

Новая работа

Зима была трудной. Закрывались цеха заводов, отделы НИИ. Еще вчера было в ходу всесильное слово «мы»: мы сделали, нам дали, нас послали. Сегодня его потеснило прежде скромное «Я». Я могу рассчитывать лишь на себя.

Уже три месяца я получаю пособие по безработице, но по ночам все еще снится родное конструкторское бюро. Чертежи с грифом «секретно», двери с кодовым замком, неспешные чаепития у кульмана. А сегодня приснилось собрание отдела. Какая-то суета, полно людей, крики, споры. Сотрудники никак не могли поделить продуктовый набор с копченой колбасой. Как обычно, один набор на двадцать человек... Не помню, как там все решилось, только вижу вдруг эту вожаделенную колбасу у себя в руках. Я такую радость испытала, там, во сне, будто не колбасу выиграла, а поездку в Париж на два лица.

Проснулась. На часах — десять! Иришка уже в школе — выпускной класс! И мне сегодня надо идти на биржу труда отмечаться. Неторопливо встаю, завтракаю кашей. Жаль, колбаса во сне осталась. А настроение приподнятое: вдруг сон в руку, и мне удача сегодня улыбнется! Будет у меня работа, будет и колбаса. Ее в ларьках теперь навалом!

На бирже труда меня встречает знакомая инспектор. Вместе в комитете комсомола в студенческие годы вертелись, потом она в райком попала, стала освобожденным секретарем, а я в аспирантуру подалась, в науку. Знала бы, что так все обернется...

— Вакансий конструктора нет, — привычно сообщает она.

— Совсем никаких? — почему-то удивляюсь я, хотя слышу эти слова каждый раз.

Бывшая подруга озадаченно посмотрела на меня, потом снова уткнулась в бумаги и зашелестела листами в папке.

— Есть тут одна заявочка. В газету «Новинка» требуется оператор компьютерного набора. Пойдешь?

Компьютер мне знаком. Я чертежи на нем рассчитывала. Конечно, работа компьютерной машинистки — не то, о чем ведущий конструктор может мечтать, но выбирать не приходится.

— Я в большом долгу перед тобой! — восклицаю искренне.

— Получишь работу — рассчитаешься, — без смущения говорит инспектор.

Производственный цех редакции мне понравился сразу. Компьютеры, принтеры, факсы. Все попискивает, скрипит, живет.

Начальник производственного отдела небрежно взглянул на мои дипломы, взял паспорт. Его взгляд замер на графе «возраст». Понимаю, срок два — цифра, по нынешней моде некрасивая.

— Вы прежде работали машинисткой? Какая у вас скорость печати?

Увидев растерянность на моем лице, приказал:

— Садитесь к компьютеру. Печатайте текст.

Взглянула я на какую-то неразборчивую рукопись. Вычленила слово, напечатала. Потом следующее.

— Э-э, так не пойдет. Двумя пальцами далеко не уедешь, — хмуро изрек начальник.

Молча встаю, собираюсь уходить.

— Постойте, — добавляет начальник. — Загляните в рекламный отдел. Там сейчас агентов набирают.

— Агентов? — я гордо вскидываю голову. — С моим образованием!

Начальник пожимает плечами и отворачивается. Я спохватываюсь. Прокормить дочь на пособие решительно невозможно! Чуть не хватаю начальника за рукав, останавливаю его:

— Проводите меня в рекламный отдел. Буду признательна.

Шеф рекламного отдела — очаровательная девушка с приветливой улыбкой.

— Анжела, — кратко представляется она.

И сразу переходит к деловой части:

— Ваш заработок составляет определенный процент от стоимости рекламы. Если сами найдете рекламодателя — процент выше. Выезд по заявке — минимальная ставка. Вы как хотите работать?

— А как искать клиентов? — интересуюсь я.

— Вы должны...

В комнату врываются двое парней крепкого телосложения и прерывают наш разговор громким возгласом:

— Вот вы где!

«Рэкетеры!» — с ужасом думаю я, вспоминая страшные кадры из боевиков. В страхе зажмуриваюсь и обхватываю голову. Однако выстрелов не слышно. Открываю глаза: мужчины напирают животами на стол, за которым восседает Анжела, и кричат, перебивая друг друга:

— Мы фирмачам пять тонн баксов отвалили за тачку. С виду — клевая! А как сели, тут же и рассыпалась. Ни одна рембаза за нее не берет-ся. Все, говорят, свое отбегала, е-мое!

