

Джентльмены по-русски
Часть 1

18+

Алекс Пушкин

Джентльмены по-русски

<https://litres.ru/74577867>

SelfPub; 2026

Аннотация

Он начал с вагона гречки. Закончил — империей, которую хотели отжать все: бандиты, силовики, английские инвесторы. Сергей Кузнецов — «король гречки», человек, который выжил в девяностых, прошёл через кризис 2008-го, предательство друга и потерю любимой женщины. Он платил дань, терял контроль, начинал с нуля — и каждый раз возвращался.

Это история о том, как в России нельзя быть джентльменом в английском смысле. Здесь джентльмен — тот, кто сохраняет лицо, когда всё рушится. Кто держит слово, даже когда это невыгодно. Кто уничтожает тех, кто его предал.

Гречка, водка, Кремль, лондонские офшоры, русская баня и разговор в ресторане «Пушкинь» — всё переплетено в роман о власти, мести и цене успеха. О том, что можно варить, жарить и давить — но не исчезнуть. Как гречка. Как Россия. Как он сам.

Алекс Пушкин

Джентльмены по-русски

ДЖЕНТЛЬМЕНЫ ПО-РУССКИ

Роман в восьми частях

ПРОЛОГ

Москва, декабрь 2024 года. Ресторан «Пушкинь» на Тверском бульваре – место, где время застыло в позапрошлом веке, а цены – в следующем. Латунь, морёный дуб, хрустальные подвески на люстрах, официанты во фраках, которые смотрят на гостей с лёгким презрением, даже если гость – олигарх. За длинным столом у окна сидит Сергей Васильевич Кузнецов – пятьдесят восемь, подтянут, седина в висках, глаза цвета вольфрама. Напротив – молодой человек в очках, с блокнотом и диктофоном на столе. Его зовут Аркадий, ему тридцать два, он журналист-фрилансер, но сейчас он не просто журналист. Он – наёмный писатель, получивший заказ, от которого нельзя отказаться.

– Чай? – Кузнецов подвигает к нему фарфоровую чашку.

– Или, может, покрепче?

– Я лучше чай, Сергей Васильевич. Спасибо.

– Зря. Коньяк помогает говорить правду. Или помогает лгать так, что никто не отличит. Впрочем, тебе решать. Ты – художник, я – только источник.

Кузнецов откидывается на спинку стула, поправляет запонки – серебряные, с инициалами. За окном – снегопад, такой густой, что Тверская тонет в белой пелене. Москва живёт своей обычной жизнью: где-то стреляют, где-то считают деньги, где-то пьют водку за упокой. А здесь, за этой стеклянной стеной, – оазис вечности.

– Ты, наверное, думаешь, – продолжает Кузнецов, – почему я – король гречки – пригласил тебя записывать мою историю. Я ведь не публичный человек. Никогда не светился, никогда не давал интервью. И вдруг – ты.

– Я думал об этом, – признаётся Аркадий. – Может, это из-за того, что вы чувствуете... приближение?

– Смерти? – Кузнецов усмехается. – Нет, Аркадий, я не умираю. У меня сердце как часы, печень как у новорождённого, я бегаю по утрам десять километров. Я просто... за-

канчиваю игру. Понимаешь, есть игры, которые длятся всю жизнь. И приходит момент, когда ты видишь, что ставки уже сделаны, фигуры расставлены, и остаётся только объявить: «Шах и мат». Но чтобы мат был красивым, нужно, чтобы кто-то запомнил эту партию. Для этого я и пригласил тебя.

Аркадий кивает, но его рука чуть дрожит. Кузнецов замечает это.

– Боишься? – спрашивает он.

– Немного, – честно отвечает Аркадий. – Ваша репутация...

– Репутация – это то, что говорят обо мне другие. А то, что я говорю о себе – совсем другое. Записывай всё. Без цензуры. Я заплатил тебе столько, что ты можешь купить квартиру в центре. Значит, ты будешь делать ровно то, что я скажу. Никакой художественной самодеятельности. Только факты. И мои комментарии.

– Договорились.

– Тогда начнём. – Кузнецов смотрит в окно, но видит не снег, а нечто другое – время. – Знаешь, с чего всё началось? С гречки. Обычной, мелкой, коричневой крупы, которую в

советское время называли «царицей полей» только в шутку. Никто не хотел её возить, никто не хотел её хранить, никто не верил, что на ней можно сделать состояние. А я поверил.

