включая те же самые шекели.

Он был тем, что пятьдесят лет назад называлось словом «цеховик». Шекель занимался производством. Нет, сам Семён Аркадьевич ничего не производил, у него не было ни заводов, ни фабрик, на прочих производственных комбинатов. Он умел договариваться. Каким-то только ему ведомым способом Шекель находил подходы к тем самым заводам и фабрикам в разных частях страны, причём, связывался не с руководством предприятий, а с начальниками цехов, бригад или смен, и те, после рабочего дня на заводском оборудовании могли сделать и делали для Семёна что угодно, начиная от носовых платков, и заканчивая телевизорами и мотоцик-

лами.

Осведомлённые люди иногда под большим секретом сообщали, что у самого Семёна Аркадьевича есть какая-то бригада мигрантов не то с Ближнего, не то с Дальнего Востока, которые являются мастерами на все руки, живут и работают в каком-то подземелье, и могут сделать подделку чего угодно, не хуже китайской. Но живьём эти мёртвые души никто не видел, и, возможно, всё это было лишь сплетнями завистников, которых у Шекеля хватало, несмотря на его добрую душу и отзывчивый нрав.

Кое-кто поговаривал, что по молодости Семёну Аркадьевичу довелось побывать в не столь отдалённых местах, причём одни говорили, что он получил срок по глупости, за то, что на демонстрации плюнул в милиционера, другие же намекали на хищение двух вагонов тушёнки с какого-то стратегического продовольственного склада. Так или иначе, ни в разговорах, ни в поступках Шекеля никаких тюремных повадок никогда не проявлялось: он был предельно вежливым, тихим, спокойным и рассудительным человеком шестидесяти пяти лет, говорил медленно, как будто несколько раз взвешивая каждое слово, отчего сами эти слова казались тяжёлыми и значительными.

Он был невысок и не широк в плечах, движения его были скупыми и неторопливыми, как будто он предварительно обдумывал каждое из них. Одевался Семён Аркадьевич неброско, но удобно: никаких дорогих английских костюмов

и тростей с золотыми набалдашниками, обычно поверх од- нотонной сорочки Шекель носил старенькую жилетку в мел- кую клетку, застёгнутую или расстёгнутую в зависимости от погоды и времени года.

Лишь внимательный наблюдатель мог, и то не сразу, раз- глядеть за чуть прищуренными, казалось, всегда улыбаю- щимися глазами, сосредоточенный взгляд шахматиста, уже просчитавшего все ваши действия на двадцать четыре хода вперёд.

И, конечно, никто бы даже предположить не мог по внеш- нему виду этого, почти пожилого, человека истинные разме- ры его состояния. То, что его фото не красовалось на стра- ницах глянцевого журнала «Наши отечественные миллиар- деры», можно было приписать мудрости и осторожности ста- реющего цеховика, а также его исключительной скромности.

Видимо, из-за этой скромности, а может, в силу своего прошлого опыта общения с исполнительной и судебной вла- стью, официально регистрироваться либо как-то иначе уве- домлять о своём бизнесе государство Семён Аркадьевич не спешил. Кроме того, он не разделял его налоговой полити- ки, особенной той её части, где налоги следует исчислять и платить. Бизнес же успешно развивался и без всякой реги- страции, а его хозяин процветал и шёл в гору.

В свободное от основного своего занятия время Семён Аркадьевич Шекель работал начальником отдела озелене- ния и благоустройства в городской администрации родно-

го Проходимска. Интересен был факт, что в той же администрации существовало управление с таким же названием и функциями. Оно на самом деле и занималось озеленением и благоустройством. Отдел же при последнем обновлении организационной структуры просто забыли сократить. Прикрытие было отличным – Семён Аркадьевич, который находился уже в самом предпенсионном возрасте, числился муниципальным чиновником, его удостоверение открывало многие двери, а характер работы позволял не находиться постоянно на рабочем месте: летом можно было на выезде заниматься вопросами озеленения, зимой – благоустройства.

