ВИКТОР

ПЕЛЕВИН

ВИКТОР

ПЕЛЕВИН

Тайные виды на гору Фудзи

Издательство АСТ
Москва

УДК 821.161.1-31
ББК 84(2Рос=Рус)6-44
П24

Любое использование материала данной книги, полностью или частично, без разрешения правообладателя запрещается.

Художественное оформление — *Андрей Ферез*

Пелевин, Виктор Олегович.

П24 Тайные виды на гору Фудзи : [роман] / Виктор Пелевин. — Москва : Издательство АСТ, 2027. — 384 с.

ISBN 978-5-17-187081-2

Готовы ли вы ощутить реальность так, как переживали ее аскеты и маги древней Индии две с половиной тысячи лет назад? И если да, хватит ли у вас на это денег? Стартап «Fuji experiences» действует не в Силиконовой долине, а в российских реалиях, где требования к новому бизнесу гораздо жестче. Люди, способные профинансировать новый проект, наперечет... Но эта книга — не только о проблемах российских стартапов. Это о долгом и мучительно трудном возвращении российских олигархов домой. А еще — берущая за сердце история подлинного женского успеха. Герои книги — наши динамичные современники: социально ответственные бизнесмены, одинокие усталые люди, из которых капитализм высасывает последнюю кровь, стартаперы-авантюристы из Сколково, буддийские монахи-медитаторы. В ком-то читатель, возможно, узнает и себя…

УДК 821.161.1-31
ББК 84(2Рос=Рус)6-44

ISBN 978-5-17-187081-2

© Пелевин В.О., 2018
© ООО «Издательство АСТ», 2027

Somebody's shouting up at a mountain…
Pictures of Home

Там, на вершине Фудзи…
Рама Второй

Часть I

FUJI ©

1.1. FUJI® СТАРТАП

Глотнув бондовского мартини (коктейль «Над Схваткой», как называло его внутреннее меню яхты), Федор Семенович откинулся на спинку шезлонга и стал следить за ползущим по синему простору катером, на котором уплыл Ринат.

Когда катер слился с белой тушей чужой мегаяхты, Федор Семенович наконец поднял глаза и разрешил себе заметить молодого человека в тертых джинсах, белой бейсболке и такого же цвета майке с синим принтом на груди. Рядом с ним на палубе стоял вместительный акушерский саквояж из желтой кожи.

— Добрый день, — сказал Федор Семенович и сделал такое движение, словно совсем уже собрался встать, но в последний момент не нашел достаточно сил. — Извините, загляделся на море. Вы из того стартапа, про который говорил Ринат Мусаевич?

— Да, — ответил молодой человек. — Он меня, собственно, и привез. Так вот и прыгаю с яхты на яхту.

— Присаживайтесь тогда, — сказал Федор Семенович, указывая на шезлонг напротив, — я немного отдохнуть хотел, а тут как раз тень.

Молодой человек снял бейсболку, положил ее на шезлонг таким образом, чтобы видна была надпись на ней, и деликатно присел рядом. На бейсболке было написано: «SKOLKOVO SAILING TEAM». Видимо, молодой человек давал понять, что у него тоже есть лодка, но пока еще маленькая. Федор Семенович хмыкнул.

— Вас зовут…

— Дамиан Улитин. Можно на «ты».

— Точно Дамиан? А не Демьян?

Дамиан выдержал взгляд Федора Семеновича.

— Точно. Могу паспорт показать.

Федор Семенович внимательно оглядел Дамиана.

Тому было на вид лет тридцать с небольшим. Уверенная улыбка, высокий сократовский лоб, черные волосы и бородка — то ли широкая goatee, то ли узкая шкиперская. В Дамиане чувствовалась сладкая восточная — скорее всего, среднеазиатская — кровь и такая же сладкая восточная нега.

— Интересно, — сказал Федор Семенович, — столько слышу про эти сколковские стартапы, а встречаю впервые. Ну расскажи, как вам там стартапится.

— Вас стартапы вообще интересуют? — спросил Дамиан. — Или конкретно мой?

— И вообще, и твой.