Он делает паузу, отпивает коньяк – маленький, почти церемониальный глоток.

– Мне тогда было двадцать шесть. У меня была дипломированная корочка агронома, пустой карман и долг за общежитие. Я жил в коммуналке на Каланчёвской, где по утрам соседи дрались за плиту. Я работал в овощной базе за восемьсот рублей в месяц и мечтал о том, чтобы купить джинсы «Lee» – не «вариенте», а настоящие. Это был пик моих амбиций. Пока не встретил Бориса Каплуна.

Аркадий делает пометку в блокноте: «Борис Каплун – партнёр, позже предатель».

– Каплун... я слышал о нём, – осторожно говорит Аркадий. – Говорят, он был авантюрист.

– Авантюрист? – Кузнецов смеётся. – Это как сказать, что Наполеон был просто военный. Каплун был гений. Еврей из Одессы, с третьим образованием – он окончил экономический, исторический и, кажется, режиссёрский. Он умел смотреть на людей и видеть их слабые места. Он знал, как

продать снег эскимосам и как сделать так, чтобы они ещё и спасибо сказали. И он научил меня главному. Не бизнесу – бизнес я и сам бы освоил. А искусству. Искусству быть русским джентльменом.

– Русским джентльменом? – переспрашивает Аркадий. – Звучит как оксюморон.

– В точку. В этом и суть. Английский джентльмен – это правила, этикет, безупречная репутация. Русский джентльмен – это умение сохранять лицо, когда всё вокруг рушится. Умение смотреть в глаза врагу и предлагать ему выпить. Умение дать взятку так, чтобы чиновник чувствовал себя не продажным, а благодетелем. Умение убивать, но так, чтобы никто не догадался, что это ты. Понимаешь?

– Понимаю, – говорит Аркадий, хотя на самом деле ему становится жутковато. В голосе Кузнецова нет ни тени бравады – только спокойная, ледяная уверенность.

– Вот. – Кузнецов ставит чашку. – Но давай по порядку. Не будем прыгать. Всё началось на Казанском вокзале, в сыром ноябрьском утре девяносто второго года. Я тогда нёс сумку с картошкой – я подрабатывал грузчиком на рынке. И вдруг ко мне подходит невысокий, лысый мужичок в поношенном плаще, с окурком в пальцах, и говорит: «Сережа, я слышал,

ты разбираешься в крупах». Я удивился: я его никогда не видел, откуда он меня знает? А он улыбнулся и говорит: «Я всех знаю. Мне нужно, чтобы ты помог мне с одним товаром». И вот с этого разговора, Аркадий, и началась моя империя. Всё остальное – детали. Кровавые, грязные, но детали.

Аркадий сглатывает, поправляет очки. Он знает, что будет дальше. Но он не знает, как сильно его затянет эта история. Потому что Кузнецов не просто рассказывает. Он вовлекает.

– Я готов, Сергей Васильевич.

– Хорошо. Тогда слушай

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. ГРЕЧКА

Глава 1. Нулевой километр

Москва, ноябрь 1992 года

Зима в тот год пришла рано. Ещё в конце октября ударили морозы, и город, непривычный к холоду, будто съёжился, спрятался в собственные подворотни. Троллейбусы ходили редко, по расписанию, которое никто не соблюдал; очереди за хлебом выстраивались с шести утра; по вечерам в подь-

ездах сидели бабушки на табуретках и продавали сигареты поштучно – «Приму» за пять рублей, «Яву» за десять. Валютчики у трёх вокзалов меняли доллар за четыреста рублей, а через неделю – уже за шестьсот. Цены росли быстрее, чем люди успевали получать зарплату. Страна, которая ещё год назад называлась Советским Союзом, а теперь называлась просто «Россия», летела в пропасть, и никто не знал, где дно.

Я стоял у выхода с Казанского вокзала, уткнувшись в воротник старого отцовского пальто. Пальто было мне велико – отец был крупнее, шире в плечах, а я пошёл в мать, худой и жилистый. Но другого пальто у меня не было. Я купил его на барахолке в Лужниках за три тысячи рублей – по тем временам это были деньги, почти половина моей месячной зарплаты. Но без пальто я бы замёрз. А замерзать я не собирался. Я собирался выжить.