Олег познакомился с Шекелем восемь или девять лет назад. Он тогда запускал проект под названием «Китайские талисманы долголетия «Долгосрочный Феникс»». Это были дешёвые пластиковые фигурки драконов и фениксов массового производства, «изготовленные по старинной рецептуре династии Мин и заряженные мудростью Конфуция в священной пещере». Он тогда так успешно продвинул свой товар на рынок, что им заинтересовалась уважаемая сеть сувенирных магазинов, а закупленных заранее китайских игрушек не хватило. Тогда, вместо того, чтобы направить в Поднебесную дополнительный заказ, терять время и деньги на доставке, он обратился к знающим людям, которые и посоветовали заказать недостающую партию у Шекеля. Семён Аркадьевич и тогда, и сейчас жил и работал в Проходимске – областном центре соседней с Пролетайской области. Проры-

вов тогда не стал вести телефонных переговоров, а съездил к Шекелю лично, о чём впоследствии ни разу не пожалел.

Как выяснилось, Семён Аркадьевич обладал фактически неограниченными возможностями, он мог сделать что угодно – от шнурков и туалетной бумаги с запахом жареных грибов, до микрочипов и высокотехнологичного оборудования. Олег не сомневался, что если бы он нашёл покупателя на космический корабль, Шекель изыскал бы способ его произвести.

Две тысячи китайских фигурок Олегу тогда сделали за один день на авиационном заводе в одной из соседних областей, где, как выяснилось, тоже можно было зарядить их мудростью Конфуция, и ничуть не хуже, чем в священной пещере. С тех пор он несколько раз обращался к Семёну Аркадьевичу, когда нужно было произвести партию очередного товара – сотню кружек с гербом Пролетайска для любимой пивной Крамольника «В Добрый Путь!» или оградки для памятников местным пионерам-героям. И никогда Шекель его не подводил. Он задавал свои два дежурных вопроса: «какой объём?», и «к какому сроку?» и уходил в неизвестность, чтобы к оговоренному сроку вернуться из неё с нужным объёмом.

От Пролетайска до Проходимска было около трёхсот километров. Олег Прорывов в полседьмого утра сел на скоростной поезд «Стриж», курсировавший между областными центрами, и в без нескольких минут десять вышел на вок-

зальную площадь города Проходимска.

Зная привычки своего партнёра, Олег не стал звонить Семёну Аркадьевичу, и, тем более, не пошёл в городскую администрацию на его официальное место работы. Он прошёл два квартала от вокзала, завернул на тихую мощёную улочку и очутился перед небольшим заведением с названием «Кофейня «Копенгаген». Тут же на вывеске под финским флагом было написано «лучший шведский кофе», что намекало на пробелы в знании географии у владельцев заведения.

Семён Аркадьевич Шекель сидел за своим традиционным столиком около панорамного окна с видом на улицу, поэтому Олег сразу его заметил. Шекель не пил кофе, но обожал его запах, и каждое утро с десяти до пол-одиннадцатого сидел в этой кофейне, где под аромат жареной арабики пил большую кружку чая, закусывая её булочкой с корицей.

Семён Аркадьевич тоже узнал Олега и приветливым жестом пригласил его зайти внутрь.

- Здравствуйте, молодой человек, – сказал он, когда Олег подошёл к его столу. – Пришли разделить утреннее чаепитие пенсионера? Старый Шекель тронут до глубины его скучной, но бессмертной души. Делить он ничего не будет, но умножить может. Выбирайте кофе.

Шекель никогда не называл Олега по имени. Он обращался ко всем своим заказчикам просто «молодой человек» или «симпатичная гражданка» в зависимости от половой принадлежности. Сначала Семён Аркадьевич берёт таким обра-

зом репутацию своих собеседников от тех, кто захотел бы послушать его телефонные разговоры, а потом это вошло в привычку, и даже при личном общении без свидетелей ни имен ни фамилий Шекель не употреблял. О себе же Семён Аркадьевич предпочитал говорить в третьем лице.

Прорывов заказал двойной эспрессо и стакан воды, он приехал сюда не пить кофе.

- Как идёт бизнес? – поинтересовался Олег, начиная разговор.

- Ходит то, у чего есть ноги, – улыбнулся Шекель. – У бизнеса старого Шекеля ног нет, его приходится толкать вперёд, тянуть за собой, а чаще нести на себе. На это требуется время, которого у старого Шекеля осталось не так много. Не будем же тратить ни его, ни тем более ваше время, молодой человек. Проходимск – не такой красивый город, чтобы вставать ни свет, ни заря, и ехать за триста километров полюбоваться его красотами, главная из которых – городская библиотека, которую снесли три года назад.

