

Сатоси АДЗУТИ
СУПЕРМАРКЕТ

ПРОЛОГ

В девять сорок пять утра из динамиков в помещении магазина раздался голос директора супермаркета Манабэ: «Всех служащих магазина Центральный компании «Исизэй-стор», с первого этажа по четвёртый включительно, просят собраться на первом этаже возле контроля».

«Хм, что-то особенное сегодня затевается», — отметил про себя заведующий овощным отделом Сэйдзо Отака и, оторвавшись от раскладывания помидоров на прилавке, направился куда было сказано.

Обычно утренняя летучка проводилась на каждом этаже отдельно. Устраивал её заведующий этажом, а директор магазина только навещался иногда то на один этаж, то на другой. Чтобы всех работников магазина пригласили на сбор в одно место, должно было случиться нечто из ряда вон выходящее.

Среди толпившихся внизу работников был сам исполнительный директор фирмы Сэйдзиро Исикари. Рядом с ним виднелась крупная фигура Дзюити Итимуры, управляющего компанией «Исизэй-стор». Он был на голову выше всех и сразу бросался в глаза. Рядом с ним стоял директор супермаркета Манабэ, крепкий мужчина атлетического сложения. Наконец все собрались вокруг Исикари, Итимуры и Манабэ.

— Доброе утро! — промолвил директор густым баритоном.

— Доброе утро! — ответил ему нестройный хор.

Обыденным тоном директор объявил о начале утренней летучки и добавил:

— Сегодня к нам приехали из центрального офиса нашей компании исполнительный директор господин Исикари и управляющий господин Итимура. Давайте послушаем, что они нам скажут.

Исикари, слегка кивнув как бы в знак согласия, сделал шаг вперёд и произнёс:

— Доброе утро.

Выговаривая слова немного в нос, он начал негромким вкрадчивым голосом:

— Вашими молитвами, господа, нам удалось благополучно свести баланс за минувшее полугодие.

С этими словами Исикари обвёл взглядом всех собравшихся.

— Среди прочего следует отметить замечательные достижения коллектива Центрального. Ваш магазин сейчас в известном смысле является лицом компании «Исизэй».

В сущности, своевременная инвестиция в наш центральный супермаркет стала судьбоносным решением для фирмы. Вот господин Итимура до сих пор надо мной посмеивается, а ведь тогда, когда создавали нашу центральную торговую точку, на мне лежала вся ответственность за тех, кого мы приняли в штат, и я буквально ночи не спал от волнения. Однако же тревоги оказались напрасны — вы отлично справились. Так что позвольте ещё раз, воспользовавшись случаем, всех вас поблагодарить за хорошую работу. Ваши успехи позволили нам принять активные меры по расширению нашей сети. Конкретно мы планируем к 1975 году открыть в общей сложности тридцать магазинов фирмы «Исизэй-стор», и каждый год у нас будет открываться по четыре-пять новых магазинов.

Все собравшиеся слушали не шелохнувшись. На лицах читалось напряжённое внимание. Заведующий мясным отделом Кодзи Сасима, слушая исполнительного директора, часто кивал, характерным движением нагибая шею, словно вбивал гвозди в конце предложения, а заведующий этажом одежды Сугаи то и дело

поглаживал голову, тщетно пытаясь привести в порядок сбившуюся причёску.

Отака подумал, что любопытно было бы взглянуть, с каким лицом внимает оптимистическим речам начальства Норио Такэ из мясного отдела, но с его места было не видно. Он просто не мог взять в толк, каким образом сочетаются все эти речи, рисующие будущее компании «Исизэй-стор» в розовом свете, с тем, что он слышал вчера вечером от Такэ, который откровенно, с серьёзной озабоченностью и горечью объяснял истинное положение вещей.

— К тому же в дальнейшем компания не будет ограничиваться небольшими магазинами, которые преобладали у нас до сих пор. Мы намерены открывать и осваивать новые торговые центры такого же масштаба, как этот головной магазин, а может быть, и ещё больше. Конечно, осуществить на деле планы столь интенсивного и широкомасштабного развития не столь легко, как на словах. Без дружных усилий всего коллектива нашей фирмы и без уважения к покупателю, о чём я всегда твержу, наши замыслы обречены на провал. Мы верим и надеемся, что вы, господа, и в дальнейшем будете трудиться на благо нашей компании, не щадя сил!

Речь Исикари, произнесённая с юношеским задором, завершилась эффектной концовкой, после которой невольно хотелось поаплодировать.