Мне было двадцать шесть. За плечами – диплом Тимирязевской академии по специальности «агрономия», четыре года работы в овощной базе на Дубровке, коммуналка на Каланчёвской, где я снимал угол у спившегося бывшего инженера, и пустой, как консервная банка, холодильник. В кармане – мятая пятитысячная купюра, которую я только что получил за проданную картошку. В рюкзаке – остатки той же картошки, пяток клубней, которые я не смог продать и

ташил домой, чтобы сварить на ужин. Я был никем. Я был одним из миллионов. Я был тем самым «маленьким человеком», о котором писали Достоевский и Гоголь, только без их литературного таланта и без их веры в справедливость.

Я не мечтал о богатстве. Я мечтал о нормальной жизни. О квартире, где есть горячая вода. О еде, которую не нужно выпрашивать у соседей. О джинсах «Lee» – не тех, что продают на рынке под видом фирменных, а настоящих, с лейблом на заднем кармане. Это был предел моих амбиций. Я не думал, что через десять лет буду контролировать рынок гречки в трёх областях. Я не думал, что через двадцать лет буду сидеть на Канарах и писать мемуары. Я вообще не думал о будущем. Я думал о том, как дожить до весны.

И тут ко мне подошёл человек, который изменил всё.

Борис Каплун появился из ниоткуда – как будто вынырнул из вокзальной толпы, из дыма папирос, из запаха жареных пирожков и мокрой шерсти. Он был невысокого роста, лысоватый, с морщинистым лицом человека, который много смеялся и много плакал. На нём был поношенный плащ цвета мокрого асфальта, из кармана торчала сложенная газета «Коммерсантъ» – единственная газета, которую в то время читали все, кто хотел понять, что происходит в стране. В руке он держал авоську с двумя бутылками водки и ба-

тоном колбасы. В зубах – сигарета «Marlboro», настоящая, американская, которую в те годы курить было признаком либо богатства, либо безумия. Я потом узнал: Каплун курил «Marlboro» не потому, что хотел похвастаться, а потому, что ему нравился вкус. Он всегда делал то, что нравилось ему, и плевать хотел на то, что подумают другие.

– Сережа? – спросил он, остановившись напротив меня.
– Сережа Кузнецов?

Я вздрогнул. Я не знал этого человека. Я никогда его не видел. Но он знал меня. Он назвал меня по имени. Это было странно и немного страшно.

– Вы кто? – спросил я, отступая на полшага назад. – Я вас не знаю.

– Это не важно, – улыбнулся он. Улыбка у него была особая – широкая, открытая, но с хитринкой в уголках губ. – Важно то, что я знаю тебя. Ты Сережа Кузнецов, сын Василия Кузнецова, который сидит в лагере под Саратовом за кражу государственного имущества. Ты работаешь на овощной базе, живёшь в коммуналке, закончил Тимирязевку с красным дипломом. Я ничего не путаю?

Я смотрел на него и не понимал: откуда он всё это знает?

Кто он такой? Сотрудник КГБ? Журналист? Шпион? В девяносто втором году можно было ожидать чего угодно.

– Не путаете, – ответил я осторожно. – Но я всё равно не понимаю, зачем вам это.

– Мне нужно с тобой поговорить. Не здесь. Здесь холодно, и у меня нет желания стоять на ветру. Пойдём в буфет, выпьем по чашке чая. Или по рюмке водки – как хочешь. Я угощаю.

Он развернулся и пошёл к дверям вокзала, не оглядываясь. Я постоял секунду, потом пошёл за ним. Не потому, что доверял. А потому, что мне было нечего терять. И потому, что в его голосе была какая-то сила – спокойная, уверенная, гипнотическая. Такая сила бывает у людей, которые знают, чего хотят, и не боятся этого добиваться.

В привокзальном буфете пахло прогорклым маслом и хлоркой. За стойкой стояла женщина с усталым лицом, в белом халате, с сеточкой на волосах. На витрине – пирожки с капустой, пончики в сахарной пудре, стаканы с чаем, накрытые блюдцами. Мы сели за столик у окна, из которого был виден перрон – серый, мокрый, с толпами людей, которые куда-то бежали, тащили сумки, кричали, прощались, встречались. Каплун заказал две порции чая и два пирожка. За-

платил щедро – не глядя на сдачу.

– Итак, – сказал он, отхлёбывая чай и морщась. – Чай дерьмовый. Но это не важно. Важно то, что я хочу тебе предложить.

– Я вас слушаю, – ответил я, стараясь не показывать волнения.

– Ты знаешь, что такое гречка?