— В фирму вернулись — на двери замок! Где, что — ничего неизвестно. Вы должны знать, что за фирма. Вы у них рекламу принимали!

Парни бросают на стол перед Анжелой газету «Новинка». Тычут в объявление в центре листа. Я тоже смотрю туда. «Автомобили из Германии без посредников. Адрес, телефон...»

— Дайте нам номер лицензии, — требует старший.

— А не то другой разговор будет, — угрожает второй.

Анжела, не теряя присутствия духа, объясняет, что за содержание рекламы газета ответственности не несет. Показывает и примечание внизу последней страницы. Потом листает какой-то журнал и диктует парням номер предполагаемой лицензии и место ее выдачи. Парни записывают цифры на листок и, чертыхаясь, выходят.

— Наверняка лицензия липовая, — вздыхает Анжела, — но мы же не эксперты. Что фирма покажет, то агент в квитанцию и пишет. Итак, на чем мы с вами остановились?

— Как искать клиентов?

— Это вы по ходу дела поймете. Пока поездите по вызовам. Наберите рекламную базу. Наша газета известная. Рекламодатели в нее охотно обращаются. Завтра и приступайте.

Выхожу на улицу. В ближайшем киоске покупаю толстую тетрадь. Сюда день за днем по совету Анжелы я буду записывать сведения о моих рекламодателях. Их адреса, телефоны, имена, профиль фирмы.

Спустя годы эта тетрадь превратилась для меня в занимательную книжку. Листая иногда ее страницы, за скромными рядами цифр, фамилий и услуг я вижу офисы, квартиры и лица. Вспоминаю трудности, накладку в моей работе.

На досуге я рассказываю друзьям забавные случаи из моей экзотической жизни того периода, уже скрывая имена. Конфиденциальность прежде всего. От читателя я тоже скрою истинные имена героев этих записок, зато постараюсь приоткрыть некоторые тайны возрождения частного бизнеса в России.

Опишу всего три дня своей работы: один весенний, один летний и один осенний. К зиме я нашла другую работу, и в этом мне помогла моя новая деятельность.

Весна

Первый выход к клиентам. Довольный взгляд в зеркало: деловая женщина в броском полосатом пиджаке и черных лодочках на тонком каблукке. Прицепляю рубиново-алую брошку к вороту белой блузки. Теперь — полный порядок.

Вызов на проспект Просвещения. Это далеко, на окраине города, на противоположном конце от меня. До метро добираюсь переполненным троллейбусом. Потом толпа пассажиров влечет меня в вестибюль подземки. На эскалаторе едва не защемляю острый каблук.

Зато трамвай, везущий меня от метро в спальный район, почти пуст. Удобно ехать против потока в часы пик. Бросаю взгляд на часы. Прошло почти полтора часа, как я вышла из дома. Как-то я справлюсь со своим первым заданием? Запись в журнальчике помогает вспомнить:

«Училище №... на базе 9 классов готовит: 1) бухгалтеров; 2) секретарей; 3) чертежников. Прием без экзаменов. Срок обучения от 3-х месяцев до 3-х лет. Стипендия, бесплатное питание. Адрес и телефон...»

Методист Елена Алексеевна робко протягивает мне листок с текстом и просит оформить «рекламу подешевле»: 20 см² (размер магазинного чека). Она жалуется, что работники училища уже два месяца не получают зарплаты, и, если не удастся выполнить план приема, им грозит сокращение.

— Вы представляете, что значит оказаться на улице в наше время? — делает большие глаза методист.

Я представляю, но тему не поддерживаю. Почему-то мне неприятно признаться, что я сама нахожусь в таком положении. Для Елены Алексеевны я — человек современной профессии. Прикидываю в уме стоимость рекламы, и даже причитающийся мне процент. Оформляю счет...

Этот счет училище по своему бедственному положению так и не оплатило. Мой первый заработок оказался нулевым. И сколько таких пустых выездов меня еще ожидало впереди!

Следующий вызов — на улицу Партизана Германа.

«Партизан Герман» от «Проспекта Просвещения» еще дальше, чем работа инженера от деятельности рекламного агента. Снова — трамвай, метро, автобус. В автобусе толчея. Выхожу без пуговицы. И брошка откололась. Туфли жмут; раньше я этого не замечала. За всю дорогу только в трамвае присела, и то лишь на две остановки.