Затем выступил вперёд Итимура, широко улыбаясь.

— Доброго всем утречка! — промолвил он.

— Доброе утро! — будто по команде, чересчур громогласно ответила толпа.

— Я, знаете ли, много лет в торговле. Не люблю я толковать о сложных материях, всяческих профессиональных секретах, да ведь куда денешься! Если уж на то пошло, то кому и рассуждать о коммерции, если не мне? Тут на другого ответственность не переложить. Ежели рассуждать, на чём стоит вся торговля, тут можно, я полагаю, помянуть два принципа: первое дело — не зарываться и уметь вовремя голову склонить, а второе — никогда не забывать о прибыли. Кажется, всё просто, ан нет, не так-то легко этому следовать.

Итимура говорил конкретно и по существу, приводил примеры из собственной практики, когда он ещё работал в корпорации по оптовым закупкам продовольствия. Послушать и впрямь было интересно. Вот забыл поклониться кому следует — и пожалуйста, магазину убытков на тридцать миллионов иен. Потом спохватился, глядь — а прибыли и в помине нет...

— Тут ведь что главное? Головой работать надо! И в вашем деле, господа хорошие, тоже. Так ведь, вот если Сасиму послушать, и он о том же толкует.

Заведующий мясным отделом Сасима при этих словах изобразил напряжённое радостное внимание. Его круглое лицо с мясистыми пухлыми щеками сейчас больше всего напоминало маску клоуна.

— Вот посмотрите-ка получше, как ведёт торговлю наш Сасима. Чуть мясо начинает блёкнуть, менять цвет, его тут же заливают соусом или мисо и продают уже в таком виде. Лежалое мясо, еже ли ничего с ним не делать, надо продавать за гроши, но можно ведь его пустить на фарш, добавить немножко приправ и расформировать на рубленые котлеты. И пожалуйста, опять можно продавать задорого. В том и заключается вся премудрость, так сказать, талант работника торговли. Я надеюсь, что все вы сумеете проявить свои способности в торговле, радея о благе нашего Центрального магазина, флагмана фирмы «Исизэй-стор».

Отака снова подумал, что недурно было бы сейчас взглянуть на физиономию Такэ. Ведь причиной всех его огорчений и был тот самый заведующий мясным отделом Сасима, которого сейчас расхваливало начальство. Значит, в пример им всем ставят тех, кто качественный товар разговаривает, а торговлю ведёт за счёт пересортировки и прочих нарушений?..

Пятнадцатиминутная утренняя летучка окончилась.

Ровно в десять по радио прозвучало объявление об открытии магазина.

«Спасибо, что вы посетили магазин, «Исиэй-стор»», — прощебетал записанный на кассету приятный женский голосок. В то же мгновение двери отворились и в магазин прошествовал первый покупатель.

Пятого января 1969 года, в воскресенье после полудня, по привокзальной улице городка Савабэ, всё ещё не утратившей следов благостной новогодней истомы, поспешно шагал одинокий прохожий. На вид ему можно было дать лет тридцать пять. На нём был темно-зелёный пиджак. Зелёная ткань бросалась в глаза, но на высоком, статном белолицем мужчине пиджак смотрелся вполне нормально. На плече у мужчины висела дорожная кожаная сумка. На сгибе той же руки он нёс снятое пальто.

Продолжением привокзальной улицы был торговый квартал под названием Центральные ряды. Неподальёку от входа в него находился городской муниципалитет, здание которого, как видно, было на ремонте. Запомнив этот ориентир, мужчина пошёл по улице, которая сворачивала в противоположную от Центральных рядов сторону.

Незнакомец направлялся к неприметному двухэтажному бетонному зданию, штаб-квартире компании «Исиэй-стор». Над входом красовалась внушительная вывеска. Мужчина с чуть заметной улыбкой некоторое время созерцал здание и вывеску, словно дивясь тому и другому. Наконец он открыл дверь и вошёл в вестибюль. Преодолев несколько ступенек, распахнул стеклянную дверь и оказался перед стойкой в офисе. Прикинув на глаз, он определил площадь помещения в семьдесят — восемьдесят цубо .

Разобраться, кто в этой конторе чем занимается, было нелегко. Только таблички с названиями, свисавшие с потолка над островками столов, давали представление о том, где находится бухгалтерия, где общий административный сектор и все прочие. Посетитель с явным интересом созерцал происходящее в офисе.