Я чуть не засмеялся. Он спрашивал меня о гречке? Меня, агронома, который изучал крупяные культуры четыре года? Я знал о гречке больше, чем он мог себе представить. Я знал, что гречка – это не зерно, а плод, что её родина – Гималаи, что в России её начали выращивать только в XV веке, что она содержит рутин, который укрепляет сосуды, что она – единственная крупа, которая не требует удобрений и растёт на бедных почвах. Я мог бы прочитать ему лекцию на три часа. Но я сказал только:

– Знаю.

– А знаешь ли ты, – продолжал Каплун, – что в Рязанской области, в совхозе «Красный Урожай», есть склад, на котором лежит десять вагонов гречки? Двадцать пять тысяч

тонн. С прошлого года. Она уже начала портиться – амбары не отапливаются, крыша течёт, но большую часть можно спасти, если быстро вывезти и высушить. Директор совхоза – мой знакомый. Он взял кредит в банке, не смог вернуть, и теперь его хотят посадить. Он готов отдать гречку за любые деньги, лишь бы расплатиться с долгами. Но никто не хочет её покупать, потому что все думают: зачем гречка? Она дешёвая. Её много. На ней не заработаешь.

– И вы хотите её купить? – спросил я.

– Я хочу её взять, – поправил меня Каплун. – А ты хочешь её продать.

– Почему я?

– Потому что ты агроном. Ты разбираешься в крупах. Ты знаешь, как хранить гречку, как её сушить, как перерабатывать. Я найду деньги и людей, которые помогут с вывозом. Но мне нужен человек, который будет отвечать за качество. Который скажет: это можно продавать, а это – нет. Ты будешь моим экспертом. Моим глазами и ушами. Моим прапорщиком. Я – генерал, ты – офицер. Идёт?

Я молчал. Я смотрел на него и думал: а не развод ли это? Может, он просто хочет меня использовать – как мальчика

на побегушках, как бесплатную рабочую силу? Может, он вообще никакой не бизнесмен, а аферист, который ищет наивных дураков?

– Почему я? – повторил я. – Почему не кто-то другой? Вы же наверняка знаете сотни людей, которые разбираются в крупах лучше меня.

Каплун усмехнулся. Он достал сигарету, закурил – прямо в буфете, хотя курить там было запрещено. Женщина за стойкой хотела что-то сказать, но он посмотрел на неё – и она промолчала. Взгляд у него был как холодная вода: не злой, но такой, от которого хочется отвернуться.

– Потому что ты честный, – сказал он. – Я знаю твоего отца. Я знаю, что он сидит за то, что украл станки с завода. Но он украл их не для себя – он украл их, чтобы продать и купить еду для своей семьи. Он – не вор в душе. Он – человек, которого обстоятельства заставили. Ты – его сын. Ты вырос в бедности, но не озлобился. Ты работаешь грузчиком, хотя у тебя красный диплом. Ты не пьёшь, не воруешь, не жалуешься. Ты просто живёшь. И ждёшь. Я это вижу. Я умею видеть людей. Ты – тот, кто мне нужен.

Я был ошеломлён. Он говорил обо мне так, будто знал меня много лет. И в его словах была правда – такая, которую

я сам боялся себе признать. Я действительно ждал. Я ждал, когда жизнь изменится. Я ждал шанса. И теперь этот шанс сидел напротив меня, курил «Marlboro» и улыбался, как будто знал ответ на все вопросы.

– И сколько я буду получать? – спросил я. Это был первый практический вопрос, который я задал. И это был правильный вопрос.

– Тридцать процентов от прибыли, – ответил Каплун. – Но не сразу. Сначала мы вкладываем всё в товар. Потом продаём. Потом делим. Если сделка пройдёт хорошо – ты получишь свои тридцать. Если нет – мы оба потеряем всё. Но я не собираюсь терять. Я собираюсь выиграть. А ты?

Я посмотрел на него. На его морщинистое лицо, на его лысину, на его авоську с водкой и колбасой. Он был похож на персонажа из фильмов Гайдая – на авантюриста, на жулика, на человека, который всегда выходит сухим из воды. Но было в нём что-то другое. Что-то, что заставляло верить ему. Может быть, спокойствие. Может быть, уверенность. Может быть, просто то, что он не пытался меня обмануть – он говорил прямо, без вранья, без красивых слов.

– Я согласен, – сказал я. – Но у меня есть одно условие.

– Какое?

