

Если бы в далеком 1982 году мне, выпускнику архитектурного факультета, отлично защитившему диплом, кто-нибудь сказал, что я вскоре займусь коммерцией, то я бы не придумал ничего иного, кроме как ответить подобно К.С. Станиславскому «Не верю!». Однако, не прошло и нескольких лет, как я, вместе со многими миллионами людей по всей стране, был вынужден сменить приобретенную профессию в социалистическом хозяйстве на свободное плавание в беспокойном море капиталистического рынка. Кто-то в эпоху беспокойных реформ 90-х преуспел и выплыл к новым богатым берегам, кто-то сумел вернуться назад в родную гавань, а кому-то совсем не повезло...

Все мы, так или иначе, даже в советские времена были вынуждены продавать свои мозги, идеи, силы, время, красоту, здоровье, умелые руки, а некоторые и иные части тела. Но всегда мало выйти на рынок со своим предложением, всегда нужно найти того, кому это все будет нужно, кто согласится приобрести тот или иной ваш товар. Не буду повторять классиков марксизма, но все мы постоянно участвуем в непрерывном процессе обмена своими ресурсами, используя для этого не только всеобщий эквивалент – деньги, но и свои связи, влияние, информацию, знания, таланты. Мы так привыкли к этому, что зачастую даже не замечаем и не понимаем.

Воспитан я был в семье правоверного коммуниста и с детства испытывал искреннюю неприязнь к советской торговле, ненавязчивому отечественному сервису, торгашам и торгашеству, мещанству, накопительству и прочим доходам, которые принято было считать нетрудовыми. В социалистическую эпоху многие вещи, обувь, аппаратура, мебель, продукты, пластинки и книги являлись большим дефицитом, и их приходилось доставать через знакомых или спекулянтов, из-под прилавка или у фарцовщиков, но я предпочитал с ними дела не иметь. Даже за костюмом на свадьбу мне пришлось съездить из Куйбышева в Москву, а там еще побегать по универсам.

В силу этого, народ выкручивался, как мог. Мой школьный приятель, подрабатывавший в местном Доме моды манекенщиком и нахватывшийся там опыта по кройке и шитью, притащил домой списанную швейную машину и оверлок, затеяв строчить себе и друзьям подделки под фирму. Не знаю, где он доставал ткань, фурнитуру и лейблы, но дело пошло хорошо, и тогда он начал продавать джинсы, блейзеры и юбки на пригородном вещевом рынке. Заинтересовавшись этим делом, я еще в институте научился шить и красить себе штаны и рубашки, но зарабатывать на своих творениях еще не собирался. Тогда меня гораздо больше влекла архитектура.

Однако, оказавшись под Москвой с зарплатой молодого специалиста и алиментами жене с сыном, уехавшим в Баку, я быстро понял необходимость

изыскания новых источников дохода. Изготовление курсовых и дипломных чертежей было делом эпизодическим, канительным и проблемы кардинально не решало. Фотографирование утренников в детсадах не пошло из-за жесткой конкуренции и коррумпированности младшего воспитательного персонала. Да и вообще разворачивать предпринимательскую инициативу, работая в режимном учреждении, было чревато. Такое не только не поощрялось, но и довольно жестко пресекалось.

Еще одной темой были валютные чеки магазина «Березка». Кое-кто из моих знакомых скупал их у работавших за границей, закупал дефицитные магнитолы и видеомагнитофоны, а потом ставил в комиссионки или перепродавал, зарабатывая вдвое. Объяснив схему, предложили и мне, однако, даже там найти подходящую радиотехнику было непросто, и я спустил свои чеки на не менее модные кроссовки, а остаток увели ломщики, разыграв целую сценку в проходном дворе на Сиреневом бульваре, в которой участвовала даже якобы нищая старушка, в нужный момент отвлекшая на себя мое внимание и помешавшая честному обмену.

Однако, приехав летом в отпуск к родителям, я снова встретился со своим приятелем, который уже всю подпольно производил модные тогда разноцветные батники, перешивая для этого индийское трикотажное белье марки «Clifford». При должной сноровке из комплекта удавалось выкраивать по две рубашки с коротким рукавом, что позволяло создавать чуть ли не 10-кратную прибавочную стоимость. Это не противоречило моим жизненным принципам, да мне и самому было приятно создавать из вульгарных кальсон вещи, которые радовали тело и глаза, конструировать новые фасоны, подбирать цветовую гамму, экспериментировать с отделкой.

Сложнее было с реализацией. Для этого приходилось ездить по выходным не только на пригородную толкучку с близким моей основной работе названием «Энергетик», но и катить на автобусе пару часов до рынка в старом Тольятти, по иронии судьбы именовавшимся Комсомольским. Впрочем, комсомольцев там было немало как среди торгующих, так и покупающих, и я не чувствовал себя не в своей тарелке, хотя и стеснялся с непривычки. Однако со временем первоначальная робость ушла, и появились полезный опыт, умение просчитывать необходимость и размер скидки, возможность договориться, платежеспособность, вкусы и намерения покупателя.