Первым обратила внимание на гостя Ёсико Мисаки из общего административного сектора. Она числилась одновременно в должности секретаря шефа, исполнительного директора Исикари, и делопроизводителя в канцелярии. Место ей было отведено рядом со входом в офис, так что она, по существу, ещё и общалась со всеми посетителями компании.

— Добро пожаловать! — с улыбкой обратилась Ёсико к гостю.

Слова звучали вполне нейтрально, однако в этой спокойной улыбке, казалось, таилась бездна обаяния.

— Я к господину директору Исикари. Моя фамилия Кодзима, — представился незнакомец, невольно слегка смутившись при виде красоты.

— Да-да, я знаю, что вы должны были приехать. Подождите, пожалуйста, — сказала Ёсико, поднимая телефонную трубку. — Прошу вас, — всё с той же неотразимой улыбкой сказала она минуту спустя и встала, чтобы проводить гостя в кабинет шефа.

Ёсико вернулась на своё место, и почти тут же в офис впорхнула Мотоко Куроба из сектора развития. Этот сектор занимался в основном приобретением земельных участков под новые филиалы фирмы и строительством новых магазинов. То ли у неё всегда было полно свободного времени, то ли начальник на всё смотрел сквозь пальцы, но Мотоко постоянно слонялась по другим отделам. Чуть только где-нибудь намечалось что-то новенькое, она уже была тут как тут, всегда готовая разнести по всей компании невероятные слухи.

— Послушай-ка, Мисаки, кто это такой? — поинтересовалась Мотоко.

— Да вроде бы двоюродный брат шефа. Кажется, в Осаке работает в каком-то банке.

— Ах вот что! Наверное, в гости приехал на Новый год?

— Может быть. Но он не только за этим явился. Недаром шеф сегодня утром заметил: «Ожидаем, мол, важного посетителя».

— Ого! Значит, «важного посетителя»? — протянула Мотоко и на мгновение задумалась. — Понятно! — вдруг выпалила она. — Он, должно быть, свой банк бросил и теперь к нам в фирму перебирается.

При этих словах в сердце у Ёсико будто затеплился огонёк. Почему-то ей и самой так показалось.

— Точно тебе говорю! Так оно и есть! — радостно щебетала Мотоко. — Наконец-то и у нас в «Исиэй-стор» появится хоть один интересный мужчина!

Похоже, она уже нисколько не сомневалась в том, что Кодзима действительно собирается бросить свою работу и перейти к ним в компанию.

— Такой высокий, представительный — шикарный мужик!

— Да, пожалуй, — согласилась Ёсико.

— Чего уж там «пожалуй»! Ты только посмотри! Ну, где ещё у нас в фирме найдёшь такого роскошного мужчину в самом соку да чтобы ещё ему к лицу был эдакий зелёный пиджак?!

— Это верно, — вздохнула Ёсико, направляясь к титану заварить чай.

— Чай понесёшь?

— Ну да.

— Ты там не торопись, расставляй чашки помедленнее, а сама слушай, о чём они толкуют. Потом мне расскажешь, ладно?

— А между прочим, у него на руке обручальное кольцо. Наверное, жену любит до смерти.

— Вот ещё! Какая разница! Если и впрямь стоящий мужик окажется, мы с него это колечко снимем!

— Ну уж, тебя послушать!.. — рассмеялась Ёсико.

Мотоко перевалило уже далеко за двадцать пять, а друга жизни она себе пока так и не нашла. Девушка она была живая, смыслёная и довольно симпатичная, только вот характер, наверное, подводил. Может быть, недотёпистым молодым мужчинам, каких сейчас полным-полно развелось, представлялось слишком сложным строить с ней какие-то отношения. Высокий рост и пышные формы придавали ей нарочитую импозантность, что было, возможно, ей же во вред. Наверное, оттого-то Мотоко, казалось, постоянно пребывала в нервном возбуждении, но Ёсико немного завидовала её молодости и живости характера. С ней самой тоже такое когда-то бывало. Мотоко принимала как данность своё состояние молодой незамужней женщины и явно находила в такой роли удовольствие. Это было похоже на момент перед началом игры, полный надежд и мечтаний.

Брак Ёсико оказался неудачным, и ей, разведённой матери-одиночке, сейчас представлялось, что времена замужества для неё прошли безвозвратно. Ёсико знала, что стоит только всерьёз задуматься об этом, как почувствуешь себя несчастной, а настроение тотчас испортится, и потому, усилием воли отогнав от себя зловредные мысли, поспешила налить чай для шефа и его гостя.