– Я не буду просто экспертом. Я хочу участвовать во всём. В переговорах, в логистике, в продажах. Я хочу учиться. Я хочу понять, как это работает. Чтобы потом, когда мы закончим, я мог начать своё дело. Своё, а не ваше.

Каплун посмотрел на меня долго. Потом засмеялся – громко, на весь буфет, так что женщина за стойкой вздрогнула.

– Сережа, – сказал он, вытирая слёзы. – Ты будешь не просто моим партнёром. Ты будешь моим учеником. Я научу тебя всему, что знаю. Всему, что умею. И через год ты станешь другим человеком. Обещаю.

Он протянул мне руку. Я пожал её. Ладонь у него была сухая, тёплая, крепкая. Как у человека, который много работает руками.

– Тогда идём, – сказал он, вставая. – Нам надо успеть на поезд.

– На какой поезд?

– На рязанский. В двенадцать сорок. Если мы не успеем,

склад закроют до утра, и мы потеряем день. А день – это деньги. В нашем деле, Сережа, время дороже золота.

Мы ехали в электричке – не в поезде, а в обычной электричке, которая тащилась из Москвы в Рязань пять часов вместо трёх. Вагон был набит людьми – бабками с мешками картошки, солдатами в форме, торговцами с коробками, которые они везли продавать в Москву. В тамбуре курили, в проходе пили пиво, кто-то играл на гармошке. Каплун сидел у окна, смотрел на проплывающие мимо поля – серые, мокрые, пустые – и говорил. Он говорил без остановки, как будто хотел вывалить на меня всё, что знает, за эти пять часов.

– Запомни первое правило, – начал он. – В России нельзя быть честным. Но нельзя быть и вором. Надо быть между. Надо быть человеком, который говорит правду там, где это выгодно, и лжёт там, где это необходимо. Это не аморально, Сережа. Это – выживание. Ты видел, как живут люди? Они работают за копейки, стоят в очередях, верят газетам. Они не виноваты – их так научили. Но мы – мы другие. Мы будем строить новую жизнь. И для этого нам придётся нарушать правила. Но мы будем нарушать их красиво. По-джентльменски.

– Что значит «по-джентльменски»? – спросил я.

– Это значит: никогда не показывать, что ты боишься. Никогда не показывать, что ты нуждаешься. Никогда не показывать, что ты знаешь больше, чем нужно. Джентльмен – это тот, кто всегда спокоен. Даже когда всё рушится. Особенно когда всё рушится. Запомни: в России паника – это смерть. Если ты запаникуешь, тебя съедят. Если ты сохранишь лицо, тебя будут уважать. Даже враги.

Я слушал его и чувствовал, как что-то во мне меняется. Как будто внутри меня открылась дверь, за которой было что-то большое, тёмное, но притягательное. Я не знал, что это. Но я хотел это узнать.

– Второе правило, – продолжал Каплун. – Никогда не работай с теми, кого не понимаешь. Если человек непонятен – значит, он опасен. Ищи тех, у кого простые мотивы: деньги, власть, страх. Этими людьми можно управлять. Сложными людьми – нельзя. Они непредсказуемы. А непредсказуемость – это риск. А риск – это потери.

– А вы сами? – спросил я. – Вы понятный?

Каплун засмеялся.

– Я – самый понятный человек в мире. Я хочу денег. Много денег. Но не для того, чтобы их тратить. А для того, чтобы

строить. Я хочу построить империю. Не для себя – для идеи. Для идеи о том, что русский человек может быть успешным. Что он может быть богатым. Что он может быть свободным. Это моя мечта. И я не остановлюсь, пока не осуществлю её.

– А я? Я – часть вашей мечты?

– Ты – мой инструмент, Сережа. Но не думай, что это плохо. Инструмент – это тоже важно. Без инструмента мечта остаётся мечтой. Ты поможешь мне построить империю. А я помогу тебе стать тем, кем ты хочешь быть. Мы – партнёры. Помни это.

В Рязань мы приехали поздно вечером. Город был тёмный, пустой, с редкими фонарями и лужами, в которых отражались звёзды. Каплун повёл меня через вокзальную площадь к старому «Жигулю» – четвёртой модели, с помятым крылом и треснувшим лобовым стеклом. За рулём сидел мужик в кепке – молчаливый, с лицом, как у уголовника. Он кивнул Каплуну и молча тронулся с места.

– Это Михалыч, – сказал Каплун. – Он работает со мной. Он не любит разговаривать, но он надёжный. Если он тебе что-то скажет – можешь верить. Он не врёт.