От автобуса иду дворами новостроек. На домах нет номеров. Спрашиваю у старушек, сидящих у подъезда. Они подсказывают номера и дома, и квартиры, и тут же высказывают недовольство, что квартира сдана неведомо кому. Вот раньше там приличные люди жили, а теперь... Смотрят на меня подозрительно. Ангела предупреждала, что многие фирмы имеют юридический адрес в Райсовете, но размещаются на частных квартирах или в номерах гостиниц, и сменить диспозицию им очень легко.

Журнальчик напоминает: «Купим: бутылки из-под пива 0,5 л, темные. Поможем: купить-продать, сдать-снять комнаты и квартиры».

Поднимаюсь на седьмой этаж. Лифт почему-то не работает. Дверь открывает парень лет двадцати пяти, в неряшливых тренировочных штанах, вытянутых над коленками. Торс голый, лицо небритое, опухшее. Парень извиняется: недавно встал, всю ночь работал.

— Денис, — представляется он.

Оглядываю комнату. В углу кровать с полосатым, без простыней матрасом. На полу батарея пустых пивных бутылок. Для личного запаса — многовато, для бизнеса — недостаточно. Я чувствую себя неуютно с этим как будто не опохмелившимся человеком, однако беспокойства не показываю. Достая бумаги. Здесь оплата идет «налом», как сейчас говорят, или живыми деньгами. Денис небрежно считает бумажки и кладет одну купюру сверх. Первые чаевые в моей жизни! Инженеру их никто не предлагал. Отказаться? Но я же играю агента. (Мне все еще не верится, что эта работа всерьез!) По правилам игры беру и благодарю.

Покидаю квартиру с чувством облегчения. Видеть этого предпринимателя своим постоянным клиентом мне бы не хотелось, но, кажется,

я ему понравилась. Оформила заказ быстро и четко, отредактировала текст — первоначальный вариант рекламного объявления был раза в три длиннее и бестолковее.

Следующий вызов — в центр города. Уже середина дня. Солнце припекает почти по-летнему. Пиджак держу на руке. Складывать его неудобно. Оторванную брошку больше не жаль. Сейчас с расстегнутым воротом не так жарко. И, вообще, рекламному агенту надо не о брошке печалиться, а о размерах рекламной площади, чтобы заработок был больше.

На Невском духота. В подземном переходе — музыканты, торговцы, нищие. Среди них отмечаю отстранено смотрящую женщину в потертом пальто. На ее шее висит фанерка с надписью: «Помогите похоронить дочь. Ей было тринадцать лет». Жалею женщину, потерявшую ребенка. Сюю ей «бумажку», накинутую Денисом. Лицо женщины остается неподвижным. Какая пустота и боль в глазах! Глаза зеленоватые, как бутылочное стекло.

Неожиданно я понимаю, что голодна. Захожу в ближайшую пирожковую. Стульев нет, присесть негде. Пристраиваюсь у стола-стойки и выпиваю чашку бочкового кофе с пирожками (потратила больше, чем пока заработала). Иду дальше. Здесь, чуть в стороне от Невского, находится мой следующий адрес. На двери мраморная табличка с названием известного НИИ. Правда, от института осталась только табличка... Коридор первого этажа тонет в полумраке. Грязные коричневые стены, сто лет назад выкрашенные масляной краской. Пустой стенд «Экран социалистического соревнования». Щербатый цементный пол. Зато в конце коридора сияет желтизной новая, крепкая дверь. Мне — сюда...

За этой дверью я получила свой самый крупный заказ. Это был вызов в инвестиционный фонд. Шел 1993 год — время расцвета финансовых компаний всех мастей. «Вкладывая приватизационные чеки в наш фонд, вы вкладываете их в перспективные предприятия России. Выгодно вам — выгодно державе. Став акционером нашего фонда, вы обеспечите счастливое будущее себе и своим детям. Высокие дивиденды, выгодные проценты. Адрес, телефон...»

