

## АМЕРИКА ИЗ ОКНА "КРАЙСЛЕРА".

Понимаете, дорогие Сланцевчане, после того как я опубликовал полгода назад статью "Шведы живут неправильно" экипаж яхты "ОРТ" честно и прямо заявил мне: "Тебе, Виталий Степанович, нельзя в этом году ехать в Швецию.

Во-первых, может быть международный скандал. Вдруг шведы отслеживают статьи о Швеции в местной печати. Во-вторых, из моральных соображений: если ты считаешь, что шведы живут неправильно, то зачем тебе ехать в Швецию? Чтобы убедиться в этом лишний раз? Езжай, ищи тех, кто живет правильно!" Поэтому в нынешнем году у меня выхода не было, и я вынужден был съездить в Соединенные Штаты Америки.

Конечно, в целом эта история началась еще до первого похода в Швецию, примерно полтора года назад. Многие Сланцевчане помнят, что весной прошлого года проводилась предвыборная кампания, в которой проводились довыборы в Верховный Совет России. В предвыборной кампании принимал участие бизнесмен Илья Михайлович Баскин. На встречах с избирателями он много говорил о бизнесе, о своем пути в предпринимательстве, о желании американцев сотрудничать с российскими бизнесменами, о возможностях пройти обучение в фирмах в Соединенных Штатах Америки, а также о желании и возможностях иностранных партнеров предоставить льготные долгосрочные кредиты. Многие, в том числе и я, достаточно скептически относились к подобным заявлениям. Но, тем не менее, автор попытался проделать несколько шагов на пути, к льготным кредитам, на обещанной долговременной основе.

Одна из высокопоставленных Дам, из организаторов малого бизнеса в России утверждала, что для этого необходима, в первую очередь, общественная организация деловых людей. Мы попытались ее организовать. На оргсобрании Совета предпринимателей 10-12 человек обменялись мнениями. Утвердили протоколы и на этом деятельность Совета предпринимателей была приостановлена. Мы не видели ни реальных перспектив, ни конкретных шагов, которые мы могли или должны были сделать для того, чтобы дело двинулось вперед. Многие из нас уже тогда понимали что за "сникерсами" будущего нет. Необходимы были "длинные кредиты". Хотя, со всех трибун нам говорили, что главное - это бизнес-план, многие, в том числе и я, почему-то не придавали особого значения факту написания бизнес- плана. Но, тем не менее, мы делали неоднократные попытки найти образец бизнес-плана. Странно, но эти попытки почему-то наталкивались на пассивное сопротивление окружающей среды, которая по-моему мнению располагала такими планами. Все-таки мне прислали "болванку" такого бизнес-плана. Но в этой "болванке" были только заголовки и ни одной строчки самого плана. Сегодня мне ясно почему. Каждый бизнес-план - это план получения прибылей. И каждый разработчик этого бизнес-плана не хочет, чтобы предложенный и обоснованный им план получения прибылей стал достоянием гласности, ибо это автоматически уменьшит его прибыли, (конкуренция). Поэтому общественность не должна публично рассматривать бизнес-планы. Каждый бизнес-план снабжен соответствующей надписью, которая напоминает читателям о запрещении авторов этого документа снимать с него копии и разглашать его содержание.

Вернемся к предвыборной кампании. Илья Михайлович Баскин выиграл, и стал депутатом, и стал заезжать в наш город уже как депутат. Поскольку Илья Михайлович Баскин продолжал настаивать на возможности прохождения учебы в Штатах, то администрация Совета народных депутатов решила собрать заявления от желающих принять участие конкурсе за право

поехать в Штаты. Заявления были написаны, в том числе и мной и пролежали они примерно год. 25 марта 1994 года Галина Михайловна Шувалова (представитель администрации города) позвонила мне с просьбой сообщить ей: Есть ли у меня сведения о желающих принять участие в конкурсе предпринимателей за право пройти месячную стажировку в Штатах. Я объяснил ей ситуацию с Советом предпринимателей и с тем, что заявления на поездку в Штаты лежат в соседнем с ней кабинете, на первом этаже, а Галина Михайловна любезно сообщила мне, что в газете "Вести" за 17 марта 1994 г. опубликованы условия конкурса. Была пятница, и получить образцы бланков и форм, необходимых для участия в конкурсе мне не удалось. На следующий день была найдена газета, где частично на русском и в основном на английском языке были опубликованы условия конкурса. Там же было сказано, что документы необходимо сдать до 1 апреля. До контрольного срока оставалось пять дней. Среди условий, которые были выдвинуты оргкомитетом мне не подходили два условия: знание английского языка и возраст не более 40 лет. (Мне было 45), И тем не менее, я решил рискнуть. Двое суток плотной работы и семь или восемь документов на английском языке, необходимых для участия в конкурсе были готовы.

В понедельник-вторник фотографии, копии, подписи. В среду поездка в Санкт-Петербург в консорциум "Европа-Америка 500" и 30 марта документы от меня были приняты. Об этом консорциуме много рассказывал И.М. Баскин, в частности, о главной роли этого консорциума в деле запуска военной ракеты к берегам Штатов с мирным посланием. С организационной точки зрения и в столь короткие сроки, да с нашими бюрократами., я понимаю, что это был уникальный проект. Но этот проект, вместе с консорциумом был весьма далек, в моем понимании, от тех проблем которые волновали меня. Сдав документы на участие в конкурсе, мне пришлось сообразить, что теперь Баскин И.М. будет пытаться запустить меня в Америку, а здесь уже речь идет не о какой-то железяке, а обо мне, и проблема посещения мной Соединенных Штатов Америки вроде как и поближе к моим интересам.

Через дней десять мне пришла телеграмма о формальном прохождении моих документов и о том, что я буду принимать участие в дальнейшей конкурсной программе. Среди пунктов этой программы были несколько тестирований и собеседований. Несколько слов о самой программе. Решение о проведении обучения 10000 российских предпринимателей в Америке было принято в апреле 1993 года на встрече в Ванкувере Президента России Б.Н. Ельцина и Президента США Билла Клинтона. Готовили принятие этого решения на правительственном уровне, а основными соучастниками подготовки этого решения были Баскин И.М. и Гайдар Е.Т. Лобов О.М. и другие.

С американской стороны эту программу было запланировано финансировать Американским информационным агентством, с русской частным консорциумом "Европа-Америка - 500" и Федеральным центром занятости. Как всегда на пути реализации проекта возникла масса проблем, поэтому сроки были немного сдвинуты, а кроме того, было понято, что необходимо попробовать. Основная посылка проекта была та, что в период стажировки участники будут жить в американских семьях. А это достаточно сложная проблема. На правительственном уровне было решено провести, так называемый, пилотный проект и на его основе принять окончательное решение о масштабах и механизме выполнения соглашения между Клинтонем и Ельциным. Итак, в составе пилотного проекта должны были принять участие 270 молодых предпринимателей. Эти люди должны пройти конкурсный отбор в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, в Москве и Московской области,

Самаре и Самарской области, в Хабаровске и Хабаровском крае. Для С-Петербурга и Ленинградской области выделялось 60 мест. В городе и области в конкурсе приняло участие более 600 человек.

Конкурсная комиссия, в составе которой принимали участие американские представители, представители консорциума и не было представителей официальных властей, в течение двух недель отобрала этих 60 победителей. Мне было очень приятно обнаружить при чтении списков, что кроме меня, среди выигравших конкурс был еще один сланцевчанин, это Анатолий Степанович Иванов замдиректора Сланцевского хлебокомбината.

О том, что мы принимали оба участие в конкурсе мы узнали только при чтении результатов конкурса. Кстати Анатолий Степанович принимал участие в историческом собрании Совета предпринимателей, о котором я говорил выше.

Так что из двенадцати собравшихся тогда, двое смогли посетить Соединенные Штаты Америки. (Чаще ходите на собрания Совета предпринимателей! Вероятность попадания в Америку значительно выше чем у Лени Голубкова!).

О конкурсе. Конкурс документов. Треть была отсеяна на этом этапе. Тестирование. Было несколько тестов. Программы по этим тестам, по-моему мнению, были составлены не совсем удачно, кроме того, я не придавал большого значения процедуре тестирования и на все тесты потратил 3-4 минуты. Какое же было мое удивление, когда после того, как я сдал материалы и ожидал в коридоре результатов, я обнаружил, что над этими тестами некоторые конкурсанты сидят уже третий час. Собеседование с психологом. Контрольный перевод английского текста и собеседование с главной конкурсной комиссией. Мне жаль комиссию, поскольку ее попытки выдавить из меня достойные знания английского языка были неудачными. Многие конкурсанты в данной ситуации были скованы. Поэтому, в дальнейшем организаторам необходимо придумать более щадящую процедуру определения качества знаний английского. Но, ко мне это не относилось, я не очень был скован, и очень не знал английский. Думаю, что поскольку я был из провинции, мне простили слабое знание английского.

Через неделю мне принесли телеграмму, в которой меня обозвали победителем этого конкурса, пригласили выполнить некоторые формальности и призвали быть готовым девятого мая отбыть в столичный град Москву, на недельную подготовку, проводимую совместно российской и американской сторонами. Среди формальностей, до отъезда в Москву, было письменное приглашение на прием в Генеральное Консульство Соединенных Штатов Америки в Санкт-Петербурге. Сами понимаете, что эта формальность была не самой обременительной, поскольку я не часто бывал до этого на приемах, а тем более в Генеральных Консульствах.

О приеме. Прием как прием. Официальная часть походила на маленькое партийное собрание, на котором Генеральный Консул США Джек Госнэлл на прекрасном русском языке поздравил нас с началом программы, попытался выдавить из нас, что мы думаем об этой программе, о надеждах которые мы возлагаем на нее (на программу!). Отчаявшись услышать от нас что-нибудь путное, он пригласил нас на следующий прием, по окончании программы, и выразил убеждение, что после Америки мы будем более разговорчивы. Пауза затянулась. Пришлось выручать Консула, и я попросил его поподробнее рассказать о себе. Как известно, для любого человека нет ничего более приятного чем рассказать о себе. И Джек Госнэлл в этом тоже не исключение из правил.

Впрочем, как и Автор данного опуса. Но коль Вы уж начали читать, то терпите. Далее нас пригласили на неофициальную часть приема. Вы и я достаточно много и часто видим по телевизору, как красиво одетые дамы и джентльмены с бокалами в руках, мило и обаятельно, и безусловно о чем-то категорически государственно важном беседуют среди роскошных статуй и каминов. Не знаю, показывали ли этот прием по телевидению, но мы с Анатолием Степановичем, по моему глубокому убеждению, весьма успешно делали вид, что беседуем о стратегически важных планах в отношении наших родных Сланцев. В беседе с Джеком Госnellом, я выразил благодарность за приглашение на прием и выразил надежду, что его попытка принять нас в ряды капиталистов будет успешной.