Михалыч не сказал ни слова за всю дорогу. Мы ехали по

разбитой дороге, мимо тёмных полей и заброшенных ферм, и я смотрел в окно и думал: что я делаю? Куда я еду? С кем я связался? Но что-то внутри меня говорило: это правильно. Это твой шанс. Не упусти его.

Склад находился в двадцати километрах от Рязани, в деревне с названием, которое я уже забыл. Это был большой бетонный ангар, окружённый забором из колючей проволоки. У ворот нас встретил сторож – старик с ружьём, которое, судя по ржавчине, не стреляло уже лет десять. Он долго не хотел нас пускать, но Каплун дал ему бутылку водки – и сторож растаял.

– Товар там, – сказал он, махнув рукой в сторону ангара. – Но учтите: там крыша течёт. Если дождь был, часть могла намокнуть. Директор говорил, что всё нормально, но я не знаю. Я простой сторож.

Каплун кивнул и повёл меня внутрь. Ангар был огромный, как футбольное поле. Под потолком горели тусклые лампы, освещая мешки, сложенные в штабеля. Мешков было много – сотни, тысячи. Они лежали ровными рядами, как солдаты на плацу. Пахло зерном – сухим, тёплым, немного пыльным запахом, который я знал с детства.

– Смотри, – сказал Каплун, подходя к ближайшему штабе-

лю. – Это гречка. Ядрица. Первый сорт. Видишь, какая крупная? Такую в Москве продают в три раза дороже, чем обычную. Но её никто не берёт, потому что все думают: гречка – это для бедных. А мы сделаем её для богатых. Мы скажем: это элитная крупа, экологически чистая, из Рязанской области. И все поверят. Потому что людям нужна легенда. Без легенды даже гречка – просто гречка.

Я залез на верхний ярус штабеля – и чуть не упал. Мешки были скользкие, тяжёлые, но я удержался. Я развязал один – и запустил руку в гречку. Она была холодная, сухая, рассыпчатая. Я попробовал её на вкус – и понял: это отличный товар. Даже с учётом того, что часть могла отсыреть, большая часть была в идеальном состоянии.

– Хорошая, – сказал я, спускаясь. – Можно брать.

– Сколько процентов отхода? – спросил Каплун.

– Процентов десять. Может, пятнадцать. Но если мы её просушим и переберём, можно свести к пяти.

– Пять процентов – это хорошо. Это даже очень хорошо. Я думал, будет хуже.

Мы ходили по складу ещё час. Я проверял каждый шта-

бель, каждый мешок, каждую партию. Каплун смотрел на меня и улыбался. Он видел, что я работаю не за страх, а за совесть. Он видел, что я – его человек.

– Знаешь, Сережа, – сказал он, когда мы вышли на улицу. – Я не ошибся в тебе. Ты – тот, кто мне нужен. Ты не просто агроном. Ты – человек, который любит своё дело. А это редкость. Большинство людей работают, чтобы есть. А ты ешь, чтобы работать. Это – призвание. И я уважаю призвание.

Я не знал, что ответить. Я просто стоял и смотрел на звёзды. Они были яркие, как в детстве, когда я ездил в деревню к бабушке. Тогда мне казалось, что весь мир – это большое поле, и я могу идти куда угодно. Теперь я знал: мир – это склад с гречкой. И я должен его продать.

На следующий день мы начали вывозить товар. Каплун нанял пять грузовиков – старых «ЗИЛов» с брезентовыми кузовами. Водители – мужики в телогрейках, с красными лицами и руками, как лопаты. Они грузили мешки молча, быстро, без лишних слов. Я стоял рядом и считал. Это было моё первое настоящее дело – и я не хотел его провалить.

Мы вывезли двадцать вагонов за три дня. Каплун заплатил водителям наличными, не торгуясь. Он сказал: «Люди, которые работают руками, должны получать столько, сколь-

ко они стоят. Если ты будешь их обманывать, они тебя запомнят – и однажды не приедут». Я запомнил это правило. Оно мне пригодилось позже.

Потом мы нашли склад в Москве – старый ангар на Варшавском шоссе, который сдавался за смешные деньги. Мы перевезли туда гречку, просушили её, перебрали, расфасовали в мешки по пятьдесят килограммов. Каплун придумал логотип – простой, но запоминающийся: колосок и надпись «Русское зерно». Он сказал: «Люди должны думать, что это старинная русская компания. А не два жулика, которые купили гречку за копейки».