- Мне нужно сделать партию бульонных кубиков для борща, – Олег сразу перешёл к делу.

- Молодой человек, если бы старый Шекель не знал вас лучше, он бы предложил вам плюнуть в лицо тому советчику, который сказал, что на этом можно заработать. Вы можете даже ударить его, только не делайте это при людях, а то будете иметь неприятности с законом.

- Я буду делать не просто борщ, а нано-борщ.

С этими словами Олег достал из наплечной сумки несколько листов бумаги, которые являлись выдержкой из проекта заявки в «БРЕДиМ», описывающей качество продукта. Шекель достал из кармана очки, и неспешно надел их на нос, став на какое-то время похожим на Крамольника, но только на несколько секунд: лицо Яши было живым, и постоянно находилось в движении, Семён Аркадьевич же замер как на фотоснимке, и только глаза его бегали по строчкам. Через пару минут он отложил листки на стол, посмотрел на Олега и смачно цокнул языком.

- Молодой человек, – сказал он, покачав головой. – В нашей культуре не принято сидеть за столом в головном уборе, и старый Шекель не снимает перед вами шляпу, только потому, что на нём её нет. Если это написали вы, то вы преступник, и старый Шекель немедленно отведёт вас в полицию. Преступно зарывать в землю литературный гений, разменивая его на какие-то продажи, пусть они и приносят немножко денег.

- Это написал не я, – улыбнулся Олег. – Знакомая девушка-филолог

- В таком случае, поход в полицию отменяется, но вы должны дать старому Шекелю слово познакомить его с этой симпатичной гражданкой, потому что человек с таким талантом не может быть несимпатичен, даже если у неё три ноги и лицо обезображено чёрной оспой.

- Хорошо, я даю вам слово, – успокоил Семёна Аркадь-

вича Прорывов. – Что вы скажете о производстве опытной партии нано-борща? Нам нужна тысяча кубиков.

- Старый Шекель боится показаться невежливым, но зачем вам, собственно, борщ?

- Так для Корпорации! Они же экспертизу будут проводить. Нам нужно взять обычный кубик борща и добавить в него чего-нибудь, что можно выдать за нано кластеры НАКЛАДИС и компонент «Скрепа-Дух».

- Молодой человек, позвольте старый Шекель займёт у вас ещё пару минут, и чуть добавит пользы для вашего проекта, заметьте, бесплатно, потому что опус вашей симпатичной гражданки поднял ему настроение. С вашего позволения, старый Шекель немного расскажет вам про состав того, что вы хотите продать, а ему предлагаете произвести.

- Буду вам крайне признателен, – ответил Олег, улыбнувшись.

- Основа продукта, – подмигнув левым глазом, начал Шекель тоном лектора, – гидролизат животных или растительных белков. Это только звучит тревожно, на самом деле – смесь аминокислот и пептидов, полученных расщеплением белка. Это несложная смесь, используемая, в том числе, для корма животных и производства косметики. Не делайте большие глаза, молодой человек, вам не идёт. Животные, и, тем более, симпатичные гражданки часто более требовательны, чем потребители вашего борща, так что это нормальные и проверенные ингредиенты. И это именно то, что даёт вам

вкус говядины, свинины, или чего там ещё пишут в названиях. Добавим сюда соль, сахар, кукурузный крахмал, ароматизаторы и немного специй, таких как куркума, лавровый лист и чёрный перец, плюс регулятор кислотности в виде лимонной кислоты, и вуаля – готов ваш борщ, рассольник, харчо, или что там у вас написано в названии. А теперь спросите старого Шекеля, где же овощи и сушёная зелень? Где петрушка, чеснок, и лук, наконец?

- И где же это всё? – спросил Олег, ещё раз улыбнувшись.

- Есть они, конечно, здесь же в составе кубика. Но составляют они все вместе не более 0,7% от всего состава. А теперь подумайте, если вам будет сложно, старый Шекель вам поможет. Если все овощи, вместе взятые, составляют менее одного процента от общей массы и без того маленького кубика, то сколько будут занимать ваши нано-кластеры НАКЛАДИС? Про компонент «Скрепа-Дух» старый Шекель вообще молчит.

Продолжаем думать. Если мы даже возьмём и добавим необходимые вам ингредиенты, пусть это будет обычная пшеничная мука, чтобы не заглушить вкус тех же самых овощей, нам можно будет использовать не более одной десятой доли процента от общей массы продукта.