Девятое мая, вечер. Московский вокзал в Санкт-Петербурге. Десятое мая утро, Москва. Оторванная ручка на чемодане. Оперативный ремонт ручки шпагатом, подаренным в последний момент тестем. (Первое: откуда у тестя такая предусмотрительность; второе: российский бизнесмен должен уметь все делать быстро и качественно и в любой обстановке). Поездка, на метро к моему другу, В Москве, где я буду жить эту неделю. (Для такого бизнесмена как я, ездить на такси и жить в гостинице "Россия" дороговато). На следующий день, в десять утра, большая часть из 270 участников сидела в огромном зале Дома Композиторов и внимала премудростям бизнеса не только в нашей стране, но и в Америке. Ведет занятия Леонид Митрофанович Замятин.

Бывший посол Советского Союза в США и Англии, великолепный оратор, обаятельный человек, знаток многих политических вопросов. Но и человек, который в самом начале заявил: "Все что я скажу - это искренне и мое. Но помните, сколько мне лет, и где я провел свою жизнь. Поэтому отнеситесь к моим выступлениям с вашей точки зрения – поколения, для которого происшедшее с нашей страной не катастрофа, а просто жизнь, хотя и сложная."

С лекциями выступают Исполнительный Президент Консорциума И.М. Баскин и глава администрации Московской области Тяжлов А.С. американский министр-советник, Директор ЮСИС Роберт Маккарти, поверенный в делах США в России Ричард Майлс, представители ЮСИА Катти Гурофф и Андреа Харт, Руководитель аналитического Центра при Президенте России Е.Г.Ясин, заместитель директора департамента Северной Америки и Канады А.Г.Квасов, академик Богомолов В.М. Вице-Президент Национального комитета Е.Т.Гайдар, и чемпион мира по шахматам А.Е.Карпов, и многие-многие другие.

Что я вынес из этих лекций: все выступавшие, в том числе представители и Правительства и Президента упорно утверждали, что они маленькие "сошки", (интересно, а кто же тогда большие "сошки"?), и что они все видят и сознают: и несовершенство нашего законодательства, и недостатки присущие нашему переходному периоду, и экономические проблемы, но лично они ничего не в силах сделать. (!) Они все нам очень четко рассказывали о проблемах малого бизнеса, и тут же говорили: мы Вам ничем не поможем! Отлично! Несколько лекций было об особенностях американского быта, об отличиях американского английского, о возможных проблемах, которые могут у нас возникнуть и о том как их можно решить. И ценность этих лекций трудно переоценить. Погода стояла холодная, занятия заканчивались поздно, поэтому с вечерним отдыхом проблем не было. Бутылка пива, поздний ужин и сон.

Последний день перед отлетом в Вашингтон. (Чувствуете как изящно это звучит: ... перед отлетом в Вашингтон!. А ведь это приятное изящество.

относится не к кому-нибудь, а ко мне!) Мы с Анатолием Степановичем затариваемся конфетами и сувенирами для наших будущих хозяев. Грузим консервы и водку. Ходят упорные слухи, что "Столичную" американцы любят тоже. Мне поручено купить полукопченой колбасы. Купить решаю в районе где я живу. Выхожу на метро Студенческая, прохожу мимо лотошников. У одного лежит несколько палок полукопченой колбасы. Почему? Три "штуки"! Дорого! Оддам дешевле! И вот это "оддам дешевле" меня заинтересовало. А вы с Украины? Да! Откуда? С Александрии! Оригинально! А документы есть? Покажите! Короче, колбасу мне продал сын моей одноклассницы. Они с матерью живут в 100 метрах от дома, где я родился. Он, как и его мама, закончил школу с золотой медалью, и не смотря на то, что Россия для него заграница, а МГУ иностранный вуз, и полукопченая колбаса из родного магазина более твердая валюта, чем купон государства Украина, он был полон оптимизма в отношении своих шансов поступить в Университет. Желаю ни пуха.., передаю привет его маме, дарю визитку. А сам думаю о степени вероятности подобной встречи. Прихожу к выводу, что математика здесь бессильна, и без божьего предзнаменования здесь не обошлось. Только как истолковать, что знаменует эта встреча? И доведется ли мне есть колбасу, доставленную практически из родного дома в Москву, (где я не живу, где я случайно,) в Вашингтоне?

Утро, 15 мая, воскресенье. Аэропорт Шереметьево-2. Страшные волнения: а не будут ли контрабандой 100 долларов сверх 500...? То, что поллитра «Столичной» были лишними в моем чемодане, это я четко знал. Но пусть попробует таможня доказать, что я хочу сделать на этом бизнес!. Вряд ли она это будет делать. В крайнем случае, выпьем на таможне. (Интересно, какими мы будем после этого, если и у остальных тоже по поллитра водки лишних???) С куревом, нет проблем: бросил, после того, как узнал что еду в Америку. Пограничный контроль. Все нормально. Мы в накопителе. Поглядываем на самолет, в который садимся и вслух выражаем сомнение, что в этот самолет может сесть 270 человек. Экипаж приветствует нас улыбками и на английском. Мы отвечаем, и челюсти висят в нижнем положении: в самолете девять рядов кресел! Садимся и занимаемся исследованием окрестностей. Наушники включаются в ручку кресла, в кармане спинки кресла - карта мира, газеты, журналы инструкция на аварийные случаи. Взлет, и во всех трех салонах включаются киноэкраны, и вместе с рекламой идет ролик с демонстрацией поведения пассажиров при аварийных ситуациях. Из динамиков и наушников раздается голос командира корабля, который рассказывает нам, что мы четыре часа будем лететь до Лондона, где совершим посадку в аэропорту Гэтвик.

Сейчас нам предложат напитки, затем обед, затем кино. Стереомызыка на любой вкус (10-12 каналов) в ручке Вашего кресла. Стюардессы разносят по салону горячие салфетки, (можно вытереть лицо, руки), катят тележки с предложением выпить. На выбор: вино, виски, пиво, лимонады, оранжады и т.д.

Все входит в стоимость билета. Если учесть что платили за эти билеты американские налогоплательщики то, это весьма приятная мелочь. Шикарный обед, кинофильм.

В спинке кресла телефон. Ваша кредитная карточка, и можете позвонить Вашей дорогой, и сообщить, что Вы пьете вино, скромно пролетая над Западной Европой. Кто дремлет, кто слушает музыку, кто смотрит фильм. Звуковое сопровождение фильма через наушники. Минимум на английском и немецком языках. Курильщики топают в хвост самолета: им там разрешено курить. Посадка в Лондоне. Нас не выпускают из самолета. Смена экипажа. Новый командир сразу



после взлета рассказывает нам, что мы будем лететь 8 часов в Вашингтон, аэропорт Даллас, а сейчас нам будут предложены напитки и обед. Мы снова пьем, обедаем. Снова дремлем. Через четыре - пять часов полета нас снова будят и снова напитки и обед. Это уже трудно. Но мы не привыкли отступать. И этот обед успешно приземляется в наших желудках. Посадка в Далласе. Аплодисменты для экипажа. Три огромных специальных автобуса, корпус которых поднимается прямо к трем дверям самолета. 5-6 минут и мы в автобусах. Пограничный контроль. 15-16 стоек сразу. Пока мы выползаем из автобусов, очередь у стоек не более 10-12 человек. Вокруг нас суетится, то ли полицейский, то ли таможенник с лопухим Шариком. Возле каждой сумки и чемодана проводник щелкает пальцами, а Шарик делает вид что ищет наркотики и оружие. Мы в таможенном зале, вертим головами, куда стать в очередь. Кто-то спрашивает у американцев: где таможенный досмотр, на что американцы с улыбкой отвечают, что мы уже таможенню прошли и можем топтать к автобусам, которые нас ждут. Мы берем тележки для вещей, и без проблем катимся к автобусам. 20 минут на автобусе, и мы в четырехзвездном отеле "Ренесанс".

Помните? Это на углу 9-й стрит и Нью-Йорк авеню. Каждому из нас подготовлен конверт, в котором программа пребывания в Вашингтоне, карта Вашингтона, магнитная карточка-ключ от номера, магнитная карточка для поездок на метро. Еще десять минут и мы в номере. Номер как номер. Сколько он стоит в сутки не буду говорить. Но я бы не возражал, если бы эту недельку я поспал бы в палатке, на газоне возле отеля, а стоимость проживания мне выдали бы наличными. И снова занятия. Занятия проходят на <sup>м</sup>третьем<sup>м</sup> этаже, но под землей. Большой конференц-зал, ковровое покрытие, кондиционеры, мягкое освещение, материалы для каждого занятия и т.д. Лекции по маркетингу, и налогам, менеджменту и малому бизнесу. О степени влияния на меня пропаганды их "бизнеса" сложно говорить. Если тема занятия совпадала с моими знаниями в этой области, то я понимал до 90% лекции, если нет то, мне было очень трудно что-нибудь понять. Американский английский несколько отличается от просто английского. Кроме того, американцы практически не отделяют слова друг от друга. Если выступал русский лектор на английском языке: нет проблем, понятно было 100% !

Живем мы примерно в полукилометре от Белого дома, Капитолия и т.д. После занятий ползаем куда хотим. Кто посещает художественные галереи, кто музей естествознания. С Анатолием Степановичем мы посетили музей авиации и космонавтики. Стоит там и наша СС-20 и какой-то из спутников. Большинство экспонатов настоящие. То есть, настоящие самолеты, вертолеты, ракеты и т.д. Ездим на метро. Метро, по сравнению с нашим, сделано значительно дешевле и проще. Некоторые наземные станции открытые, и снег и дождь попадают на эскалаторы. Вход в метро по карточке. Автомат на турникете «съедает» карточку и если на ней есть еще деньги, то отдает Вам ее и Вы можете пройти. Вы проехали несколько станций и на выходе снова турникет, автомат снова «съедает» вашу карточку, печатает на какую сумму вы проехали в метро за эту поездку, и возвращает Вам карточку. Если деньги на карточке закончились и их не хватает чтобы оплатить проезд, турникет вас не выпустит и надо идти и доплачивать наличными недостающую сумму. В среднем одна поездка стоит 1 доллар. Тоннели на станциях большого сечения, но отделки никакой, просто железобетонные тубинги. Но для инвалидов есть специальные лифты, с помощью которых они могут пользоваться метро. И эти лифты как на поверхности, так и под землей, при переходах со станции на станцию. Кстати все автомобильные перекрестки имеют пандусы (пологие наклонные съезды) для того, чтобы инвалиды могли без

проблем съезжать и выезжать на дорогу или тротуар. И эти пандусы были как в Вашингтоне, так и в Сан-Хосе, как на авто, так и на железно-дорожных вокзалах, как в аэропортах, так и в пятизвездном отеле "Фермонт-отель".