– Но это же ложь, – сказал я.

– Это не ложь, – ответил Каплун. – Это маркетинг. Ты должен понять разницу, Сережа. Ложь – это когда ты говоришь, что у тебя есть товар, а у тебя его нет. А маркетинг – это когда ты говоришь, что твой товар – лучший в мире, и люди в это верят. И самое главное: они верят не потому, что ты их обманул, а потому, что они сами хотят верить. Людям нужна сказка. Без сказки жизнь – просто выживание. Мы даём им сказку. И они платят нам за это. Это честно.

Я не был уверен, что это честно. Но я был уверен, что это работает.

Первую партию мы продали через месяц. Не государству – а частным торговцам, которые перепродавали крупу на рынках. Мы дали им цену ниже рыночной, но с условием: они берут весь объём. Они согласились. Через неделю вся Москва знала, что есть такая компания – «Русское зерно», которая продаёт гречку по самым низким ценам. К нам начали обращаться новые клиенты. Мы наняли двух менеджеров, сняли офис – маленькую комнату в подвале на Таганке. Там не было окон, но был телефон – и это было главное.

Прибыль мы поделили честно: тридцать процентов мне, семьдесят Каплуну. Я получил свои первые большие деньги – двести тысяч рублей. По тем временам это была сумма, которая позволяла купить машину или снять приличную квартиру. Я не купил ни то, ни другое. Я положил деньги в банк – в «Менатеп», который тогда казался самым надёжным. И продолжил работать. Потому что понял: это только начало.

Каплун сказал мне тогда:

– Сережа, ты стал другим человеком. Ты больше не грузчик. Ты – бизнесмен. Но помни: бизнес – это не только деньги. Это – ответственность. За себя, за партнёров, за людей, которые на тебя работают. Если ты забудешь об этом – ты потеряешь всё. Я видел, как это происходит. Люди получа-

ют деньги – и сходят с ума. Они начинают думать, что они – боги. А богов, Сережа, не бывает. Бывают только люди. И люди – слабые. Помни это.

Я запомнил. Я запомнил всё, что он говорил. Потому что чувствовал: эти слова – не просто слова. Это – карта. Карта мира, в который я только что вошёл. Мира, где нет правил, но есть законы. Мира, где всё продаётся, но не всё покупается. Мира, где джентльмен – это не тот, кто в смокинге, а тот, кто умеет выжить. И я хотел стать таким джентльменом.

Я не знал, что через год ко мне придут люди Макара. Я не знал, что через два года я буду платить дань бандитам. Я не знал, что через десять лет я предам Каплуна. Я не знал, что через двадцать лет я буду сидеть в ресторане «Пушкинь» и рассказывать эту историю молодому человеку с блокнотом.

Я знал только одно: я больше не грузчик. Я – Сергей Кузнецов. И я иду вверх.

Глава 2. Первый миллион

Москва, зима – весна 1993 года

Первый миллион я заработал не на гречке. Это важно понимать. Миллион — он ведь не приходит от одной сделки,

как в кино. Он собирается по крупицам, из десятков мелких дел, каждое из которых кажется незначительным, пока не сложишь их вместе. Я заработал свой первый миллион на пшене, овсе и на одной очень странной истории с чечевицей, о которой до сих пор вспоминаю с улыбкой.

Но начну по порядку.

После той первой партии гречки мы с Каплуном не стали почивать на лаврах. Он говорил: «Сережа, деньги, которые лежат в банке, — это не деньги. Это обещание. А обещание, как ты знаешь, можно не выполнить. Деньги должны работать. Каждую минуту. Каждую секунду. Иначе ты — не бизнесмен, а коллекционер фантиков».

Мы сняли ещё один склад — на этот раз на Дмитровском шоссе, ближе к центру. Там было сыро, но дешевле. Мы купили старый грузовик «ГАЗ-53» — раздолбанный, но на ходу. Водителем стал Михалыч, тот самый молчаливый мужик из Рязани. Он переехал в Москву, снял комнату в Марьино и стал нашим первым штатным сотрудником. Зарплата — тридцать тысяч рублей в месяц. По тем временам — прилично. Михалыч был доволен. Он никогда не жаловался и никогда не просил прибавки. Он просто работал. И я понял: такие люди — золото. Их надо беречь.