Последнее требовалось особо, поскольку по рядам бродили не только примитивные гопники, карманники, цыгане и кидалы, но и обэхаэсники в штатском, делавшие контрольную закупку, а потом под белы ручки влакующие неудачливого горемыку в свой автобус. По приезду в отделение оформлялся протокол, после сидения в обезьяннике нарсудом выписывался штраф об административном нарушении, квиток о котором поступал в гор. администрацию по месту жительства. Символический штраф в 10 рублей был не так неприятен, как вызов на комиссию в исполкоме, а также вероятная огласка на службе с соответствующими оргвыводами и санкциями.

Однако такие облавы проходили не часто, что и позволило потом еще долго, вплоть до зимы, приезжать в Куйбышев и дораспродавать пошитый за месяц отпуска товар. В Москве искать и использовать точки, типа знаменитой Малаховки, мне

казалось более чреватым. Такие поездки вполне окупались продажей за выходные даже 2-3 батников по 30-40 рублей, что было сопоставимо с зарплатой молодого специалиста. Однако после 2-х приводов последовала угроза о возможности наложения уже уголовной ответственности, и я временно свернул эту тему, а вернулся к ней уже через несколько лет, когда началась перестройка, новое мышление и кооперативное движение.

Мой старый приятель уже арендовал тогда целый подвал, в котором на него работало с десяток работников на доставшемся от того же Дома Моды оборудовании. Деньги были уже не такими впечатляющими, как раньше, но совсем не лишними, а опыт - вообще бесценным. Кроил там опытный мастер, в помощники которому меня и определили. Я хоть и не работал ранее на производстве, быстро научился резать большим лобзиком толстые кипы выкроек. Там же освоил я и начала шелкографии. Мода сменилась, и теперь вместо трикотажных батников мы производили из простынного полотна разноцветные «гавайки», нанося на них типографской краской яркие и аляповатые пейзажи.

Вернувшись в Дедовск, я решил не отставать от жизни и оформил себе патент на право пошива и реализации своих изделий. Раздобыв джинсовую ткань, я сварганил модные женские плащи на пестрой подкладке и выставил их в нашей комиссионке. Однако ситуация с товаром в относительно сытом Подмосковье все же существенно отличалась от пролетарского Куйбышева, и они особым спросом не пользовались, везти их на родину интереса было не много. Я на время забросил эту идею, переключившись на раскрутку дискотеки в городском ДК, куда перешел из своего ОКБ еще в 1985 году.

В последние перестроечные годы в дефиците оказались даже самые привычные продукты, и мне приходилось возить в голодное Поволжье для родных, друзей и коллег гречку, кофе, чай, краски, карандаши, рапидографы, а остатки продавать на возникших тогда повсеместно толкучках (стихийных рынках), где обнищавший народ стоял рядами и продавал с рук более преуспевающим соотечественникам все, что можно было найти в доме, своровать или достать из подпола. Там я приобрел новые полезные навыки выживания и маркетинга, пополняя тощий бюджет молодой семьи и добывая необходимые для нее средства и товары.

В то время, когда деньги обесценивались на глазах, расцвел бартер. Тогда еще один мой приятель за машину люминесцентных ламп, лежавших без дела в его конторе, смог договориться с гор. администрацией и получить пару комнат в коммуналке. Не знаю, конечно, во сколько ему обошлась щедрость его начальства. Процветало всевозможное посредничество. Я так пытался продать тогда партию 286-х компьютеров, предложенную случайным знакомым, согласовывая целый день по телефону бесконечную цепочку посредников и откатов каждому. То был типичный бизнес по-русски. Ударили по рукам, и один побежал искать деньги, а другой - товар. Я тогда так и не нашел.

Приходилось тогда продавать на улице с рук и дефицитные в то время видеокассеты, и фотоаппараты «Зенит», для приобретения которых приходилось вступать в сельскую потребкооперацию, а для реализации – выискивать интуристов у

фотомагазина на Новом Арбате. Тогда я впервые увидел и получил доллары, рискуя нарваться не только на кидал, фальшак, но и ментуру, в то время не поощрявшие валютные операции. Сняв купюру в потной ладони, я уходил проходными дворами к Старому Арбату, постоянно оглядываясь, но никто меня, по счастью, не преследовал. Уже тогда я понял, что мало найти товар, куда важнее уметь его удачно сбыть.

Другие мои знакомые сориентировались быстрее, выискивая склады различных неликвидов или брака, который приводили в божий вид и сбывали изнывающим от бестоварья согражданам, иногда привлекая и меня. Я уже имел опыт по продаже одноразовых китайских зонтиков, дырявых презервативов, чубайсовских ваучеров и картонной обуви, когда мне вдруг предложили продавать декоративную косметику. Меня это удивило, но не слишком смутило. В то трудное время я готов был заняться чем угодно, кроме бандитизма, ради обеспечения своей не очень здоровой дочери и занятой ею второй жены. Но об этом в следующий раз.