Мы приглашены на прием в Российское посольство в Соединенных Штатах Америки. Единственное место, где на приеме подают водку. Но, наши ребята (официанты) тоже научились заграничным штучкам: они предлагают водку со льдом! А это значит, что в стакане три огромных ледышки и немного водки, и стакан вроде полный. Может быть американцам и сложно, но мы моментально сообразили. И при обращении к официанту мы предлагали ему налить водку без льда. А здесь уж как не наливай, а без льда сложно налить полный стакан. Следующий прием устраивают американцы: то ли в Сенате, то ли в Конгрессе. Посещение Белого дома. Встреча с вице-президентом США Альбертом Гором. Пожелания нам успехов, надежды, что мы выучимся и будем достойными капиталистами.

Ноги от походов по достопримечательностям Вашингтона гудят. Фотографируемся. Китай-город в центре, масса автомобилей, за рулем каждой второй машины женщина, вой автомобилей скорой помощи, которые довольно часто шумят на улицах Вашингтона (смотри "Спасение 911<sup>й</sup>"). Гуляем вместе с Анатолием Степановичем, за одним из парапетов на улице, обнаруживаем спящего бомжа. Все-таки есть "темные пятна" в их жизни! Осторожно фотографируем бомжа. Черт его знает, как это «темное пятно» отреагирует на то, что мы его снимаем. Вдруг запросит заплатить гонорар за съемку, а нам бы это не хотелось. (Сами понимаете почему). Отправляем по почте письма в Россию. Сотрудник "Консорциума..." отправляется в Россию, передаем сувениры и письма. Так быстрее. (И дешевле!). Лифт в отеле. Это предмет для отдельного обсуждения. Размер 1.5 \* 2 метра. Весь в зеркалах. На площадке четыре лифта. Управление лифтами компьютером. В лифте по обе стороны от двери панели с клавишами управления (чтобы люди не толкались), заходишь, смотришь на эту панель и если нужный тебе этаж не горит, нажимаешь кнопку этого этажа, она загорается и ты ждешь. Трудно поверить, но лифты совершенно бесшумны и скорость движения очень высокая. Самое интересное, что ни ускорения, ни замедления не чувствуешь. Не видел, чтобы в отелях кто-то пользовался лестницами, хотя они есть. Один раз мне пришлось воспользоваться лестницей. Ошибся этажом и проехал выше. Поскольку моя комната была недалеко от лестницы принял героическое решение опуститься по ней, а не идти к лифту. Вышел на лестницу дверь за мной закрылась, и тут я сразу понял, что ни на какой соседний этаж по этой лестнице мне не попасть. Очевидно, эта лестница служила запасным выходом, и поэтому на нее можно было только выйти, но не войти на этажи, без специального ключа. Мне даже немного стало страшновато. Пришлось спуститься на первый этаж и там выяснить, что дверь изнутри на улицу открывается свободно. Вышел на улицу вернулся в отель, поднялся теперь уже на свой этаж. Кстати, двери в Америке не хлопают. Когда заходишь куда-то, то приспособление на двери довольно активно закрывает за тобой дверь, и иногда возникает желание придержать ее, поскольку кажется, что она сильно хлопнет. Дудки, в последний момент устройство на двери приостанавливает быстрое движение двери и аккуратно без хлопка закрывает ее. Про двери, которые открываются автоматически, с помощью фотоэлемента, вообще молчу. С туалетами в Америке, так же как и в Швеции. Кто читал мой отчет о поездке в Швецию может освежить

в памяти эту знаменитую статью. Для тех, кому статья недоступна, могу сказать, что с этим делом в Америке все в порядке и бесплатно. Напротив отеля, со стороны 9-й стрит вечером начали суетиться дорожные рабочие. Утром мы обнаружили, что ночью был снят и снова настелен асфальт на участке между Нью-Йорк авеню и М-стрит. Этих бы дорожников, да к нам на дачи! Там можно и днем работать. Еще в Москве нас разделили на 10-12 групп, по тем разделам знаний, которые мы хотели получить в Америке и которые мы выбрали еще при участии в конкурсе, и определили 12 городов США, которые располагали возможностью и желанием провести стажировку группы предпринимателей.

Нас знакомят с сотрудниками программы, которые будут нас сопровождать в городе, куда мы поедем для дальнейшей работы. Я в составе группы, отправляющейся в Сан-Хосе и сопровождать нашу группу будут Роксана Прованс и Роберт Томпсон. Они муж и жена и работают в Центре Международных Обменов в Сан-Хосе штат Калифорния. Оба утверждают, что ни слова не понимают по-русски. Трудно поверить, что в самом центре военно-промышленного комплекса США - Силиконовой долине, Президент Центра Международных Обменов и Директор программы, которые должны в течение месяца сопровождать группу русских - предпринимателей, даже немного не знают русского языка. Ну да ладно, может быть это и так.

Снова аэропорт, снова самолет, снова обед. Но, появились отличия. Спиртные напитки и пиво - за деньги, наушники тоже за деньги. Естественно, все сразу стали трезвенниками и безразлично относящимися к звуковому кино и музыке. (Экраны то, не закроешь!). Это понятно, внутренние линии, ассортимент услуг меньше, цены на билеты ниже. Лететь нам через всю Америку на тихоокеанское побережье. Город Сан-Хосе, это штат Калифорния, это несколько городов в Силиконовой долине в 80 километрах от Сан-Франциско. (Снова привет от Лени Голубкова. Если верить рекламе мы там были в одно и то же время). Жить я буду в районе Санта-Клара (прошу не путать с Санта-Барбара – это в двухстах километрах южнее), Пересадка в Миннеаполисе - без проблем. Посадка в Сан-Хосе. Пресса, телевидение, торжественные речи представителей местных властей и мы знакомимся с нашими хозяевами, у которых мы будем жить. Мой хозяин Крейг Герхардт. Чемодан в багажник «Крайслера» и предложение Крейга мне поехать за рулем. На всякий случай отказываюсь. Вопрос Крейга, ко мне, желаю ли я поехать сразу отдыхать. Интересный вопрос. Отказываюсь, поскольку подозреваю, что вопрос не зря задан. Время 11 утра, а до места, где я мог отдохнуть (как потом узнал) километров 40, естественно мотаться туда-сюда в разгар рабочего дня не очень удобно. По дороге на работу мы заезжаем на пару фирм, где Крейгу необходимо выполнить небольшие ремонты нескольких торговых автоматов. Случайно, в моей сумке оказываются пара маленьких спецотверток, с помощью которых мы успешно выполняем ремонт. (Почему таких отверток не было у Крейга, это вопрос второй).

Контакт налажен, и мы прекрасно понимаем друг друга. К обеду мы на фирме. Знакомство с братом Крейга, которого зовут Курт. Обмен любезностями, сувенирами. Ну, думаю, пора пускать в ход тайное оружие. Иду к «Крайслеру» и достаю пару бутылок по 0.75 «Столичной», вручаю Крейгу и Курту, с тайной надеждой на завтрашние проблемы с головной болью. Посмотрим, как у этих американцев с этим делом. А никак! Я так и уехал из Америки, а эти бутылки не были распечатаны, хотя они стояли в обоих семьях в барах на почетных местах!

Рабочий день закончен, мы втроем на двух машинах едем в бар и выпиваем по кружке пива, а затем едем домой. На мой вопрос по поводу пива и взаимоотношений с полицией,



мне разъяснили, что основным критерием в этом деле является мнение полицейского по поводу вашей трезвости. При наличии сомнений полицейский обычно заставляет пройти пять-шесть метров по осевой линии. (У нас ребята, наверное, прошли бы и по канату на высоте 5 метров, особенно после поллитра!). Если у Вас с этим нет проблем - вы не пьяны и прошли тест, предложенный полицейским и вы свободны. Если есть проблемы, поехали к врачу, он уточнит. Допускается сколько-то промилле алкоголя в крови. В общем, одну-две бутылки пива выпить можно. О фирме. Название фирмы "Джон энд Кей Энттерпрайсиз Инк." - дочерняя фирма "Перри Вендинг Сервис". Основное занятие: розничная торговля фасованными продуктами с помощью торговых автоматов. Итак, в России я избегал торговли "Сникерсами", а в Америке придется поторговать. Разница: у нас ларьки, у них автоматы. На 20 фирмах, в районе Силиконовой долины установлены около 70 автоматов по продаже кока-колы, лимонадов, чипсов, шоколада, жвачки, сметаны, сэндвичей, горячего кофе и т.д. Там, где это необходимо, установлены автоматы с холодильниками. Автоматы принимают как мелочь, так и бумажные деньги до 5 долларов. Ценники стоят на витринах автоматов. На товаре обязательно присутствие срока годности. Все это "пристреливается" пистолетами с самоклеющейся лентой. Сам принимал участие в "пристреливании". В офисе 6 компьютеров, факс, ксерокс, несколько магнитофонов с радиоприемниками и проигрывателями компакт-дисков, пара телевизоров. Автоматическая система кондиционирования. Автомат по приготовлению горячего кофе, микроволновая печь ("шашки" разогревать). Фирма, можно, сказать семейная. Командует фирмой Джон Герхардт, главным бухгалтером его жена Шарлотта Герхардт, трудящиеся фирмы сын Крейг, сын Курт, и механик швед Рон, латиноамериканцы Хосе, Доминго, Хорхе и еще два-три человека. Четыре комнаты под канцелярию, прекрасный санузел, великолепный склад, несколько грузовичков с гидроподъемниками, автопогрузчик и т.д. В качестве справки: сникерсы в Штатах дороже чем у нас на 200-300 рублей (!!!) почему? Не знаю. Семья в которой я живу первые две недели - Крейг и Даун. Даун на 8 месяце беременности. Кроме того, вторую часть моего пребывания в Америке я буду жить у брата Крейга, Курта. Двухэтажный домик. Большая жилая комната внизу, большая кухня, гараж на две машины, ванная, туалет, в гараже (как и у нас) масса барахла, которым не пользуются, но жалко выбросить. Хозяйственный блок с огромной автоматической стиральной машиной и сушилкой. Камин. На втором этаже тоже несколько комнат со своими ванными и туалетами. На полах, кроме кухни и туалетов, ковровое покрытие с толщиной ворса 3-5 см. Кстати, или не кстати, ковровые покрытия везде: в гостиницах и магазинах, государственных учреждениях и кафе, театрах и кинотеатрах. При входе в дом никто не снимает обуви. Но, у хозяйки четыре разных пылесоса, один большой для ковровых покрытий, один маленький для лестниц и труднодоступных мест, один для кухни, один совсем маленький. С мебелью туговато. Стенок или кучи шикарных шкафов не видел. Две машины - фургон "Форд" и "Вольво", (Обеим машинам не менее 10 лет) приличный телевизор, видеоманитон, акустическая система в т.ч. и для проигрывания компакт-дисков, компьютер ноут-бук, видеокамера, которую Крейг дал мне напрокат и научил пользоваться. Правда, с этой кассетой у меня будут проблемы в России, поскольку у них другая система телевидения. Но это сложно объяснить Крейгу, да и не стоит. Обе машины с автоматическими коробками передач. В дальнейшем, я не отказывал себе в удовольствии проехать на машине за рулем, при соответствующем предложении Крейга, Курта или Джона. А предлагали они все. Поэтому я имел возможность оценить и их машины, и их дороги. Проблем немного: две педали, тормоз и газ, и рычаг вперед и назад. На нерегулируемом перекрестке тоже без проблем - кто первый приехал, тот первый и уехал. Ни разу не было случая, хоть в 5- местной, хоть в 10-местной машине, чтобы кто-то не пристегнулся ремнями безопасности. Это относилось и к 3-х летней Мишель и к взрослым.