Директорский кабинет, расположенный в довольно непритязательном офисе фирмы, был обставлен с неожиданным изыском и роскошью. На большом, чисто прибранном столе красовался в вазе букет хризантем. На полках книжных шкафов вдоль стен вперемешку с книгами по экономике и менеджменту стояли многочисленные словари, справочники, энциклопедии, серийные собрания изданий по живописи и каллиграфии. На стеклянном столике, дополнявшем дорогой комфортабельный гарнитур из обтянутого натуральной кожей дивана и кресел, виднелась большая стеклянная зажигалка явно европейского производства и такая же пепельница.

Посреди этого прекрасно обставленного кабинета директор компании Сэйдзиро Исикари и его двоюродный брат Рёсукэ Кодзима сидели друг против друга в замешательстве, не зная, с чего начать, как высказать друг другу обуревавшие их чувства.

Они и впрямь давненько не виделись. А ведь не просто считались кузенами по крови — четверть века назад, в конце сороковых, даже жили года два под одной крышей и были как родные братья. Во время бомбёжек Токио сгорели дома и у семейства Исикари, и у семейства Кодзима. И те и другие перебрались в старинный родительский дом Исикари, что находился в горах, в префектуре Нагано. Отец Рёсукэ был коренной токиец, и податься ему больше было некуда, так что оставалось только попроситься к родителям жены, то есть рассчитывать на помощь «рода Исикари из Синею».

Рёсукэ Кодзима тогда был в первом классе, Сэйдзиро Исикари, замкнутый, молчаливый мальчик со смышлёной физиономией, был учеником четвёртого класса. Когда он пошёл в новую школу, там все только и толковали о его незаурядных способностях.

Рёсукэ безотчётно любил своего старшего двоюродного брата. Школьная форма была Сэйдзиро к лицу. При этом если на его ровесниках-одноклассниках форма висела мешком, то Сэйдзиро ходил в чистом опрятном кителе и аккуратно выглаженных брюках. Он всегда держался спокойно и производил впечатление взрослого рассудительного человека. Он без устали по-родственному опекал Рёсукэ. Похоже, Сэйдзиро, у которого из родных братьев был только старший, нравилось, что у него вдруг появился новый братишка на несколько лет моложе.

Позже, когда их совместное житьё в Синею закончилось, Сэйдзиро писал Рёсукэ, когда представлялась возможность, а при встрече всегда угощал на славу. Однако свидания их почти прекратились с тех пор, как Рёсукэ, окончив университет, устроился на работу в банк.

И всё же теперь, когда они вот так сидели друг против друга, разделявшие их годы словно растворились в тумане и вновь воскресло в сердцах чувство взаимной братской любви.

— Ты, Рёсукэ, парень не промах, отлично устроился! Говорят, получаешь громадное жалованье в крупном банке.

— Да где там! Это ты, братец Сэйдзиро, стал настоящим предпринимателем. Тебя сейчас и называть-то «братец Сэйдзиро» неловко — надо бы «господин директор Исикари».

— Брось, брось! Для тебя-то я всегда Сэйдзиро, твой старший брат, — улыбнулся Исикари.

Рёсукэ с далёких дней детства любил эту улыбку, слегка застенчивую, спокойную и безмятежную.

— Ну а вообще-то, Рёсукэ, как дела на работе?

— Если в двух словах, то замечательно: по мне, работать в банке так здорово, что не жалко и всю жизнь там провести. Я так понимаю, что, в каком бы направлении ни развивалась наша экономика, стратегию её развития в конечном счёте будут определять банки.

— Вероятно, так оно и есть... Тогда я, наверное, маху дал со своим предложением. Коль скоро ты так увлечён работой в банке, то тебе и думать смешно о переходе в структуру небольшого супермаркета.

— По правде говоря, когда я перед Новым годом получил от тебя письмо с этим предложением, то порядком удивился: действительно, мне такое и в голову раньше не приходило.

Послышался лёгкий стук в дверь — это Ёсико Мисаки принесла чай на подносе.

— Так что же, Рёсукэ, значит, нет у тебя желания нырнуть в нашу стихию мелкого и среднего бизнеса?

— Да нет, не то чтобы...

Кодзима в замешательстве не мог найти нужных слов.

— Ладно, ладно уж, Рёсукэ! Я сам затеял этот разговор, так что тебе попусту конфузиться нечего. Нет у тебя такой возможности — и не надо, можешь просто отказаться, и дело с концом.