Каплун тем временем носился по стране как угорелый. Он находил склады, договаривался с директорами, давал взятки, выбивал документы. Он умел разговаривать с людьми так, что они верили ему с первого слова. Я до сих пор не понимаю, как он это делал. Может быть, дело было в голосе — спокойном, уверенном, чуть насмешливым. Может быть, в глазах — внимательных, тёплых, но с холодной искрой на дне. А может быть, в том, что он никогда не врал напрямую. Он всегда говорил правду — но не всю. И это было самое опасное.

В январе девяносто третьего мы получили первый серьёзный заказ. Не от частных, не от рынков, а от государства. Военная часть в Подольске искала поставщика круп для солдатских столовых. На тендер пришли пять компаний. Мы были самыми маленькими. У нас не было ни связей, ни истории, ни репутации. Был только один козырь: Каплун знал начальника продовольственной службы округа — полковника Гриценко.

Они встретились в ресторане «Прага» на Арбате. Я был там — впервые в жизни в таком заведении. Белые скатерти, хрустальные рюмки, официанты в бабочках. Я чувствовал себя чужим. Каплун — как дома. Он заказал коньяк, осетрину, чёрную икру — и вёл разговор так, будто они с полковником старые друзья.

— Товарищ полковник, — говорил Каплун, подливая коньяк. — Вы же понимаете: армия — это не просто структура. Это организм. И если организм плохо кормить, он начинает болеть. Ваши солдаты — это ваш организм. Вы хотите, чтобы они были здоровы?

— Хочу, — отвечал Гриценко, мужчина лет пятидесяти с усталыми глазами и красными прожилками на щеках.

— Тогда вам нужны мы. Мы поставляем крупы высшего сорта. Не бодягу, не отходы, не то, что осталось на складах после распила. Мы даём реальный товар. И мы даём его по цене ниже рыночной. Вам нужны документы? Будут документы. Вам нужны гарантии? Будут гарантии. Вам нужно, чтобы всё было чисто? Всё будет чисто.

Полковник смотрел на него долго. Потом сказал:

— А вы знаете, Борис Исаакович, что за такие слова в прежние времена сажали?

— Знаю, — улыбнулся Каплун. — Но прежние времена прошли, товарищ полковник. Теперь другие времена. И в этих временах выживает тот, кто умеет договариваться. Вы — умеете. Я — умею. Давайте договариваться.

Контракт мы подписали через две недели. Тридцать миллионов рублей на год — поставка пшеницы, перловки и гречки для трёх дивизий. Это был прорыв. Я не спал две ночи, считая логистику: сколько грузовиков нужно, сколько людей, сколько времени на дорогу. Каплун смеялся: «Сережа, ты как бухгалтер. Расслабься. Главное — контракт. Остальное сделаем».

Мы сделали. За месяц мы наладили цепочку поставок. Я лично ездил в часть, проверял склады, разговаривал с поварами. Солдаты ели нашу гречку — и не жаловались. Это была моя первая настоящая гордость. Не деньги, не контракт — а то, что я накормил людей. Пусть это были солдаты, пусть они не знали моего имени, но я чувствовал: я делаю что-то важное.

Каплун, впрочем, смотрел на это иначе.

— Ты слишком серьёзно относишься к работе, — сказал он однажды вечером, когда мы сидели в нашем подвале на Таганке и пили чай с сушками. — Это плохо. Серьёзность убивает гибкость. А гибкость — главное качество бизнесмена. Ты должен уметь смеяться над тем, что делаешь. Иначе ты сойдёшь с ума.

— Я не могу смеяться, — ответил я. — Я слишком долго был никем. Теперь я кто-то. И я боюсь это потерять.

— Вот в этом и проблема, Сережа. Ты боишься. А страх — это то, что делает человека слабым. Я не боюсь ничего. Поэтому я выигрываю.

Я не стал спорить. Я знал, что он прав и неправ одновременно. Прав — потому что страх действительно сковывает. Неправ — потому что без страха человек перестаёт быть человеком. Он становится хищником. А хищники, как известно, живут недолго. Их убивают другие хищники. Или охотники.

Первый миллион пришёл ко мне весной. Мы продали партию пшена в Нижний Новгород — крупную, на сто двадцать миллионов рублей. Каплун взял семьдесят процентов, я — тридцать. Моя доля составила тридцать шесть миллионов. По курсу — около ста тысяч долларов. Я стал долларовым миллионером? Нет. Но я стал человеком, у которого есть капитал. Настоящий капитал. Не квартира, не машина, не дача. Деньги, которые можно вложить. Деньги, которые делают деньги.

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.