Причем никто, никому, ни разу не напомнил об этом. Курт, брат Крейга. Ему 38. Он в прошлом военный летчик. Красив, статен, спортсмен, трое дочек, красивая жена. Живет в доме отца. Дом еще больше чем у Крейга. Три машины: «Крайслер-Игл» отца, «Форд» Кэтти, и «Додж» Курта. Бассейн во дворе. В моей комнате 486 компьютер, ванная и туалет. И обязательный вопрос родителей к детям, которым нравилось приходить ко мне в комнату: «А вы спросили разрешения у Виталия? Это его комната.» Я не спрашивал Курта о причинах его ухода из армии, но по отдельным высказываниям можно сделать вывод, что возраст 36 лет для военного летчика, летающего на F-16, это и в Америке возраст. (36 лет потому, что Курт ушел из армии два года назад). Идет разоружение, оно идет, очевидно, не только в нашей армии, но и в американской. По отдельным деталям наших разговоров, по его режиму жизни я понял, что он очень любит летать, что он очень переживает свой уход из армии, и что он ищет работу пилота гражданской авиации, и что для него это приличная проблема. Для летчика важно поддерживать право летать. Курт дважды в неделю летает на спортивном самолете, для того, чтобы не потерять и форму и квалификацию и лицензию пилота и платит за это 200 долларов то ли за полет, то ли за неделю. Крейг, и особенно Курт, явно неудовлетворены своим нынешним положением, и решение о своем участии в программе «Бизнес для России», возможно, связывали с определенными надеждами на организацию бизнеса с Россией или на какие-то преференции, связанные с политикой. Конечно, подобные надежды испытываю и я, и конечно, мне бы тоже хотелось, чтобы их надежды оправдались. Но реально, это очень трудно и я не испытываю радужных надежд на этот счет. Не знаю точно, но есть сведения, что участие в этой программе, как для фирмы, так и для обеих семей по американскому налоговому законодательству позволит уберечь от налогообложения не одну тысячу долларов. Удачи моим друзьям в этом славном деле! Здесь мы с ними ну прямо братья родные! Кстати обстановка и на работе и в семьях была настолько доброжелательной, что я довольно часто забывал, что нахожусь на противоположной стороне земного шара, в гостях у моих, как мне всю мою жизнь объясняли, наиболее вероятных противников. И когда кто-то подходил ко мне, я часто заговаривал по-русски. И вот эти "враги" принимают меня в своих семьях и на работе так, как меня принимают близкие родственники и лучшие друзья. Не знаю, и мне не хотелось бы быть участником программы, за внешним фасадом которой скрываются какие-то другие цели. И я верю, что других целей нет. Я не сомневаюсь в том, что информация о том, как проходит данная программа попадает в разные руки. Но считаю, что это их право анализировать эту информацию и делать какие-то выводы, а наше право вести себя таким образом, чтобы нам не было стыдно за себя.

Газеты забиты рекламой и объявлениями. Не знаю сколько стоит место в газете, но часто видел объявления с ценой продаваемого имущества 25 долларов.

Телевизионных каналов штук 30-40. Кстати, это создает определенные проблемы для зрителей. Неоднократно, наблюдал, что широкая возможность выбора приводит к тому, что толком ничего не смотрится, весь вечер идет выбор каналов.

Прошедшую неделю в США, к сожалению, возвращался домой поздно, а вставать приходилось рано. Что можно было бы записать из тех наблюдений, которые сделаны глядя на американцев и их быт.?

Конечно, распространять увиденное мной на всех американцев было бы неправильно. По мнению моего хозяина Крейга, так как живет он, живут 70% американцев. Но "кип смайлинг" (улыбку) держат все. Покажите мне фотографию американца, снятую в нормальных обстоятельствах, на которой он не улыбается. И сие достойно восхищения и подражания. Если улыбки нет - это русский. Этот опыт (как говорила КПСС) - необходимо перенимать. Причем, как

замечательно ведут себя люди. Мы присутствовали и на заседаниях международного «Ротари-клуба» в Сан-Хосе, и на занятии, в суде, рассматривающем дела о банкротствах, везде царит непринужденная атмосфера. Везде спикер (или ведущий) немного дурачится, немного шутит, много улыбается, но не забывает, зачем он здесь. Иллюстрацией манеры и стиля поведения может служить следующий эпизод. Судья суда, рассматривающего проблемы банкротств, пригласила на встречу с нами студентов-юристов, которые перед нами разыграли деловую игру: рассмотрение дела о банкротстве, с комментариями. Разыгрывали два студента. А поскольку число участников процесса значительно больше, то они периодически переходили, то на место судьи, то на место прокурора и т.д. Занятие проходило в помещении настоящего суда. Поэтому, студенты сев в кресла обвинения и судьи не смогли удержаться от шуток в адрес настоящей судьи, которая в этой ситуации была в качестве зрителя и комментатора. Кроме того, переходить из кресла судьи в кресло прокурора было не очень удобно, необходимо было обходить много стульев и барьеров. Студенты не стеснясь, и со смехом перепрыгивали через эти барьеры, и падение одного из них вместе с барьером при, очередном перепрыгивании не умалили серьезности и важности вопроса, который рассматривался в данном судебном заседании.

И в "Ротари" и "Бэнкропнси" и на занятиях в "Фэрмонт-отеле", в американском консульстве и в сенате, в Белом доме и в "Ренесанс отеле" мы обратили внимание на приятную процедуру знакомства и представления.

Эта процедура типична, поскольку за время пребывания в США мы принимали участие в ней шесть-семь раз. Хозяин данного мероприятия представляется сам, а затем просит присутствующих представить себя. После каждого представления хозяин обязательно высказывает восхищение, то ли работой, то ли областью занятий представляемого, это могут быть несколько восхищенных и обязательно положительных высказываний на другие темы, но связанные с деятельностью представляемого, сопровождаемые обаятельной улыбкой. Еще более ценно, если хозяин располагает дополнительной информацией о присутствующих и пользуется этим на приеме. Во-первых, это неожиданно, во-вторых, это приятно, в третьих это создает доброжелательную атмосферу и контакт с аудиторией, убирает официоз и скованность. Великолепно. Прекрасно понимаешь, что это чисто психологический прием, но какой контраст с нашими собраниями, нашими представлениями. Ведь "Ротари-клуб", в нашей стране, не что иное, как партийно-хозяйственный актив. В лучшем случае, это мероприятие вспоминаешь с сожалением, а не как приятное общение с людьми. Нам читают, допустим, лекцию по маркетингу. Время вопросов. Боже, как улыбается лектор, как он восхищен важностью вопроса, который ему задали, этот вопрос очень актуален, говорит он, и нет в жизни, у данного лектора, большего счастья, как дать исчерпывающий ответ на данный вопрос. (Хотя, на самом деле, и вопрос и ответ весьма элементарны).

Маленькая деталь. На мероприятие собирается 20-40 человек. Запомнить, при знакомстве, такое количество имен практически невозможно. Американцы легко выходят из этого положения. И на работе и на многих мероприятиях, перед началом, организаторы раздают участникам пластиковые прозрачные карточки с прищепкой. Если это официальный прием, то вставка с текстом делается, допустим, на цветном лазерном принтере, может быть даже с фотографией, если это вечеринка, то хозяин карточки сам пишет на вставке свое имя. На вставке заготовлена надпись «Привет! Мое имя Вася» - это очень удобно. В любое время

при обращении к интересующему тебя лицу достаточно взглянуть на эту этикетку, и нет проблем.

На предприятии принято иметь на стенах, в шкафах-сервантах семейные фотографии. Это фото детей, родителей, друзей. И это типично. Я был в десятках фирм и контор. У больших боссов и политиков это могут быть даже картины, у клерков и рабочих это цветные фото.

Немого смешными, по сравнению с нашими, выглядят усилия по защите помещений от воров. Везде стекло. Везде компьютеры. В этом плане американцы доходят, наверное, до абсурда. Если есть необходимость почесать за ухом, и для этого продается специальное электронно-механическое устройство - можно не сомневаться, это устройство будет куплено, а реклама расскажет насколько удобно это делать устройством за 5 долларов и некрасиво и неудобно это делать просто рукой. Вернее наоборот, сначала реклама, а потом устройство.

Отправляясь сюда я опасался калифорнийской жары. Зря. Ну, во-первых май, июнь не самые жаркие месяцы. Далее. Рано утром на улице прохладно. В машине обязательно кондиционер, на работе обязательно кондиционер, в квартире, доме, обязательно кондиционер. Все напитки, джусы, коки, лимонады из холодильника и со льдом. На этом льду у американцев, наверное, поехала крыша. Я даже не побоюсь такого выражения. Они чай пьют со льдом! Ну, думаю на пляже позагораю. Все-таки Тихий океан! Как же, как же. На этом пляже, в июне, без ватных шортиков и ватной маечки сложновато проводить время. Приличный ветер и неприлично холодная вода в океане не очень располагают к водным процедурам. Во всяком случае, я ограничился посещением Тихого океана не глубже моих колен. А все купающиеся на серфах и на парусных досках делают это только в гидрокостюмах. А где же обещанная калифорнийская жара?