Включаем воображение, рисуем картинку. Вы, молодой человек, покупаете тысячу бульонных кубиков обычного борща вон в том магазине через дорогу, – Семён Аркадьевич через панорамное окно театральным жестом указал на

покосившуюся вывеску «Продукты» на той стороне улицы. – Далее люди старого Шекеля очищают кубики от упаковки и сбрасывают их в большой блендер, добавляя во всю эту массу не более одной столовой ложки той самой муки. Затем мы везём наше «сырьё» не скажу, на какой завод, где нам штампуют ту же тысячу кубиков, но уже с «новым составом» и упаковывают это всё в «индивидуальную упаковку с использованием материалов отечественного производства с графическими элементами традиционной вышивки».

И теперь мы подходим к самому интересному вопросу, на который старый Шекель попросит вас ответить, положив руку на ваше молодое горячее сердце. И вопрос этот – зачем?

- То есть как «зачем»? – Олег так увлёкся рассказом Семёна Аркадьевича, что неожиданный вопрос в конце поставил его в тупик. – Чтобы наша формула отличалась от обычного рецепта, и мы инновационное новшество в неё привнесли. Чтобы деньги с Корпорации получить в итоге, вот зачем.

- А что мешает вам получить эти деньги, минуя всю эту историю с мукой?

- Но ведь тогда любая комиссия определит, что наш товар ничем не отличается от магазинных кубиков, заявку завернут, и денег, естественно, не дадут.

- Не торопитесь делать поспешных выводов, молодой человек. Эта кофейня работает до вечера, нас никто не торопит, и выгонять не собирается. Вы знаете, как исследуют нано-частицы?

- Ну, под микроскопом... – неуверенно ответил Олег.

- Нано-частицы исследуют с помощью просвечивающей или сканирующей электронной микроскопии. За неимением электронной в некоторых случаях используют и оптическую микроскопию, но тогда нужно дополнительно применять оптические резонаторы, либо анализ траекторий нано-частиц в суспензиях.

Прорывов слушал Семёна Аркадьевича заворожено, и только воспитание не позволяло ему широко раскрыть рот от удивления эрудиции Шекеля.

- Так вот, молодой человек, – продолжал Семён Аркадьевич. – Я открою вам маленький секрет: электронных микроскопов нет ни в Пролетайском, ни в Проходимском отделениях Корпорации «БРЕДиМ». И дополнительного оборудования для использования оптических микроскопов для вашего анализа у них тоже нет. Дело в том, что и микроскопы, и оборудование это импортные и находятся под санкциями, а ваши коллеги ещё не додумались, или просто не успели их импортозаместить. Так что риск ваш минимален, а с такой талантливой симпатичной гражданкой-филологом он практически отсутствует.

- А если они образцы в Москву на экспертизу отправят? – с сомнением спросил Олег.

- Уделяйте больше свободного времени изучению психологии человека. Направить какие-то образцы выше – для них то же самое, что расписаться в собственном бессилии. А в

Москве спросят ответственно руководителя: «Что это вы, господин Свистоплясов, с такой простой задачей не справились? Государство вам доверило полномочия, ресурсы выделило, а вы не умеете распорядиться ни тем, ни другим?». И вы знаете, молодой человек, в Москве, Петербурге или любом другом городе будут правы, ибо нечего такие глупые вопросы задавать и серьёзных людей от дела отвлекать. И вот что скажет вам старый Шекель: именно поэтому никакой Свистоплясов ни в какую Москву ничего не напишет, и никаких образцов не направит. Денег у Корпорации так много, что ваш проект никто не заметит. Кроме вас, ваших коллег, и немножко старого Шекеля, который поможет вам для того, чтобы ему не было стыдно смотреть в глаза богу, когда он спросит, что старый Шекель делал сегодня утром.

- Так если мы состав менять не будем, чем же вы мне можете?

- Вы забываете про оригинальную упаковку с использованием материалов отечественного производства в цветах национального флага с графическими элементами традиционной вышивки и надписью «содержит НАКЛАДИС и компонент «Скрепа-Дух», заряжено патриотизмом». Это и есть ответ на ваш вопрос – чем нано-борщ отличается от купленного в магазине, и за что Корпорация заплатит вам деньги. Конечно, сделать упаковку и перепаковать кубики – тоже работа, но поверьте старому Шекелю, это гораздо проще, чем ваша технология производства, которая делает из того, что

можно есть с сомнением, в то, что можно есть с большим сомнением.

