

НОВАЯ ЖИЗНЬ

НЕ ХВАТАЛО АВТОМАТА...

В армии я с 15-ти лет и на гражданке, можно сказать, был только в раннем детстве. Закончил Киевское Суворовское военное училище, затем развед-факультет общевойскового — планировал себе удачную армейскую карьеру и интереснейшую жизнь военного разведчика. Поэтому, когда внезапно ушел из Вооруженных Сил тогда еще Советского Союза, как и многие другие офицеры, очень смутно представлял себе, чем буду заниматься.

По чистой случайности, а может, по иронии судьбы, моя новая штатская действительность началась 5 мая 1990 года — как раз в День советской печати. И эта «печать» оставила глубокий след на многие годы в моей следующей жизни. Но тогда я об этом даже не догадывался. Наша воинская часть — Изяславская бригада ГРУ отказалась воевать в Грузии, и офицеров, как инициаторов «поиска смысла новой войны» и не нашедших такового, сразу уволили по сокращению штата. Одним из них был я.

Ситуация в стране была ужасной и забавной одновременно: буквально во всем царил бардак, хаос и полная импровизация. Я, с детства привыкший к строгой дисциплине, был потрясен беспорядком и одновременно заинтригован предчувствием фантастических, безграничных возможностей. Ведь я оказался не просто в непонятной только для меня штатской жизни,

НОВАЯ ЖИЗНЬ

а в самом эпицентре неразберихи того времени — конца «Великой Советской Империи — СССР». И в этой гражданской суете мне определенно чего-то не хватало. Чего именно, я понял, когда мы с братом пытались купить холодильник в Киеве на Подоле и месяц дежурили в «вечной» очереди, где все сверяли свои номерки, написанные на ладонях или кусочках бумаги. Иногда к магазину подъезжали местные бандиты, становились «первыми» и продавали свою очередь абсолютно «недорого». Со всеми возмущавшимися «разговаривали по-особому»...

Подходило время очередного привоза товара, и я готовился к сражению. В специально пришитом к куртке внутреннем кармане у меня были нунчаки, тогда я ими очень недурно владел. Но именно в те минуты я остро ощутил, что мне не хватает моего любимого автомата. Я привык носить его не на ремне, а в руке — под магазин, и мне недоставало этого чувства уверенного равновесия, предполагающего готовность к решительным действиям. Еще я интуитивно искал привычное «чувство локтя». Армейская жизнь приучила, что рядом всегда есть надежная команда, которая не только прикроет «со спины», но и добьется победы любой ценой. Я понимал, что с «калашом» пришлось попрощаться навечно, а вот боевые друзья — всегда рядом. Не много времени ушло на обзвон и приглашение «старых разведчиков» к участию в спецоперации «Холодильник». В день очередного завоза товара к магазину подъехало трое бывших однокашников по

КВОКУ. Ребята были готовы к бою до победного конца, но я поймал себя на мысли о безумии самой ситуации, где стоимость холодильника сравнивалась с жизнью и здоровьем людей. Привычная военная формула «победы любой ценой» переставала безукоризненно работать и снова теряла свой СМЫСЛ в моей голове. Мы распределили роли и задачи на случай «обострения ситуации» и провели рекогносцировку на местности. Я моделировал «сражение» и не мог освободиться от мысли о неадекватности возможных последствий. Не посоветовавшись ни с кем, я невзначай, в разных местах очереди и у прилавка, «тихо» поделился сведениями, что «кровавых разборок» сегодня точно не будет, так как подтянулся десяток офицеров армейского спецназа, переодетых в «гражданку», а значит, бандиты будут обезврежены и сданы в милицию. Информационная операция оказалась более чем эффективной. Бандиты не появились. Покупка холодильников прошла мирно и без эксцессов...

Не только в той очереди за холодильниками, но и во всей стране воздух был буквально пропитан тревогой предстоящих сражений, вероятных побед и потерь. Позже я понял, какое это было правильное чувство. Весь украинский бизнес времен дикого рынка 90-х напоминал боевые действия. Опасность могла возникнуть с любой стороны, в самый неожиданный момент, и бизнесменам нужно было всегда быть готовым к четким ответным действиям. Предпринимателям тогда, как никому другому, требовалось армейские

навыки: быстрая реакция, решительность, точность и железная дисциплина. Эти навыки у меня были, но как применить их в цивильной жизни для зарабатывания денег, я тогда не догадывался.

Адаптироваться было очень тяжело. Экономическую ситуацию я вообще не понимал. Что делать — не знал, а в том, что происходило на рынке, — не разбирался ни капельки. Пробовал себя на разных работах. Какое-то время был телохранителем у отца Василия из УАПЦ. Потом стал рисовать обложки для сборников рассказов, сказок и стихов издательства «Станица». Работал инструктором в Клубе юных десантников Ленинградского района Киева. Затем стал менеджером по безопасности и сторожил выставки и склады в охранной фирме «Коммандос».

На международных выставках всегда было много иностранцев. А ведь я много лет изучал испанский язык и очень хотел хоть с кем-то пообщаться из того загадочного мира. Но испанского никто не знал. Зато, когда приехали итальянцы, я взял итальянский разговорник и нашел сходные с испанскими слова. Получалось примерно как русский и украинский. Я познакомился с представителем итальянской фирмы, который знал много языков, кроме, к сожалению, русского и испанского. Но он отлично чувствовал языки, и мы с ним «разговорились». Так выяснилось, что по их меркам моя зарплата составляет около трех долларов. Помню, он еще переспросил:

— В час?