Пример. Сегодня, т.е. 03.06.94 мы приехали на работу в 5.40 поскольку у одного из рабочих проблемы в семье и, судя по всему, он отец-одиночка. Мне трудно, с моим английским, подробно выяснять тонкости семейных проблем. Но Крейг объяснил, что он дал возможность этому рабочему дней 10 побыть дома, а поэтому его работу необходимо делать ему. Мой вопрос об оплате труда. Ответ: что поделаешь, теоретически можно не платить, но реально мы заплатим ему. Следовательно, эту неделю мы с Крейгом ездим на работу на полтора часа раньше. На работе свободно (в Америке "свободно" следовательно бесплатно) можно пить кофе, лимонады и т.д. Не уточнял, касается ли это всех трудящихся, или только меня. Но, лимонада я там выпил столько, сколько не выпил за всю свою предыдущую жизнь. (Холява). Уточнение, ни разу не взял ничего сам, пил и ел только то, что приносили мне на стол, но отказался дважды: от безалкогольного пива (гадость невероятная) и ледниковой воды, хотя эта просто вода вдвое дороже колы.

В жилых районах и на территории предприятия американцы делают приличные ухабы («лежачие полицейские») для того, чтобы автомобилисты не ездили в этих районах быстро.

В магазинах, на выставках, можно свободно поланчевать (пообедать) бесплатно. В магазинах, лотошницы дают маленькие порции рекламируемой еды, но во многих местах, и путешествуя по эти местам можно неплохо поесть.

Американский магазин сложно описать. Я бы так сказал, что скоро американцы ездить по магазину на машине. Ведь смотрят же они фильмы в кинотеатрах для людей с машинами. Ведь есть специальные магазины, которые установлены так, чтобы можно было купить необходимые товары не выходя из

машины, ведь устанавливают почтовые ящики в жилых районах так, чтобы к ним можно было подъехать на машине, и бросить почту не выходя из машины.

Американский магазин – это одно или двухэтажное здание размером 90х90 и больше с высотой этажа 12 метров. И все это пространство забито товарами. Подчеркиваю – забито. Можно сказать так: есть все, даже то, чего нет. В магазинах, например, для дома стоят десятки типов сделанных в натуральную величину комнат, квартир, ванных, кухонь, спален и т.д. со всей мебелью и оборудованием. Компьютерные магазины забиты программным обеспечением, компьютерами, сопутствующими товарами. Все это железо подключено и работает. Покупатель может подойти и попробовать. Старые компьютеры продаются в другом магазине. Вам необходим старый компьютер? Пожалуйста. В этом магазине какого только барахла нет, и стоит это очень дешево. При желании, вам любую железяку оттестируют, а некоторые продаются с ярлыками свидетельствующими о проведенном тестировании. Кстати, поскольку у меня не было времени на подготовку, я с собой захватил всего пару компьютерных игрушек. Какое же было моё удивление, когда через несколько дней вся фирма играла в одну из этих игрушек. Особенно забавно, когда в эту игрушку играли Джон и Шарлотта (а им около шестидесяти). А на днях я получил письмо от Курта в котором он выговаривает мне за игрушки, привезенные мной: производительность фирмы резко упала все «режутся» в эти игрушки. Популярность наших игрушек, объясняется очень просто: игрушки в США стоят дорого, а за «пиратские копии» можно «заработать» на всю оставшуюся жизнь.

А тут с игрушками российская «холява», за которую сложно наказать. Американцы любят музыку. В офисе все время играет тихая музыка. Продуктовый магазин не отличается от промышленного по размерам.

Мне пришлось попытаться приготовить обед для моих Хозяев. Боже, картошки было пять-шесть типов: из Англии, Танзании и ещё откуда-то. В общем я не могу все это описать. Что-то похожее было у нас на ВДНХ, только здесь ходили люди с тележками. Возле развалов овощей и фруктов рулоны полиэтиленовых пакетов, в которые можно складывать выбранные продукты. Мяса и колбас несколько десятков сортов. Постного масла полтора десятка видов и различных сортов, расфасовок и т. д. И все это упаковано и к тебе все время пристают продавцы с огромным желанием забить твою телегу товаром. Достаточно тебе остановиться с недоуменным видом, и продавец тут как тут «Могу ли я быть Вам полезен?». Пиво и другие напитки в холодильных шкафах. Возле касс даже в часы пик не более 2-3-х человек.

### **«Карпул».**

Большинство американцев едут на работу на авто и едут в одно лицо. Дорога в промышленных районах это 4-5 рядов в одном направлении. Левый ряд в определенное время (в час пик) предназначен только для автомобилей с числом пассажиров два и более и для автобусов. Это и есть "карпул". Хорошее правило. И мы с Крейгом приезжали на работу за 15 минут вместо 30-40, благодаря этому правилу и тому, что мы ехали на работу вдвоем.

Полицейских видел редко. Во всяком случае, ни разу не видел, чтобы полицейский торчал на перекрестке, не видел ни одного объекта, который у нас называется пост ГАИ. Штрафные цены, конечно, бешеные. За поездку в левом ряду во время действия правила "карпул" - 200 долларов, за непристегнутый



ремень безопасности – 100 долларов, за превышение скорости 50 (!) долларов плюс система прогрессивных надбавок за превышение установленной скорости более чем на 10%. За бумажку, брошенную на автостраду из машины - 1000 долларов. За пьянство за рулем (сколько-то промилле алкоголя в крови) - до 1000 долларов и два месяца лишения прав, а это для американца катастрофа. Может я и преувеличиваю, но при виде полицейской машины, мои оба хозяева, как мне кажется, вытягивались на сидении по стойке смирно, деревятели, и на цыпочках проезжали мимо. С женщиной полицейским по имени Керри, несколько раз сидел за праздничным столом. Она родственница Герхардтам. Однажды Керри обратилась к Курту с просьбой спросить у меня, как у нас в России, есть ли проблемы с сексом. Прекрасно поняв ее вопрос к Курту, и не ожидая, обращения Курта ко мне, спросил у Керри: «И что Вас конкретно интересует в этом вопросе» . Все почему-то рассмеялись, а Керри, слегка покраснела, а затем рассмеялась тоже.

### **Шашлыки по-русски с украинским акцентом.**

Проводя с нами занятия еще в Москве, организаторы говорили нам, что американцы любят поесть, и что неплохо бы, чтобы хотя бы один обед, желательно национальный, мы сами приготовили для своих хозяев. Экипаж яхты «Орт» знает мои кулинарные способности, поэтому в экипаже мне доверяли только мыть посуду. За свои сорок пять, я научился хорошо готовить яичницу и картофельное пюре. Понятно, что такая кулинария для национального обеда в Америке не подходила. И, тем не менее, решил рискнуть. Итак, накануне беру словарь, и делаю английский проект того, что мне необходимо закупить для торжественного обеда. Проектное меню. Суп вермишелевый, с тушенкой, (помните мы с Анатолием Степановичем затаривались в Москве). Несмотря на происки американской таможни (помните лопухого Шарика) четыре банки нашей (!) тушенки оказались в Америке! Кстати, в Америке за провоз продуктов на территории Америки следуют страшные наказания. Не помню какие, но следуют, Это я потом узнал. На второе - шашлыки, с гарниром из картофельного пюре, с жареным на постном масле луком и с той же замечательной тушенкой, салат из помидоров, огурцов, лука и на постном масле! Чувствуете, что мне будет дома после публикации этой статьи! (Думаю, что, тоже, что и с походом в Швецию в этом году). Ведь моя Дорогая заявит, что поскольку двадцать с лишним лет она готовила обеды, то в оставшееся время, моя очередь вести себя на кухне также, как это я делал в Америке. Итак: поход в продуктовый супермаркет вместе с Куртом. Курт аккуратно катает телегу и отбивается от назойливых продавцов. Я с огромной записной книжкой отбираю необходимые продукты. Подъезжаем к кассе, одна-две минуты и всё отобранное в пакетах у нас в руках и топают к машине, а кассир пересчитывает 50 долларов. Описывать, как готовил, не буду. А вот как шашлыки жарил, можно. Во дворе две шашлычницы, в Америке они называются барбекюшницы (слэнг наш). Активированный уголь в бумажном мешке, похожем на мешок из-под цемента, (продается в хозяйственном магазине вместе с углем), зажигалка электрическая, регулировка температуры, вентиляции и т.д. В общем, через полчаса шашлыки были в лучшем виде. Ну, думаю, гости (или хозяева) вы мои дорогие, те бутылки «Столичной» которые вы заначили, черт Вас знает из каких, соображений, пусть живут! Но сегодня, я команду парадом, и на столе, из моего чемодана появляется третья бутылка 0.75 «Столичная». Провокация не удалась. Из этой бутылки мы, (четверо мужчин) выпили граммов 300. Судьба оставшейся водки, мне не известна, поскольку в дальнейшем, по вечерам мне неоднократно

предлагали выпить, в том числе и водки, но я отказывался. Джон Герхардт, иногда по вечерам выпивал сам, и предлагал мне ликер "Блэк Раша" ("Черная Россия), граммов 50. Я отказывался, а он пил этот ликер, несмотря на мои заверения, что данный продукт никакого отношения к России не имеет. Национальный обед прошел в теплой и дружеской атмосфере. Особенно детям понравился вермишелевый суп. Да и все остальное было успешно съедено, несмотря на мои кулинарные способности.

### **Барбекю по-американски.**

Барбекю по-американски - это те же шашлыки. Но с небольшими отличиями. Итак берется мясо с ребрами от неизвестного животного. (Размер ребер в сечении 3-4 см.) Кладется на сетку барбекюшницы и далее все по технологии шашлыков. Но! Если шашлыки это маленькие (или не маленькие) кусочки мяса, то представьте себя с куском ребра длиной сантиметров двадцать, с мясом вокруг, политого томатным соусом, и Вас, пытающегося обглодать мясо вокруг этого ребра. Мое заявление американцам: что после их барбекю необходимо, не только умыться, но и принять душ, было не понято. Все присутствующие весело и успешно глодали эти ребра, и я тоже успешно делал вид, что увлечен очередным мослом. В этот период у меня уже было настолько развито американское нахальство, что я рискнул рассказать пару наших анекдотов по-английски. Самое удивительное, что меня правильно поняли.