В комнате теснится народ. Люди уже прознали от знакомых, что в этот фонд выгодно вложить свои ваучеры. Ваучеры — это нам как подарок с неба. Это общенародную собственность разделили поровну между всеми. Жаль, мне пришлось продать свой и дочкин. Надо было как-то продержаться, пока работу не найду. Проели все за неделю. А люди, возможно, миллионерами станут. Или хотя бы тур в другую страну купят. Хотя, конечно, еще вопрос, когда они свои дивиденды получат — и

получат ли? Протискиваюсь через толпу жаждущих выгодно вложить свой чек, захожу в служебную комнату.

— Антон Антонович, — директор фонда вежливо приподымается со стула. Безупречный строгий костюм, белоснежная рубашка, эффектный галстук. Лицо круглое, добродушное.

Он так же молод, как и мой предыдущий клиент, но сразу видно: птица другого полета. Масштаб его дела безграничен!

— Хотим дать рекламу на первой странице.

Я подтверждаю, что реклама на первой полосе очень эффективна (так мне Анжела сказала), но наценка — сто процентов. Вынимаю калькулятор, считаю размер площади, стоимость. К нашим подсчетам присоединяется бухгалтер. В итоге начальный размах уменьшается. Сходимся на последней полосе. Тоже привлекательное место, но наценка — лишь пятьдесят процентов. Антон Антонович планирует провести большую рекламную кампанию. Я беру на себя обязательство разработать стратегию и слоган. Никогда этим не занималась, но время сейчас такое, что все называются профессионалами.

Забегая вперед, замечу: справилась прилично. Посидела три дня в Публичной библиотеке, присмотрелась к рекламе в метро и выдала слоган, рекламный лозунг: «Державное сияние — ваше процветание. Приватизационный чек — наш навек!» Заказчику понравилось, и будущие акционеры оценили...

Пока мы вели переговоры, очередь желающих уже на улицу выплеснулась. Все-таки серьезная компания, не то что перекупщики на улице, у станций метро. По моему совету, сестра свои чеки тоже в этот фонд отнесла.

Я снова вышла на Невский. Собиралась гроза. У меня было еще два адреса в центре. Один — в фирме, расположенной в подвальчике. Другой — на мансарде под самой крышей. Там, под крышей, тоже какой-то финансовый фонд собирал чеки. И тоже хозяева были очень вежливы. Но я уже почти ничего не соображала от духоты и усталости, так что предложений дальнейшего сотрудничества от директора не получила.

В агентство я вернулась только к восьми часам. Анжела подводила итоги дня. Я сдала ей свою выручку и заказанную рекламу. Неоплаченные квитанции она сразу отложила в сторону. «Зайцы» в газету не прокочат. Вовремя платежка не поступит — материал на полосу не пойдет.

Затем — инструктаж на следующее дежурство, замечания... Слова пролетали мимо сознания, переполненного информацией через край.

Попрощалась. Короткая пробежка под дождем до метро. Еще полчаса, и я дома. Скидываю ненавистные, промокшие в лужах лодочки, ног

не чую. Пиджак и пожелтевшая от пота блузка летят мимо стула, падают на пол. Совсем не хочу есть. Ложусь на тахту и мгновенно засыпаю.

Лето

Мое мастерство повысилось. Я довела до автоматизма расчет площади рекламы. Пригодились конструкторские навыки. Оказывается, логарифм от числа слов объявления...

Овладела и главным секретом агента: как искать клиента. Вижу новую вывеску или железную дверь там, где раньше было окно — сразу захожу и предлагаю дать рекламу. Теперь многие окна на первых этажах стали дверьми. Появились и постоянные клиенты. Но главное — появились деньги.

Мне необходимо было сменить обувь для работы. Требовалось найти дешевые и удобные кроссовки. Иришке для выпускного бала я пообещала купить нарядное платье.

С толстой пачкой своей зарплаты (деньги в тот год ценились чуть больше бумаги, на которой были напечатаны) отправляемся с дочкой на вещевую ярмарку. Увы, цены на порядок выше того, что лежит у меня на дне сумки. Покупаем Иришке платье в секонд-хенде, на кроссовки денег не остается. Хотя на тапочки, возможно, удастся наскрести...

Останавливаюсь у женщины, продающей обувь из деревянного ящика. Отвожу взгляд от кроссовок, беру в руки голубые тапочки: верх из ткани, подошва резиновая. Иришка тянет меня прочь, отговаривая от этой дешевки.

— Я бы никогда такие не надела, — как последний аргумент сообщает она.

Продавщица расхваливает товар, напирая на низкую цену и веселенькую расцветку. Отдаю ей последние деньги.