— Я разве сказал, что отказываюсь? Вовсе нет. Тут на новогодних праздниках у меня нашлось время подумать без спешки... Это был как бы уникальный шанс переосмыслить всю прожитую жизнь.

Кодзима поднёс к губам чашечку чаю. Дверь за Ёсико со стуком захлопнулась.

— Какова, а? Красавица, да и только! — озорно усмехнулся Исикари, чуть понизив голос.

— Это точно. Я ещё там, в приёмной, её отметил. Как говорится, первая красотка на деревне.

— Да только деревня уж больно к ней сурова оказалась. Жалко девочку. Вышла по молодости замуж за какого-то паршивца, потом развелись. Мне её тут рекомендовали, вот и взял к себе на работу. Очень толковая оказалась, всё у неё спорится. Я уж было подумывал, не подыскать ли ей жениха самому, да куда там! В нашей-то фирме для такой красавицы и умницы никого не сыщешь.

Разговор о красотке-секретарше пришёлся как нельзя кстати, разрядив повисшее в воздухе напряжение. Кодзима внутренне словно оттаял, расслабился, и слова полились свободнее:

— Я как раз вижу привлекательную сторону в том, что «Исизэй-стор» не является сверхкрупным предприятием. Конечно, может быть, поскольку в мире развитого промышленно-торгового капитала мелкие и средние предприятия играют роль подчинённых большого бизнеса, особых иллюзий тут строить не приходится. Что же касается сферы супермаркетов, то она мне видится какой-то незавершённой, что ли. Говорить о том, что здесь таятся возможности грандиозного роста, наверное, может только мальчик, носящийся со своей розовой мечтой...

Исикари несколько раз энергично кивнул в знак согласия.

— Видишь ли, я всё ещё пребываю в нерешительности, сомнения гложут сердце, — продолжал Кодзима. — Позволь уж воспользоваться твоей любезностью, покажи мне магазин. Я ведь и приехал затем, чтобы всё самому посмотреть, послушать объяснения и решить наконец, что делать. А что касается всех этих гигантов бизнеса, то меня от них, честно говоря, просто тошнит.

— Вот как? Значит, карьера банкира тебя всё-таки не вполне устраивает? — заметил Исикари, состроив подозрительную гримасу.

— Да нет, это, в общем-то, к банку не имеет никакого отношения. Я говорю о больших торгово-промышленных корпорациях. Что-то в них есть такое, чего я на дух не переношу.

— Значит, банк тебе нравится, а большие корпорации не нравятся... Гм... Оно вроде бы и понятно, и в то же время непонятно... Ну, каковы бы ни были твои мотивы, Рёсукэ, а мне всё-таки отрадно слышать, что ты в душе допускаешь возможность перехода к нам.

Откинувшись на спинку кресла, Исикари удовлетворённо качнул головой.

— Кстати, позволь теперь мне тебя спросить кое о чём, Сэйдзиро. Вот ты всё твердишь о преемнике, который должен будет тебя сменить, — а почему вдруг? Ты и сам ещё достаточно молод, сам можешь руководить, всё у тебя впереди. Я ещё мог бы понять, если бы ты меня приглашал в компаньоны, в партнёры, что ли...

— Вот ты о чём... — Исикари расплылся в улыбке. — Видишь ли, я-то сам уже достиг просветления. То есть меня уже менеджёрство вообще не слишком привлекает.

— Что-то я в толк не могу взять... Но ведь ты же, брат, добился таких успехов на этом поприще — ну, как менеджер...

— Оно так, конечно. Компания «Исиэй-стор» в полном порядке.

— Но тогда, значит, никаких проблем нет? Что, Эйтаро делами фирмы всерьёз занимается?

Эйтаро Исикари, старший брат Сэйдзиро, будучи ответственным за оптовые продовольственные поставки по Токио и области компании «Исиэй», одновременно являлся и президентом фирмы «Исиэй-стор».

— Да нет, все административные вопросы и менеджмент наш президент целиком передоверил мне.

Ему всё настолько до лампочки, что я порой просто теряюсь.

— Тогда, выходит, тем более всё нормально и проблем нет?

— В том, что дела фирмы идут нормально, большая заслуга управляющего Итимуры. Он прирождённый коммерсант и администратор. Так что от меня тут мало что зависит...

— Нет, вы только послушайте его! — рассмеялся Рёсукэ. — Ты, братец, видать, нисколько не изменился, всё такой же скромник.