### **Ресторан.**

Сегодня пятница и Крейг решительно заявляет, что мы, вместе с Даун идем в ресторан. Я соглашаюсь. Вечер, около десяти, мы за столиком, мне предлагается выбрать из меню размер мяса, которым я должен поужинать. На всякий случай выбираю «мидл» т.е. среднее. Крейг, смеясь, выбирает большое. Нам приносят салат, по 100 граммов «Столичной» и приносят мясо. Мне сразу становится ясно, почему смеялся Крейг. Крейг ростом под метр девяносто и с соответствующим весом. Я вешу шестьдесят пять килограмм, а на ужин мне принесли средний кусочек мяса граммов 500. Я делаю движение рукой, специально для Крейга, чтобы он не волновался, и аккуратно разделяюсь с этим «мидл». Конечно, это было трудно, но что ни сделаешь, когда американец думает, что русский предприниматель не справится с подобными трудностями. Даун пьет пиво. Приносят счет. Мне дважды приходится говорить Крейгу, чтобы мне показали счет. И это не потому, что Крейг не понял меня. Он обратился ко мне с решительной просьбой заплатить за данный ужин. Я посмотрел все - таки счет, и как ни странно - согласился.

### **Большая Америка.**

Первый выходной в Сан-Хосе. По программе у нас автобусно-легковая экскурсия в «Грейт-Америку» - это Диснейленд в Силиконовой долине. Сказать, что я категорически не хотел побывать в детском развлекательном городке – не скажу. Но мой возраст позволял мне заявить Крейгу, что все это хорошо, и что я прекрасно понимаю, что, не смотря на мое присутствие, бытовые проблемы, которые у него существовали, с моим прибытием к нему в гости, не исчезли. Поэтому предлагаю ему вместо «грейт Америки» вместе со мной попробовать пару бытовых проблем решить. Не взирая на мой «превосходный» английский, Крейг меня прекрасно понял без словаря и с первого захода. И мы посвятили субботу ремонту лестницы и установке «бешено» секретного замка на огромную стеклянную дверь, ведущую в

его дом. На следующий день Курт и Крейг устроили барбекю. Пусть меня простят американские друзья, если я в какой-то мере перепутаю события или их очередность. Я считал и считаю, что мой рассказ больше художественный, чем документальный, хотя я его оцениваю на 95% как документальный. На барбекю были приглашены друзья и родственники Курта и Крейга. Боб, Керри, и другие. Мой английский накладывал огромные ограничения на общение с американцами. Боже, как я проклинал себя, ведь если бы я хотя бы немного имел времени на подготовку английского, а ведь я его учил ровно 25 лет назад (немного - это два-три месяца), насколько бы было приятней и мне и окружающим!

Отдых после барбекю.

Итак, мне предлагают сыграть партию-другую, то ли в покер, то ли в бридж. Делаются попытки объяснить суть игры на английском языке. Представьте себе, что вам объясняют правила игры в преферанс, в который вы не умеете играть, пусть и на русском языке, и как вы будете играть после этого. Без всяких представлений, я сказал моим американским друзьям, что пусть раздают карты, а там разберемся. Игра шла на какие-то фишки, которые были поделены между всеми, поровну перед игрой. После того, как я в третий раз был вынужден всем моим партнерам раздать поровну все фишки, которые почему-то оказывались у меня, несмотря на мое слабое знание не только английского языка, то ли покера, то ли бриджа, Боб снял с себя детскую спортивную медаль, которую я ему подарил в качестве сувенира и попробовал повесить ее мне, на что я резонно заметил, что это несправедливо, ведь я не умею играть то ли в покер, то ли в бридж.(!)

### **Санта-Круз.**

Второй выходной по общей программе снова автобусно-легковая экскурсия на пляж в Санта-Круз. И снова я отказываюсь, и снова мы с Крейгом решаем очередные задачи домашнего быта. Среди них: покраска лестницы, окончание постановки "бешеного" замка на стеклянную дверь на первом этаже (!). За это мои хозяева все равно мстят мне поездкой по Калифорнийскому побережью. Мы садимся в "Додж" и выезжаем в этот Санта-Круз. "Додж" это массивный автофургон, по схеме похожий на "Форды", которые сейчас обслуживают ларьки с водкой в нашем городе. Но, Курт оборудовал его: цветным телевизором, проигрывателем компакт-дисков, радиоприемником, магнитофоном, кучей стереосистем, холодильником, радиосвязью, телефонной связью и т.д. Накануне мы с Крейгом проехали по нескольким спортивным клубам в надежде найти на прокат оборудование для виндсерфинга. Но, у нас это не получилось. В клубах нам говорили, что это достаточно дорогой и редкий вид спорта, даже в Америке, и поэтому они не могут дать - нам подобное оборудование напрокат. Мы на Тихоокеанском пляже. Калифорнийское побережье Тихого океана - это огромная скала, высотой 20-40 метров. Узкая полоска песчаного пляжа, сильный прибой, и сильный и холодный ветер. Мы. Пили пиво на пляже, мимо меня прошли несколько нудистов, рядом был их пляж. Мои американские хозяева обратили внимание на это позже меня. И когда они обратились ко мне с предложением покинуть это место, поскольку рядом пляж нудистов, а с нами дети, я охотно согласился. Далее шикарный «бич» (смотри кадры с участием Лени Голубкова, «ихним нравится»). Парусные доски, все в гидрокостюмах, приличный океанский прибой и я, скромно снимающий все это на видеопленку. Затем 87-я дорога, затем 280-я дорога, и мы снова в Сан-Хосе.

Несколько раз мои хозяева предлагали мне съездить в Сан-Франциско. По американским масштабам 80 километров это не расстояние. Я отказывался. И

тем не менее, в какой-то из дней мы поехали в Сан-Франциско. Даже меня, этот город поразил. Это уникальный город, расположенный на столь крутых склонах, что небольшой просто снег парализует жизнь в этом городе. Мои спутники сказали, что снега в Сан-Франциско не бывает. Маленький эпизод. Чтобы поездка не была бесцельной, мои американские друзья помогли мне найти магнитофон с приемником за 50-60 долларов. Мы зашли в очередной магазинчик, где продавец заявил, что он хозяин магазина, и поскольку мы ему понравились продаст нам магнитофон, который стоит 80 долларов, за 50. Я заинтересовался, и попросил показать. Хозяин принес маленький магнитофон, которому даже у нас на рынке красная, цена 15-20 долларов. После того, как я рассмеялся, хозяин вдруг заговорил на довольно чистом русском языке. Это был поляк, который уже жил здесь более 20 лет. Мы приятно поговорили об общемировых проблемах и о том, что предложенный им магнитофон я спокойно могу купить за 15 долларов в России. Наибольшее удовольствие мне доставил ресторанчик в центре города, где за 5 долларов можно было есть все что угодно, и сколько угодно, и сколько сможешь. Здесь в ресторанчике к нам по-русски обратилась официантка. Она увидела на столе англо - русский словарь, который я таскал с собой. Русский язык знает, поскольку училась в России. Для меня, конечно, было очень приятно пообщаться на русском языке. Конечно, знаменитый трамвайчик, мост Золотые Ворота, улица Ломбард и т.д.

### **Ранчо Маршалла Фитцджеральда.**

На воскресенье было запланировано барбекю на ранчо Маршалла Фитцджеральда. Возле сборного пункта - школы собралось около десяти машин. Хозяева нашей группы и мы ехали в гости на указанное в заголовке ранчо. Итак, мы снова едем в Сан-Франциско. Далее, еще 150 километров за город и мы на винном заводе. Нас проводят по заводу, и нас приглашают принять участие в дегустации вин, производимых этим заводом и если нам понравится, то мы можем купить сколько захотим. Вы же понимаете, что это такое, когда вы дегустируете сухое вино, и Вам в бокал наливают 10-15 граммов такого-то вина, долго рассказывают, какое оно замечательное, и так проделывают раз 15. Ладно. Едем дальше. Горы. Виноградники. Метров двести пешком. И мы у небольшого озера. Кругом лес. Рядом лужайка. Жареное мясо, чипсы, пиво, вино, бобы и т.д. На барбекю приглашена также группа эстонских бизнесменов, которая также обучается в Америке. Контакта, по моему мнению, не получилось. Мы играли в волейбол, пили пиво и вино, ели мясо, катались на гоночном "Луче" (маленькая яхта).

Я предложил Крейгу гонку по этому маленькому озерку: я на «Луче», он на лодке на веслах. Гонка вдоль озера туда и обратно. К сожалению, хоть метров пять, но я проиграл, так как ветер в этой низине болтался куда угодно.

Вечером отбыли назад. Боже, подумал я: если бы взять стоимость бензина, амортизацию машин, зарплату людей, которые везли нас за двести пятьдесят километров попить пива, то за эти деньги всю эту компанию можно было бы досыта накормить красной и черной икрой и хорошей водкой, даже по американским ценам.

### **Лидия Петровна.**

Как-то в разгар рабочего дня в офисе, Курт спрашивает меня: «А почему ты не звонишь домой в Россию?». Сказать Курту, что мой гостевой бюджет не рассчитан на такие звонки, было неудобно, и я промычал что-то невнятное. И вдруг через несколько

минут, Курт приносит мне телефон и говорит, что он дозвонился ко мне домой. Беру трубку, в России, в это время, было пол-второго ночи. Заспанная Лидия Петровна (моя Жена), тем не менее, моментально сориентировалась. Знаете, какой первый вопрос она задала: «Ты что мне купил?».

Далее без комментариев. Кстати, куртку, которую я в дальнейшем купил в подарок Лидии Петровне с помощью Кэтти, Лидия Петровна носит до сих пор, правда только по грибы.

### **Медвежья долина.**

Итак, после всех тяжелых трудов наши американские хозяева решили предоставить нам трехдневный отдых на горнолыжном курорте в "Бир Вэлли" (Медвежья долина). Снова раннее утро, снова сборный пункт у школы, и мы едем на северо-восток. В программе, перед Медвежьей долиной посещение столицы Калифорнии Сакраменто и Сената Калифорнии. О том, как я использовал данный визит читайте ниже. А сейчас о Сакраменто. Первое - это на 10-15 градусов теплее, чем в Сан-Хосе. Второе - речка, на которой если верить конструкциям пристаней и мостовых сооружений колебания уровня воды достигают 10-15 метров. Старый город в стиле «вестерна». Цены больше, чем в Сан-Франциско. Если в Вашингтоне возле Белого дома мы видели десятки белочек, то здесь в центре города возле Калифорнийского Капитолия - сотни. Поход по Калифорнийскому Капитолию буквально замучил нас. Проникнуться сознанием всей важности тех политических деятелей, портреты которых висели на стенах Калифорнийского Капитолия, нам было очень сложно. Поэтому, в какой-то из моментов мы забастовали и отказались идти дальше. Не знаю, чем и как, но организаторы сказали, что еще немного и все будет закончено. Ладно. Снова по машинам.