У Федора Семеновича была такая привычка — задать собеседнику какой-нибудь замысловатый сложный вопрос, требующий долгого ответа, а потом, слушая вполуха, приглядываться к его мимике и жестикуляции, как бы внюхиваясь в чужую душу. Часто удавалось многое понять еще до обсуждения конкретных вопросов.

— Ну, если вообще.

Дамиан нарочито комическим жестом почесал затылок.

— Если вообще, — сказал он решительно, — то девяносто процентов всех стартапов — это чистой воды кидалово.

— Ух ты. Прямо-таки кидалово?

— Ну не в прямом уголовном смысле. Просто их начинают с одной целью — создать видимость движухи, чего-то такого многообещающего и рвущегося в небо, и сразу, пока никто не разобрался, эту видимость продать. Продают в таких случаях, по сути, презентацию с картинками, файл программы «power point», а деньги берут настоящие.

— Серьезно? — опечалился Федор Семенович. Дамиан кивнул.

— То есть люди с самого начала думают не над тем, как перевернуть рынок или хотя бы предложить людям новый продукт или там услугу, а над тем, как склеить эффектное чучело. Продемонстрировать рост, сделать отчетность с красивыми цифрами, заинтересовать инвестора, снять лавандос и отчалить. Работают не над идеей, а над слайдом. При этом продают, как правило, клон какого-нибудь клона, только слова подбирают другие, чтобы узнать было трудно…

Говорил Дамиан быстро, горячо и как бы очень искренне — такое ощущение возникало из-за того, что его слова налезали друг на друга, словно им было тесно во рту. Почему-то это вызывало доверие.

— То есть осваивают средства? — понимающе спросил Федор Семенович.

— Вот именно. Можно бюджет пилить, а можно на стартапах поднимать. Суть одна и та же.

Жестикуляция у Дамиана была энергичная и изящная — он как бы помогал руками своим словам и смыслам, разбивая перед ними невидимую преграду. Это тоже скорее вызывало доверие, чем наоборот.

— Да… Грустно, — сказал Федор Семенович. — Что же это, наше национальное свойство?

Дамиан отрицательно помотал головой.

— Да нет, не думаю. В Америке в точности то же самое. Но там стартаперу на порядок проще. Там идею можно продать. А у нас — как правило, только реализацию.

— Почему?

— А то вы не знаете. Американцы же деньги печатают. Сколько им в голову придет, без тормозов. Вытирают ими задницу, прикуривают от них и так далее — и нам потом кидают, чтобы мы за них у обменника дрались. Но до нас все равно одни брызги долетают. А у них там Ниагара из бабла. Источник всех земных смыслов. Американские стартапы на этой Ниагаре мельницы. Большинство — пустышки, разводка. Но Ниагара такая, что ей все равно. Зато если хоть одна мельница что-то такое начнет реально производить, об этом весь мир узнает. Поэтому Америка может покупать идеи. А у нас…

— Нет Ниагары?

— Да какое там, — вздохнул Дамиан. — Вот в Сколково как? Сразу спрашивают — а продукт у тебя есть? Продажи? Клиенты? Покажи. Хотят, значит, чтобы наши юноши и девушки, затянув пояса, в условиях санкций с нуля раскрутились на вечной мерзлоте аж до продаж и клиентов — и только потом отечественный инвестор, экономя на футбольных клубах и баскетбольных командах, понесет им свои кровные. Которые на залоговом аукционе заработал. Какая норма прибыли интересует отечественного инвестора, вы знаете. И требуют, чтобы у стартапа был мировой уровень, не меньше. Желательно сразу новая фирма «Эппл»… Кровососы.

— Откровенный ты парень, — улыбнулся Федор Семенович. — Мне это симпатично. И направление работы у тебя хорошее — список «Форбс» обслуживать. Когда придумал-то?

— Еще в институте. Когда курсовую писал по социальному партнерству.

— Клиентов много?

Дамиан вынул из кармана сложенный вдвое лист тонкой бумаги и протянул его Федору Семеновичу.

— Вот список.

Федор Семенович поглядел в бумажку, усмехнулся и уважительно поднял бровь.