- А у вас, действительно есть нужные материалы для упаковки отечественного производства?

- Молодой человек, старый Шекель никогда вам не врал, и начинать не собирается. У старого Шекеля нет отечественных материалов, но есть нечто лучшее – турецкая упаковочная бумага и умелец, который принесёт вам настоящий сертификат с синей печатью, подтверждающий, что она выполнена в Кирове из лучшей тамошней древесины. Кстати, он из ваших, Пролетайских, и, возможно, вы даже про его слышали. Его зовут Яков Крамольник. Сейчас старый Шекель найдёт вам его телефон.

Олег улыбнулся про себя, но от телефона вежливо отказался – пусть Яша заработает на прожженном цеховике свою копейку.

Прорывов с Шекелем посидели ещё несколько минут, договорились о дизайне упаковки и о цене работ, после чего Олег оплатил официанту небольшой общий счет за кофе, чай и булочку с корицей, попрощался с Семёном Аркадьевичем, и, выйдя на улицу, направился к вокзалу. Осматривать достопримечательности Проходимска он не стал, тем более, что библиотеку снесли три года назад.

Глава седьмая. КАК ЗАЯВИТЬ О СЕБЕ.

Общественное признание – одна из важнейших потребностей человека. Сидел бы себе Архимед в своих Сиракузах,

наслаждался средиземноморским климатом, да сочинял потихоньку свои законы физики. Применял бы на своём огороде рычаги, чтобы корчевать персиковые деревья, винты, чтобы воду для полива из колодца поднимать, да катапульты по воронам стрелять. Так нет же, не сиделось пытливному уму на месте. Хотелось человеку признания, и стал он предлагать свои изобретения согражданам, в те – использовать их направо и налево. Сограждане не просто оценили, но взяли катапульты на вооружение, и пришла к изобретателю заслуженная слава. А не будь той славы, может, и не убили бы Архимеда римские воины, обидевшиеся на его катапульты, и прожил бы старик ещё лет пять, и справил бы свой восьмидесятилетний юбилей в своём персиковом саду. Правда, есть версия, что римляне обиделись не на катапульты, а на изобретение числа «пи», но она ничем не подтверждена, и автор в неё не верит.

Так или иначе, но все известные гении всегда о своих изобретениях заявляли. Кто-то хотел славы, кто-то денег и прочих благ.

Учредители Компании «ПРОРВА» хотели денег. Их нано-борщ не был ни катапултой, ни даже числом «пи», но для получения финансирования о нём тоже следовало заявить.

В понедельник второй недели мая, ровно через неделю после исторического заседания в кафе Пролетайского городского парка, Олег Прорывов, Люба Словоблудова и Яша Крамольник стояли перед массивными дверьми Корпорации

«БРЕДиМ». Всесильное учреждение занимало здание, раньше принадлежавшее внешнеторговой палате Пролетайской области. Но внешняя торговля закончилась, а вместе с ней закончилась и палата, и здание передали тем, кто был нужнее государству.

А нужнее всего было сейчас импортозамещение. Об этом свидетельствовал небывалый ажиотаж, встретивший посетителей уже на входе. Улыбающаяся девушка в униформе, наминавшей не то гимназистку, не то учительницу начальных классов, провела их к аппарату, который выдавал талончики по направлениям. Как выяснилось впоследствии, эти талончики ничего не значили, поскольку все посетители потом всё равно вставали в одну большую общую очередь. Так или иначе, Олегу достался талончик с номером 10.89.99, на котором было написано «Производство прочих продуктов с неуточнёнными нано-параметрами и духовными компонентами».

Сама очередь заслуживала отдельного описания. Кого здесь только не было!

Прямо перед ними стоял какой-то бородатый мужик с клеткой, из которой грустными глазами смотрел хомяк в крошечной каске из синего пластика. На клетке было написано: «Отечественный испытатель ударопрочности микрочипов «Хомяк-2»». Цифра «2» наводила на подозрения, что бедное животное не было первопроходцем, и о судьбе «Хомяка-1» думать не хотелось. Печальные глаза второго пуши-

стого тестировщика догадки эти укрепляли.