И снова дорога. Я нацепил стереонаушники, благо на ультракоротких волнах десятков музыкальных радиостанций. Джаз и кантри, поп и рок, металл и классика и т.д. Едем в горах. Разговор с соседом о проблемах вождения в горах. За рулем нашей машины Роберт Томпсон. За рулем машины идущей за нами его дочь, которой лет 17 и которая за рулем 3 месяца. Вслух высказываю мнение, что если на повороте лопнет любое переднее колесо, то у столь опытного водителя, как дочь Роберта будет, масса проблем, не говоря уже о проблемах пассажиров. Через две-три минуты мы заезжаем на заправку и все машины по просьбе Роберта подъезжают к компрессору и подкачивают колеса. Не знаю как у Роберта с русским языком, но ни одно колесо, ни на одной машине так и не лопнуло, к счастью. Мы проголодались. Надежды поесть в каком-нибудь кафе не оправдались. Мы заехали в какой-то гастроном и поняли, что это единственная надежда на сегодняшний ужин. Группа быстро самоорганизовалась и пятнадцать литров вина, море пива, и еды быстро оказались в машинах. Вечер, мы в отеле "Медвежья долина".

Легкое вино, анекдоты, наша группа первый раз собралась вместе именно на посиделки. Сами понимаете взрывы хохота не очень способствовали размеренному отдыху американцев. Попытки администрации отеля разогнать нас спать, были бесполезны. К трем часам ночи мы сами расползаемся. На утро снова занятия. Причем итоговые. Я не знал форму итоговых занятий. Поэтому готовился к ним давно и письменно. Здесь же нам предложили выступить всем с изложением своих взглядов, предложений и замечаний устно, а мои письменные предложения остались в Сан-Хосе на компьютере, за которым я просидел этот месяц. С трудом, и с помощью коллег, но я высказал мнение, о том, что многие вещи,



прочитанные нам на лекциях мы давно уже прошли, причем в значительно более сложных условиях, а вот настоящего бизнес-плана мы так и не увидели, хотя американские коллеги жужжали об этом бизнес-плане в течение месяца. Мало того, в компьютерных магазинах есть несколько программ для написания бизнес-планов. На фирме, где я работал, мне подарили такую программу. Ну да ладно, итоговые занятия позади, а впереди грядет программа отдыха. Прогулки в горах. Купание в озерах.

Валера Зайцев, кандидат технических наук, человек, имеющий американский патент на изобретение, о чем не преминул упомянуть вице-президент США Альберт Гор на встрече с нами, приглашает меня попить пиво. Естественно, по поводу пива меня не трудно уговорить. Но пиво с подкладкой. Валера читал мой отчет о том, как неправильно живут шведы. И поскольку, по его мнению, американцы, живут еще неправильно и ужаснее, то он пристал ко мне с предложением написать похожую статью, но в политическом плане и об Америке.

Пива, наверное, было маловато, поэтому я не согласился. Валера написал статью сам. Не читал ее. Но знаю, что она была написана. После пива мы вышли на природу и увидели, что наши играют на роликовых коньках в хоккей против ихних. Наши первый раз стояли на этих роликовых коньках, но счет пять-два в нашу пользу против сборной американцев, отдохавших на курорте, не полностью отразил наше преимущество. Несмотря на пиво, тоже обул коньки, но лишь для того, чтобы прокатиться. Проехал туда, сюда, понравилось. За попытку проехать в повороте, как на беговых коньках был наказан. Налокотников и наколенников не одел, а джинсы при падении на асфальт мало помогают. Две хороших ссадины на бедре и колене быстро охладили мой роликобежный пыл.

Вечер, мы в баре. Бильярд. Два раза по 25 центов и мы играем на бильярде. Тут обнаруживаю, что ширина их луз позволяет входить почти двум шарам сразу и рядом. Мы играем "пирамидку" и нам не интересно - шары сами лезут в лузы. Подходит бармен и пытается объяснить нам правила их игры. Они просты: 7 "моих" шаров, 7 "вражеских", бить только "рябым" и только "чужих", черный шар последним. По моему мнению, я очень слабо играю на бильярде (знаю, как играют у нас ребята). Ну, в общем, и бармен, и все остальные, платили за игры весь оставшийся вечер. Ну, разве это игра, если луза шириной почти в два шара?!

Бассейн, сауна, хорошие велосипеды, каноэ, волейбол и нам ехать обратно. Викторию, Наталью, Ивана и меня везет Анна. Анне далеко за 60, она бодро и довольно лихо управляется со свои «Крайслером». Мы заезжаем в очередной национальный парк. Еще по дороге, я обратил внимание на лесовозы, которые везли на трейлерах два-три пенька. Да-да, это не ошибка, разве можно назвать стволом кусок дерева три-четыре метра в диаметре? Оказывается это не предел. Мы видели пенек диаметром в 7 метров, и дерево это называется секвойей. Мы подъезжаем к Сан-Хосе. Безлесые холмы. Помните в отчете о Швеции рассказ, о ветроэнергетических станциях. Так здесь они были в два-три раза меньше размером, но здесь их было в тысячи раз больше. Это грандиозное зрелище, когда тысячи ветряков, буквально лесом покрыли лысины гор и дружно махая руками, вырабатывают так нужную человеку электроэнергию.

Отвозим Викторию, Наталью, Ивана, а вот со мной проблемы. На вопрос где я живу, со смехом отвечаю, что не знаю. Весь месяц мне не было необходимости знать свой адрес. На работу и с работы меня возили, на отдых меня возили, правда, несколько раз я приезжал домой за рулем сам. Ну что ж. Прошу Анну выехать на 280-ю

дорогу, а там соображу. Да, все правильно, и с этой дороги меня успешно привозят к дому Джона Герхардта. Здесь меня уже ждет Курт. Он мне рассказывает, что он встречал меня у школы, а сейчас мы едем на барбекю к Крейгу, если я не возражаю. Я не возражал.

### **Работа.**

Самое неинтересное. Иногда слесарь. Иногда грузчик. Каждый день с Куртом считали выручку. Это несколько тысяч долларов. Он мелочь, я бумажки. Конечно, я опасался возможных недоразумений. Поскольку выручка из нескольких мест, от нескольких людей. Короче, для страховки ввел промежуточный счет. Сделал это для себя. Но когда появлялась где-то ошибка, моя схема позволила быстро обнаружить, где она возникла. Позже обратил внимание, что эту схему стали использовать и без меня. Возили деньги в банк. И так далее. Демонстрация программ. Схемы работы. Обсуждение систем программирования. Обмен программами. Разработка и заключение соглашений. Посещение и работа в библиотеках. Посещения, обмен мнениями и переговоры в нескольких фирмах. Поездки на склады и базы. Замена и заправка автоматов. Сбор выручки и т.д. и т.п.

### **Политика по – русски в американских условиях.**

Итак, примерно со второй недели пребывания в гостях мне пришлось ломать голову над тем, как можно отблагодарить своих американских Хозяев. Дорогих подарков я не мог им сделать, сами понимаете почему. Рад бы, но... И тут блеснула мысль, что благодаря участию в программе, я получил доступ в высшие деловые и политические круги, ну допустим Калифорнии. Я видел метровый ящик Курта, с копиями его резюме направленных в авиакомпании, с предложением своих услуг в качестве пилота. Гражданские авиационные компании неохотно брали на работу бывших военных лётчиков. Поэтому мне пришлось подумать, что неплохо бы мне обратиться к большим боссам от политики и бизнеса в Калифорнии, с просьбой помочь Курту в устройстве именно на эту работу, и именно в компанию Southwest Airlines. Естественно, это обращение должно быть письменным. Итак, совет с Крейгом, прошу высказать его мнение по поводу моей затеи. Крейг соглашается быть моим сообщником. Мы заготавливаем от моего имени текст, я на страшном английском, Крейг редактирует этот текст. И через несколько дней смотрим: в программе визит к сенатору Калифорнии Альфреду Алквисту.

Ну что ж, Алквист, так Алквист. Итак, на церемонии представления в Калифорнийском Сенате я вручаю письмо многоуважаемому Сенатору с просьбой помочь моему другу Курту. В письме рассказываю Сенатору, что по возвращению в Россию, намерен написать небольшой рассказ о пребывании в Соединенных Штатах, и что мне будет очень приятно упомянуть в этом рассказе о том, как на просьбу русского предпринимателя откликнулся многоуважаемый Калифорнийский Сенатор Альфред Е. Алквист. Кроме того редактор «Сан-Хосе Меркюри Ньюс» у которого мы очень приятно провели пару вечеров, с нетерпением ждет американского варианта этого рассказа. (Может и без нетерпения, может и вообще не ждет, но как писатель, имею я право хоть на небольшой вымысел!).

Реакция нашего группового друга Роберта Томпсона, на передачу мной письма Сенатору была несколько ядовито-холодной. Ведь я не поставил его в известность о своих планах и действиях, а черт знает меня, о чем написано в этом письме. Поскольку рассчитывать на мгновенную реакцию

многоуважаемого Сенатора не стоило, с аналогичным письмом, и с изложением таких же творческих планов, я обратился к Президенту Сан-Хосевского «Ротари-Клуб» (На калифорнии, это вроде как, в недалеком прошлом у нас к первому секретарю городского комитета партии). Причем передать мое письмо я попросил уже Роберта Томпсона, члена «Ротари-клуба», который не преминул в этой ситуации прочитать мое письмо, прежде чем его передавать. Думаю, что он опасался за мой плохой английский (!). Ну да ладно. Мне пришлось напомнить Роберту, чтобы он случаем, не забыл передать это письмо. Процедура передачи, Президенту Сан-Хосевского Ротари-Клуб была мной проконтролирована. Прошла неделя. Пятница. Испанский ресторан. Это мой последний день пребывания в Америке. И сегодня, же все семейство Герхардтов празднует день рождения Шарлотты и Бетти. Они двойняшки. Подают то ли испанскую, то ли мексиканскую водку "текилу". Это вроде, как разведенная наша водка с мелконакрошенным льдом. Курт предупреждает меня о коварстве данного напитка, несмотря на его кажущуюся слабость. Чуть-чуть к торжественной части опаздывает Крейг. Он проходит ко мне и отдает мне мою почту. Среди нескольких писем и ответ многоуважаемого Сенатора Альфреда Е. Алквиста на мое письмо. В этом письме господин Сенатор обещает оказать помощь Курту Герхардту. По реакции окружающих на это письмо, а оно было отдано на прочтение всем присутствующим, понял, что значение этому обещанию было придано большое. И хотя, через несколько дней, (я уже был в России и Курт об этом мне написал), Курту позвонили из Юго-Западной авиационной кампании и сказали, что он будет приглашен на переобучение в ноябре этого года, я подумал, что ноябрь - это очень далеко, и поэтому письмо с просьбой помочь Курту Герхардту и с планами (помните, писательскими и творческими) все-таки направил на имя Вице-Президента Соединенных Штатов Америки Альберта Гора. Ждём-с.