Вчера Иришка отгуляла на выпускном балу. Под утро пришла, сейчас отсыпается. Я собираюсь в очередной поход к клиентам. По привычке перед выходом бросаю взгляд в зеркало. Фигура в серебристом прямоугольнике не радует: синие джинсы, грязно-голубые выцветшие тапочки, серая курточка из плащевки. Будет жарко — сложу и уберу в сумку. Пиджак давно висит в шкафу без надобности. Под распахнутой курточкой — желтая Иришкина футболка с рекламной надписью.

Первый вызов на завод. Единственное место, где работа начинается рано. В девять утра я уже стою у проходной, выходящей на грязный, задымленный Обводный канал. Охранник лениво окликает меня и, не взглянув на документы, пропускает через открытый турникет.

Петляю по заводскому захламленному двору. Поднимаюсь по лесенке почерневшего от времени кирпичного здания. За два месяца моей работы это первый вызов на производство...

Что же они рекламировали? А, вот и запись в журнальчике. Объявление скромное, буквы мелкие: экономят рекламную площадь. Производство — не финансовая компания.

«Санкт-Петербургский ремонтный завод производит капитальный ремонт: двигателей автомобилей, редукторов среднего и заднего моста. Приглашает на работу: слесаря по ремонту оборудования, газосварщика 5-6 разрядов, фрезеровщика, кузовщика».

Предприятие кажется безлюдным, не видно рабочих ни во дворике, ни в открытых пролетах цехов. Прохожу по пустому коридору, нахожу названную мне по телефону дверь с табличкой «Техотдел». Захожу. Старые доски кульманов, такие же, как в моем НИИ, пустуют. Истыканные сотнями уколов кнопок, когда-то державших листы ватмана, они кажутся источенными древесными жучками. Но одно живое существо в комнате все же присутствует — это начальник техотдела. Он приглашает меня к своему столу. Мы быстро и четко обсуждаем текст рекламы. Инженеры — особая каста, они понимают друг друга с полуслова. Язык формул требует точности, недоступной гуманитариям.

Решаюсь на личный вопрос:

— Вам конструкторы не нужны? Имею опыт!

— Увы, — начальник с пониманием смотрит на меня. — Своих зимой сократили, остальные в отпуск за свой счет на все лето отправлены. Все надежды сейчас на ремонтные услуги. Дадим рекламу — поступят заказы, пойдут живые деньги. Как-нибудь продержимся.

— Так. И рабочих набираете, — констатирую я.

— Да, рабочие нужны. Авторемонтники сейчас нарасхват, так что наши разбегаются туда, где заработки побольше.

Ухожу со сложным чувством радости и печали. Слава Богу, нужны еще в России рабочие руки!

Следующий адрес — гостиница. Радуюсь, что рядом с метро. Вхожу в вестибюль без робости. Иностранная речь, пункты обмена валюты, фотоуслуги, кафе. Вот где жизнь бурлит ключом! Поднимаюсь беспрепятственно на пятый этаж. Ни швейцар, ни дежурные на этажах не обращают на меня внимания.

Вот и указанный номер. Открываю дверь... Может, я ошиблась? На столе сидят две девушки и держат бокалы с шампанским в руках. Внизу, у их ног, прямо на полу, парни потягивают пиво. У стены гостиничная кровать. На ней пьяно похрапывает еще один участник пиршества.

— Денис, — окликают спящего товарищи, — вставай, рекламный агент пришел!

Денис поднимает отяжелевшие веки, садится на кровати, медленно проводит ладонью по слипшимся волосам... Хо-хо, да это мой старый знакомый, что покупал винную посуду! Поменял адрес. Перебрался из наемной квартиры в номер гостиницы. Но, судя по размаху празднования, фирма все еще процветает...

Пытаюсь вступить в беседу. Денис осоловело смотрит на меня, потом закрывает глаза и вновь плюхается на кровать.

— Вы извините, — оправдываются его друзья. — У него сегодня день рождения.

Что ж, день рождения хозяина фирмы — законный повод повеселиться. Остальные сотрудники, хоть и навеселе, но вполне вменяемы. Дают текст рекламы. Вот запись в журнальчике: «Организация предлагает оптом и мелким оптом: рыбные консервы, круизы на Валаам и в Кижы... Телефон...»