Чуть дальше стояла бабушка с хитрыми глазами, в грязной кофте, из кармана которой торчала какая-то тёмная бутылка с мутной жидкостью. На этикетке было написано что-то про эликсир молодости, но почтенный возраст заявительницы и, главное, её внешний вид говорили не в пользу её продукта.

Были здесь и молодые инженеры-недоучки в рваных свитерах, несмотря на жару, надетых на голое тело, и пожилые энтузиасты с распущенными седыми волосами и горящими глазами, и один строитель в оранжевой каске с мешком гвоздей за плечами.

Отдельный вид представляли люди в аккуратных пиджаках с портфелями или паками под мышкой, в которых Олег безошибочно определил конкурентов – охотников за государственными деньгами. Их серьёзный внешний вид и сосредоточенные взгляды даже визуально придавали им больше шансов на рассмотрение заявок, чем изобретателям из народа. Олег даже пожалел, что они с Крамольником тоже пришли в строгих костюмах – так они сливались с серьёзными просителями, а в задачу его группы входило быть уникальными.

Впрочем, опасения Прорывова быстро рассеялись: бездушные регистраторы никого по внешнему виду не выделяли, они могли даже ни разу не поднять глаз от бумаг, которые им передавали, и в принципе не увидеть заявителя.

Как признак любой очереди, чуть поодаль стоял небольшой столик, за которым суетливый предприимчивый мужчина средних лет за сущую безделицу в три тысячи рублей предлагал услугу по проверке и заполнению документов, гарантируя, что их хотя бы прочитают, а не сразу отправят в макулатуру. Рекламная вывеска гласила: «Экспресс-курс Патриотизма: узнайте 10 фраз, которые можно добавить в заявку, чтобы её не выбросили сразу!» Олег верил в свою команду и гений Любы Словоблудовой, и заказывать экспресс-курс не стал.

Яша Крамольник, как знаток государственных учреждений предположил, что где-то здесь наверняка должна быть возможность подачи заявки в электронном виде. Не выходя из очереди, Олег зашёл в приложение Корпорации по адресу «бредим точка ру», и, минут через сорок проходя от одной ссылки к другой, действительно, нашёл раздел «электронная подача», правда в самом приложении было написано, что раздел находится в разработке. Потирая руки, Олег сгенерировал в системе уникальный номер, по которому следовало получить QR-код для подачи заявления. Правда, после обращения к регистраторше в униформе, напоминавшей не то гимназистку, не то учительницу начальных классов, стало ясно, что для получения этого QR-кода нужно отстоять в живой очереди, которая по размеру была сопоставима с основной, а, возможно, была даже больше.

Наконец, после трёх часов стояния, коллеги-инноваторы

добрались до первого окна, где заявки принимали по формальным признакам, ещё не вдаваясь в их содержание.

Приёмщица неопределённого возраста и пола, тупая как пробка и важная как сфинкс, после сравнения цвета и размера шрифта с нормативами, померила линейкой поля и отступы абзацев, затем положила папку на весы, которыми на почте взвешивают бандероли.

- Не проходит ваша заявка, – сказала приёмщица усталым голосом и категоричным тоном. – По нормативу вес проектной документации должен составлять не менее полутора килограммов чистого текста, а у вас только кило триста.

- Вы это серьёзно? – спросил Олег. – Вы заявки по весу принимаете?

- Молодой человек, у нас серьёзная организация – приёмщица показала на стопки заявок за её спиной, сложенные штабелями у стены и достигающие в высоту человеческого роста. – У вас не хватает двести грамм патриотизма. Вы понимаете, что это значит? Это не колбасу в магазине не довести, хотя с колбасой тоже неприятно.

- Постойте, – вступила в разговор Люба, – сколько времени у нас есть, чтобы ситуацию исправить?

- Девушка, через двадцать минут у меня обед, не думаю, что вы успеете довести материалы, даже если они у вас есть.

Люба не стала ничего отвечать. Она прошла к принтеру, стоявшему около окна, и вытащила из лотка приличную стопку бумаги. После этого она присела за столик, за кото-

рым обычно посетители составляли свои заявления, и начала быстро-быстро писать что-то своим аккуратным учительским почерком. Олег, с любопытством заглянув через плечо коллеги, увидел только слова «усиление синергетического резонанса компонента НАКЛАДИС в условиях геополитической турбулентности».