Небольшое обращение к сотрудникам Генерального Консульства Соединенных Штатов Америки в Санкт-Петербурге.

### **Уважаемые господа!**

Надеюсь, что Вы отслеживаете упоминание американских имен в нашей прессе. Понимаю, что наша газета «Знамя труда» немного не центральная. Но, несмотря на это, копию данного рассказа из этой газеты я отправлю в подарок Джэку Госнэлу, (Генеральному Консулу США в Санкт-Петербурге) с твердым обещанием перевести данный рассказ на английский и попробовать опубликовать его в Америке.

Как видите, русский предприниматель выполняет свои обещания. Думаю, что и Сенатор Калифорнии Альфред Е. Алквист, и член «Ротари-Клуб» Роберт Томпсон (который тоже дал мне письменное обещание помочь Курту), все-таки выполнят свои обещания.

Уважаемые читатели данной статьи или рассказа, как Вам удобнее. Я старался рассказать что видел, как видел, и что было. Не хочу никого, и ничто хвалить или охаивать. Мне хочется, чтобы выводы и оценки вы сделали сами.

Прошу учесть, что уровень принимавших нас семей выше среднего даже по американским меркам. И то, что в данном рассказе отсутствуют проблемы не значит, что их нет. Они есть и они достаточно болезненны. Но чуть больше месяца в Америке, это не тот, срок при котором эти проблемы становятся хорошо различимы для плохо вооруженного английским языком гостя.

Позволю себе все-таки высказать суждение. Американцы такие же люди, как и мы. Те же проблемы с работой. Те же проблемы во взаимоотношениях старших и младших поколений. Те же трения между невесткой и свекровью. Поверьте, ничего похожего на конфликт я не видел. Но, замечание Кэтти, что свекровь тетя Шарлотта не любит, чтобы эта чашка стояла здесь, или что зачем так много деревянных ложек для готовки? (Хозяйка в доме тетя Шарлотта!). И еще несколько мелочей и проблема ясна. Дети. Каждый раз в девять вечера дети топали в ванную, а после ванны приходили сказать спокойной ночи всем родственникам. Эта процедура касалась и меня. Дети приходили ко мне в комнату, и Мишель, Кимберли и Лори обнимали меня и желали спокойной ночи.

Один раз в неделю наша группа собиралась и ужинала в ресторане «У Марты». За столом были только мы. Как было радостно и приятно пообщаться на родном языке, обменяться мыслями и проблемами. Взаимоотношения в американских семьях не у всех и не всегда складывались лучшим образом. И немного смешными выглядели мои проблемы, когда к концу ужина «У Марты» за мной приезжал Курт с дочками, и девочки весело бежали через площадь ко мне, вешались все трое мне на шею и что-то весело говорили. И мы шли в соседнее кафе и ели мороженное.

Заботы. У Курта сломалась барбекюшница. Мы вместе ее отремонтировали. Длительное время не работал газовый котел, который подогревал воду для бассейна. Пару вечеров, и котел запущен. Барахлила механика для открытия дверей гаража с помощью радиоуправления. Отремонтировали. Ворота гаража сделаны из пятимиллиметровой фанеры. Почувствуйте разницу! В гараже многие не ставят машины - места мало, так как машино-место занимает барахло, которым хоть и не пользуются, но жалко выбросить. Также американцы любят покупать инструмент, приборы и т.д. в надежде, что пригодится в хозяйстве. Однажды я не выдержал, рассмеялся и сказал Курту, что он собирает никелированный металлолом, и что ему пора устраивать гараж-сейл. Гараж-сейл - это необлагаемая налогом распродажа барахла, устраиваемая обычно возле своих гаражей. Одна или несколько семей, собирают барахло, которое им не нужно и выставляют на продажу возле своего гаража.

На местных улицах и дорогах вывешиваются плакаты, что по такому - то адресу идет гараж-сейл, иногда об этом делаются объявления в газете, а иногда (это мое мнение), под этот гараж-сейл идет небольшой бизнес, который сложно обложить налогом.

Так вот, Курт с гордостью мне доложил, что в прошлом году он проводил гараж-сейл и продал барахла на 600 долларов. Много это или мало? Судите сами. Мы с Куртом купили мне магнитофон с приемником за тридцать долларов. Через неделю утром мы читаем газету и там идет "распродажа", то есть цены снижены, и этот магнитофон теперь стоит 25 долларов. Курт спрашивает меня, сохранил ли я чек за покупку приемника. Получив утвердительный ответ, предлагает мне взять чек и поехать в магазин за двадцать километров заменить приемник и заработать 5 долларов. Причем, поскольку мне лень было искать этот чек, то Курт сделал это предложение и на следующий день. Но оно так и осталось предложением - нет у меня американской хватки! Хочу быть правильно понятым. Эти эпизоды я излагаю не с точки зрения осуждения или Курта или членов его семьи или с точки зрения - вот какие мы хорошие. Нет, и еще раз нет. Эти моменты привожу только с целью продемонстрировать, где и в чем мы отличаемся и

на основании чего делаю такие выводы. Считаю, что эти отличия - это ни в коей мере не значат плохо это или хорошо, даже с моей кочки зрения. И второе: первыми в Америке данную статью прочитают в семье Герхардтов (если мне удастся перевести ее на английский, и Герхардты пожелают ее прочитать!)

### Курение.

По многим каналам в нашу страну поступает информация об успешной борьбе американцев с этой нехорошей привычкой. Не верьте ушам своим! Там не борются - там не курят! И так, на фирме из 10 человек, все кого я знал - никто не курил. В фирмы, куда я приезжал - никто не курил. Кстати, в Америке законодательно запрещено курение в офисах и на предприятиях. Поэтому весьма типична картина: огромный стеклянный небоскреб "Бэнк оф Америка" и возле входа две-три фигуры курильщиков. Сами понимаете, **если** вы работаете на 15-м этаже, то на первый, да у всех на глазах не очень часто съездишь покурить, а если будешь ездить часто, то наверное придется «екать работу в другом месте, где правила аналогичные.

### Цены.

Машину на ходу можно купить за: цитирую газету "Сан Хосе Меркюри Ньюс" пятница 03.06.1994 года "Мицубиси, 83г. 500 долларов<sup>11</sup>. "Пежо 82, 299 долларов" и таких объявлений сотни. В сельском районе видели семиметрового кадиллака с надписью на на лобовом стекле: "Продается. 175 долларов". Бензин супер, по 32 цента за литр. Пиво, триста граммов, бутылочное, в баре, самое дешевое 2 доллара 75 центов. Рядом, в супермаркете упаковка из шести бутылочек этого же пива стоит 4 доллара. Пообедать можно за 3-5 долларов. Зарплату ни у кого ни разу не спрашивал, но Курт говорил, что пилот гражданской авиации первый год получает 29000 долларов в год. Сигареты - самые дешевые - полтора доллара пачка(!). Много ли русских в Америке? Не знаю. Но случайные встречи с русскими были. Вот эпизоды одного дня. Мы едем в крупный универмаг, в котором есть русский отдел, в котором продавцы русские и торгуют, в основном сувенирной продукцией из России. После обеда, мы с Куртом едем в банк сдавать дневную выручку. Небольшая очередь в банке, женщина сзади нас обращается ко мне по-русски. Она в возрасте, москвичка, приехала к сыну, живет здесь около года, материальных проблем нет, а вот домой хочется. И не нравится ей здесь. Тоскливо. Проблемы языка, общения, и т.д.

Вечер, мы в театре в Сан-Хосе. Симфонический концерт. Рядом со мной женщина, которая в перерыве обращается ко мне по- украински. Она здесь уже тридцать лет, замужем за аргентинцем, (он принимает участие в беседе, правда ему приходится переводить наш диалог). Тоже скучает по Родине, и планирует поездку в этом году на Украину. Дирижирует сегодняшним концертом Леонид Грин, бывший москвич. В программе: псалмы Игоря Стравинского, симфония номер 9, опус 125, «Хорал». Зал на тысячу человек, забит до отказа. (А билеты не дешевые). После концерта Леонид Грин пригласил нас за кулисы. Тоже тоска по общению, ностальгия по Родине. Автографы, фотографии на память.

### Английский язык.

Ирина Владимировна Хорошанская, сотрудница "Консорциума Европа - Америка-500" на наши опасения по поводу слабого знания языка сказала, что через неделю мы заговорим по-английски. На счет недели в отношении меня, она здорово ошиблась. Но, первую неделю англо русский и наоборот



*Америка из окна Крайслера!  
1995 год.*

*Морозов В.С.*

карманный словарь всегда был со мной и в нем была необходимость. На второй неделе пребывания я уже умудрился пару раз забыть его дома. На четвертой неделе этот злополучный словарь лежал уже неостребованным. Мое мнение - запас слов в размере 2000 наиболее употребимых слов, и ни в какой Америке у Вас не будет проблем. Это будет, конечно, страшный английский, но Вас всегда поймут.

Ну, вот кажется и все. Конечно, можно было бы еще столько же написать, но эта информация уже для "служебного пользования". В завершение, всем Читателям, которые дотерпели этот рассказ до конца, желаю проверить все, что я здесь рассказал - лично и на месте.

С уважением участник программы "Бизнес для России "  
Виталий Морозов.

P.S.

Из письма Курта Герхардта Виталию Морозову от 21 сентября 1994 года,

Vitaliy,

I have very good news!!!! I will be training with Southwest Airlines on 6 October....  
Thank you very much for all of your help.

Kurt.

Моб. +7-911-971-27-52

E-mail: [morozovvist@mail.ru](mailto:morozovvist@mail.ru)