— Хотите шампанского? — одна из девушек достает откуда-то чистый бокал.

Парень, сидящий у ног девушки, вскакивает и наполняет бокал шипучим напитком.

Отказываюсь: впереди целый день работы, да и не привыкла я выпивать в чужих компаниях. Молодежь не настаивает. Девушка сама опорожняет бокал и куда-то исчезает. Мы с «заместителем» тем временем составляем рекламный текст, приведенный выше. Текст рождается трудно.

— Вот, это самое, консервы, значит, оптом, — морщит лоб парень, — и так, кто желает. Кстати, не хотите баночку приобрести? Ну, еще там поездки туда-сюда...

Через полчаса текст составлен. Не хватает только телефона.

— Вот черт, — смутился парень. — Телефон диспетчера у Дениса. Его бабушка у нас диспетчером работает. Кстати, и деньги у него. Вы, вот что, приезжайте завтра, мы и телефон уточним, и за рекламу заплатим.

Назавтра я приезжаю в назначенное время и целый час стою у закрытой двери.

— Эти освободили вчера номер, — сообщает дежурная по этажу, наконец, обратив на меня внимание.

Уезжаю ни с чем.

Следующий вызов — медицинский кооператив. Мой путь лежит на Петроградскую сторону. При выходе из метро — то же скопление всякого люда, что и на Невском проспекте. Уже не обращаю внимание на нищих и

музыкантов, но взгляд случайно останавливается на женщине с фанеркой на груди. Ее лицо кажется мне знакомым: те же бутыльно-зеленые глаза без выражения, только на этот раз текст на фанерке гласит, что умершей дочери было не тринадцать, а семь лет... Тоскливое сожаление сжимает грудь. Нет, дело не в поданной фальшивой страдалице милостыне. Разве можно строить свой нищенский бизнес на святом чувстве?

Вхожу в подъезд с табличкой «Диагностический центр». В медучреждениях я не была с тех пор, как проходила профосмотр в НИИ. Теперь моим здоровьем не интересуется никто, даже я сама. Полная женщина-начмед, вызвавшая агента, пространно перечисляет услуги кооператива. Предлагаю лаконично перечислить их в рекламном объявлении.

— Нет, — возражает начмед. — Пациенты охотнее обращаются в центр, если в газете дан рассказ о нем. Мы хотели бы поместить художественное сообщение. Вы можете помочь с литературной обработкой? Мы оплатим заказ и газетную площадь.

— С удовольствием! — восклицаю я.

У меня имеется литературный опыт: выпускала стенгазету в НИИ. Звоню в рекламный отдел, уточняю детали оплаты и форму статьи. Вот она у меня тут в журнальчике приклеена. Написана в виде письма излеченного клиента в редакцию: «От всей души благодарю врачей Диагностического центра, вдохнувших новую жизнь в нашу семью! У тещи был постоянный зуд. С помощью целебной мази она смогла излечиться. Спокойнее стало и в семье. Жена прошла курс исцеления от фригидности. Я увеличил время активной сексуальной процедуры! И все это с помощью аппаратов и препаратов Диагностического центра. Спасибо коллективу врачей, сестер и нянечек. С уважением, Иванов И. И.».

Чуть ниже для желающих сообщались адрес и телефон Диагностического центра. Это было мое первое журналистское выступление в газете «Новинка».

Осень

Снова назревает проблема с обувью. Тряпичные тапки разваливаются и быстро отсыревают под дождем. Но теперь заработки у меня больше: за хвалебные статьи платят лучше, чем за оформление рекламы. Я предлагаю свои услуги и другим газетам. Время есть, в «Новинке» я работаю через сутки: день бегаю по заказам, день занимаюсь домашним хозяйством. Начинаю писать социальные статьи — «про бедных». Газеты берут их охотно.

В журналистике текут два потока материалов: хвалебные (заказные) и разоблачительные. Впоследствии и разоблачительные стали заказны-

ми, но в то время газеты выдерживали баланс, видимость объективности.

Дочь в институт не попала, поступила в то самое училище, в котором я брала первую рекламу. Вот как это вышло.

Накануне первого сентября меня вызывают по знакомому адресу. Еду без особого желания. Но теперь все иначе. В училище — новая дверь. Значит, возрождается!