Через пятнадцать минут беспристрастные электронные весы показали, что недостающие двести граммов патриотизма были набраны, о чём беспристрастный сфинкс поставил на титульном листе заявки синий штамп, и отправился на дневной приём пищи,

А потом в учреждении начался обед. Все окошки закрылись, и регистраторы стройными рядами двинулись в столовую, создав там очередь, пусть и не сопоставимую с основной, но тоже весьма внушительную. Соучредители Компании «ПРОРВА», не стали обедать с рыцарями импортозамещения, а вышли на воздух выпить кофе в кафе неподалёку.

Оставалось ещё передать в отдельное окно опытный материал – коробку с сотней кубиков nano-борща, – и сдать саму заявку в отдел приёмки, уже по отраслевому направлению.

Коллеги уже заканчивали свой обеденный кофе с нехитрыми булочками, а Крамольник – с пирожком с рыбой, когда в кафе зашёл знакомый Олега. К их стойке подошёл не кто иной, как Тигран Казарян – тот самый бывший коллега, чей разговор Олег подслушал в очереди полторы недели назад, и благодаря которому проект nano-борща сегодня пробивал

себе дорогу в мир.

- О, Прорывов! – Тигран подошёл к Олегу и весело хлопнул его по плечу. – Решил попытаться счастья с импортозамещением?

- Да нет, – попытался отшутиться Олег. – Я здесь просто информацию определённую собираю для исследования маркетингового.

- Рассказывай! – засмеялся Казарян. – Я в тебе никогда не сомневался, ты всегда соображал быстрее многих из нас. Впрочем, не хочешь – не говори. Только зря всё это. Время напрасно потратишь. Я вон и специалистов нанял, которые мне заявку написали, и договорился с кем нужно, чтобы продвинули побыстрее, но всё равно не получилось ничего. Мой очиститель сыра «Аура» четыре стадии проверок прошёл, а Свистоплясов зарубил. Знаешь такого?

- Да, что-то слышал, – ответил Олег неопределённо. – Но деталей не знаю. А что за Свистоплясов?

- О! Это столп местной бюрократии. Из тысячи заявок до него доходит только пара десятков. Остальные ранее бракуют по формальным признакам. Но из тех двадцати, что к Свистоплясову доходят, утверждаются только одна-две. Я вон, считай, в лотерею выиграл: моя заявка до него дошла. Правда, толку в итоге всё равно нет. Зарубил её Фома Фомич, я только время потратил, и деньги на подарки и ускорение процесса. Сейчас вот ходил официальный отказ забирать.

- А зачем тебе отказ? Обжаловать будешь? – спросил Прорывов.

- Нет, – ответил Тигран. – Приговор Свистоплясова окончательный и обжалованию не подлежит. Жаловаться бессмысленно, из Москвы жалобы ему же и возвращают. Единственное, что можно сделать – заявку переделать, чтобы требованиям его соответствовать, но на это идут немногие – максимум, каждый десятый из тех, кому отказали. Я не из таких. Ты, может, не слышал, я в Москву уезжаю, казахские стиральные машины продавать. А отказ хочу забрать, чтобы следов здесь не оставлять. Кто знает, может в Москве в центральное отделение Корпорации подам что-нибудь, так пусть хоть история чистая будет. Сейчас обмен информацией между отделениями прихрамывает – оборудование и программное обеспечение под санкциями.

Олег попрощался с бывшим коллегой, пожелав ему успехов в торговле бытовой техникой в столице, после чего инноваторы вернулись в Корпорацию, где предстояло завершить начатое.

Поиск необходимых окон в огромной лабиринте Корпорации поручили Крамольнику. Яша, как человек опытный, ориентировался в казённых учреждениях как рыба в воде, и очень скоро позвал коллег на четвёртый этаж. Окна здесь были пошире, ведь предполагалось, что в них должны передавать образцы, а нано-борщ был не у всех, некоторые граждане приносили с собой модели мотоциклов.

Приёмщица внушительных размеров, по-видимому, для того, чтобы ворочать те самые модели мотоциклов, ткнула пальцем в коробку с опытными экземплярами продукта «НАБОР-01»

- Это что? – спросила она. – Продукты? А где сертификат соответствия и заключение потребнадзора?

Крамольник, не моргнув глазом, бросился в атаку.

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.