— Впечатляет, — сказал он, возвращая листок Дамиану. — Даже Юру развел. А почему на бумаге показываешь?

— Потому что… — Дамиан вынул из кармана зажигалку, поднес к листку и поджег его, — говорить вслух о таких предметах неразумно. Это может быть записано подслушивающим устройством и использовано. А сейчас никаких следов уже нет. Прайвеси клиента — святыня номер один.

Он пустил по ветру быстро дотлевающие остатки бумажки.

— Хорошо, — сказал Федор Семенович. — Про клиентуру понятно. Ринат Мусаевич за тебя тоже ручается, что для меня самое важное. Так что ты хочешь мне продать? Если коротко?

— Счастье, — сказал Дамиан.

— Да? — развеселился Федор Семенович. — А откуда ты его завозить будешь? Там его вообще много? А то давай я оптом все возьму.

— Это не так просто. Счастье — это психический эффект. Ваше, так сказать, субъективное состояние в конце определенной процедуры. Продать и купить можно только процедуру. То есть технологию достижения счастья.

— И много у тебя процедур?

— Сейчас около десяти.

— А какой ценовой диапазон?

— Три таера, — ответил Дамиан. — Некоторые варианты недорогие. Другие значительно дороже. Есть, не побоюсь сказать, совершенно революционные подходы и решения. Вы инвестируете не столько в сам стартап, сколько в конкретную технологию. Иногда даже становитесь ее первым пользователем. Поверьте, Федор Семенович, я предлагаю уникальный опыт. Если уж тратить деньги, то на это. К сожалению, очень мало людей на Земле имеет такую возможность.

Федор Семенович вздохнул.

— Название-то у твоего стартапа уже есть?

— Есть. «Фуджи И». Пишется так — большими буквами FUJI и «е» в кружочке. Вот как у меня на майке. Расшифровывается — «Fuji Experiences».

Федор Семенович поглядел еще раз на синий простор за бортом, потом на далекую яхту Рината и решительно сказал:

— Ну хорошо, Дамиан. Считай, что я подписался на твой экспириенс. Какие-то деньги в тебя вложу. Сперва небольшие. А дальше увидим…

Дамиан просиял.

— Спасибо за доверие.

— А теперь объясни — почему «Фуджи»?

— Потому что я Улитин.

— Не понял, — сказал Федор Семенович.

— С вашего позволения, у меня есть маленький ритуал, который я совершаю в начале сотрудничества. Эта процедура нужна, чтобы дать процессу формальный старт — и в ней же содержится ответ на ваш вопрос. Можно?

— Не возражаю.

— Тогда я хотел бы переодеться, — сказал Дамиан и подхватил с палубы свой саквояж. — Реквизит у меня с собой.

Пока Дамиан отсутствовал, Федор Семенович допил свой мартини и ощутил наконец приятное расслабление всех мышц.

Когда Дамиан опять появился на палубе, узнать его было трудно. Он был наряжен в самое настоящее японское кимоно — белое в мелких васильках.

Не дойдя до шезлонга с Федором Семеновичем нескольких метров, он остановился, топнул ногой и пропел тихим, но дрожащим от напряжения голосом:

Катацумури!
Соро-соро ноборе
Фуджи-но яма!

Федор Семенович хотел было пошутить, но что-то его остановило.

Кимоно на Дамиане было не особо новое, немного мятое — и все равно тот выглядел очень аутентично. Настолько, что его южная смуглота даже стала казаться дальневосточной.

— Маленькая улитка! Медленно-медленно взбирайся по Фудзияме! Таков примерный перевод этих строк. Это одно из самых известных японских хайку в истории. Его написал великий Кобаяси Исса, один из четырех главных мастеров этой формы. Стих этот многократно переводился и цитировался — его упоминает Сэлинджер в повести «Фрэнни и Зуи», а братья Стругацкие даже взяли из него название своей повести «Улитка на склоне». Название моего стартапа содержит в себе ту же референцию. Моя фамилия, как вы догадываетесь, в самом центре этого смыслового облака — что еще делать Улитину в нашем мире?

— Теперь понял, — кивнул Федор Семенович.