Встречает меня знакомая служащая Елена Алексеевна (я все имена отчества в журнальчик записываю, для агента это важная информация). Ее трудно узнать: она стала точь-в-точь как наша Анжела: одета элегантно, прическа по моде, осанка гордая. Держится с легкой заносчивостью, но все же предлагает мне стул. Узнает меня. Извиняется за старый долг. Обещает заплатить. Заказывает большую площадь на первой полосе: «Лицей (название) объявляет прием слушателей на курсы: маркетологов, таможенных декларантов, референтов, менеджеров. Срок обучения — от 3-х недель до трех месяцев. Обучение платное».

Елена Алексеевна рассказывает: училище перешло в частные руки. Руководители нашли спонсоров и получили заказ на подготовку специалистов от городской службы занятости. Все профессии конкурентоспособны.

Так я дочь в этот лицей определила. Оплату учебы на себя взяла. Три месяца как-нибудь вытяну. Иришка на референта записалась. Профессия достойная. Это раньше секретарши у нас были не в почете, а референт — другое дело. Компьютер, факс и искусный макияж в обязательной программе. В любой фирме выпускницы лицея — нарасхват!

Как-то зашел в наш рекламный отдел главный редактор газеты. Я решила и показала ему свои статьи. А он, оказывается, и сам уже обращал внимание на мои опусы. Тут же предложил:

— Переходите, мадам, в наш творческий цех собкором. Только немного подучиться придется. Вы ведь будете теперь не только рекламные статьи писать.

Тут я ему и сообщила, что по разным газеткам уже давно печатаюсь.

— Что ж, похвально! Будем считать, что вопрос вашего перевода решен! В понедельник утром добро пожаловать на редакционную летучку. А пока завершайте здесь свои дела.

Когда главред ушел, ко мне обратилась Анжела:

— Управляющий банком (название) просил приехать персонально вас. Сказал, что уже сотрудничал с вами и остался доволен.

Лицо рекламной дамы было озабоченным: она слышала мой разговор с редактором и уже раздумывала, кем меня заменить.

Я решила, что Анжела оговорилась, назвав знакомый мне инвестиционный фонд банком, но, приехав в адрес, убедилась в ее корректности. Учреждение действительно преобразилось: отремонтированное здание, белые полированные ступени из мрамора, строгие охранники в десантной форме. Внимательно изучив мои документы, они указывают дорогу. Прохожу мимо большого операционного зала, поднимаюсь по лестнице и оказываюсь в просторном кабинете с отделанными дубовыми панелями стенами. Антон Антонович, прежде директор инвестиционного фонда, а ныне — управляющий банком, встречает меня приветливо. Он раздался в плечах, пополнел. Или только так кажется? Солидный кабинет придает веса его обитателю.

— Берем целую страницу. Шрифт — на ваше усмотрение. Логотип банка не забудьте.

Антон Антонович достает плотный лист бумаги с четким графическим символом. Что-то вроде северного сияния в пятиугольном ромбе. Подсчитываю стоимость, беру логотип и уже подготовленный текст рекламы. Вот этот текст — последний в моем журнале: «Коммерческий банк (название). Открываем счета юридическим и физическим лицам. Проводим валютные аукционы. Продаем акции. Открываем депозитный вклад под высокий процент...»

Ниже — с десятков адресов филиалов в разных концах города.

— А теперь, Татьяна Ивановна, — управляющий банком нажимает на кнопку, — хочу познакомить вас с нашим специалистом по связям с общественностью. В следующий раз будете брать рекламу у него.

— Вынуждена вас огорчить, — улыбаюсь я, — следующего раза не будет. Ухожу я с этой работы, Антон Антонович. Буду работать журналистом в нашем издании.

— Поздравляю, — обрадовано восклицает он. — С журналистом тем более надо дружить. Так что я все же представляю вам моего помощника...

В понедельник перед редакционной летучкой я зашла в рекламный отдел. На стуле сидела незнакомая женщина, по виду — инженер.

— Новый агент, — подтвердила мою догадку Анжела.

Я передала женщине нехитрые агентские приспособления: калькулятор, печать, прайс-лист, образцы шрифтов и оформления.

— Вы нашли замечательную работу, — сказала я. — Она откроет перед вами все двери.

Женщина недоверчиво покачала головой. Было видно, что энтузиазма она не испытывает. Но я-то уже знала, что есть профессии полезные, как школа, и рекламный агент — одна из них.