— Скромность тут ни при чём. Я сам себя лучше всех знаю. Да, впрочем, я же и говорю, менеджер из меня неважный, не лежит у меня душа к этому делу. Чем мучить себя всю жизнь постылой работой, я бы лучше вон чем занялся.

Исикари показал глазами на стену, где висела картина в рамке. На ней красовалась каллиграфическая надпись: «Отринуть себя — помышлять о Небе» .

— Вот открыл бы школу каллиграфии и жил бы себе, занимаясь любимым делом. Разумеется, не сию минуту, попозже... Когда воспитаю себе преемника, которому можно будет передать «Исиэй-стор», а на это уйдёт самое меньшее три года.

— Зачем же воспитывать преемника, если у тебя, как ты сам говоришь, управляющий такой головастый?

— Да уж, головастый. Но, понимаешь ли, Рёсукэ, торговать-то он, может, и мастак,

а заведовать компанией не годится!

— Ну-ну...

В скоростном экспрессе по дороге из Осаки Кодзима приготовил двоюродному брату много вопросов, и вот сейчас речь зашла о главном. Ответы оказались неожиданными, однако звучали вполне в духе Сэйдзиро.

— Ну что, о чём они там говорили? — Пышнотелая Мотоко рысцой подбежала к Ёсико, как только та вернулась из кабинета шефа.

— Так, ни о чём...

— Ладно, не темни! Ты ведь кое-что всё-таки слышала?!

— Да нет, когда я принесла чай, они как раз оба молчали.

Ёсико вовсе не собиралась рассказывать то, что ей удалось услышать в кабинете начальства. Её поведение диктовалось элементарными обязанностями секретаря.

— Да? Ну ладно! Всё равно так оно и есть! Значит, у них там шёл такой разговор, который тебе, Мисаки, слушать было не положено. Правильно я говорю?

— Наверное.

— Понимаешь, этот Кодзима ведь к нашей фирме отношения не имеет. Если так, то они с шефом должны были бы говорить о чём-то, с делами фирмы не связанным, а значит, и скрывать им от тебя было бы нечего.

— Ты так думаешь?

— А то! Нет, он явно пришёл сюда свататься на работу! Наконец-то у нас появится настоящий мужчина в самом соку — и какой шикарный!

Логика у Мотоко была просто убийственная.

Если Кодзима действительно переходит в их компанию, то на какую должность?

Раз он младший брат исполнительного директора, должно быть, тот прочит его себе в преемники. Раз он приходит сюда из банка, наверное, будет заведовать финансово-экономическим сектором в фирме.

Мотоко разглагольствовала в том же духе минут пятнадцать и наконец упорхнула, оставив Ёсико в покое.

Провожая взглядом её колышущиеся крутые бёдра, Ёсико тоже ещё раз подумала о Кодзиме. Действительно, мужчины такого типа до сей поры в компании «Исизей-стор» не водилось. Всё ещё под впечатлением от встречи, Ёсико почувствовала, как в глубине души у неё шевельнулось нежное чувство.

Исполнительный директор Исикари в общих чертах изложил своему кузену положение дел на текущий момент, ничего не скрывая и не приукрашивая, а также историю развития фирмы «Исиэй-стор» с момента её основания.

Эйтаро Исикари, в то время президент оптовой фирмы «Исиэй-сётэн», специализировавшейся на поставках продовольствия в Токио, по совету приятеля решил попробовать открыть свой супермаркет в 1959 году, то есть десять лет назад. Приятель сообщил, что в городке Савабэ на центральной улице продаётся подходящий участок земли. Почему бы не построить там магазин самообслуживания — из тех, которые недавно вошли в моду? То, что землю предлагают именно в Савабэ, Эйтаро особенно понравилось. В Савабэ и Окрестностях совершенно не было мелких магазинов, имевших партнёрские отношения с фирмой «Исиэй-сётэн». Таким образом, «Исиэй-сётэн», как оптовый поставщик, получала все преимущества для открытия собственного большого супермаркета, налаживания торговли без посредников и конкурентов. Хотя ассортимент товаров ещё предстояло определить, фирма, владея собственным магазином, в дальнейшем не рисковала потерять клиентуру, чем бы она ни торговала.

Дела их первого магазина, построенного в центральном квартале Савабэ, быстро пошли в гору. Нельзя сказать, чтобы он приносил уж очень большие прибыли, но покупатели у прилавков всегда толпились.

В то время управляющим компанией «Исиэй-сётэн» и заведующим магазином был некий г-н П., мужчина уже в летах. Он разработал стратегию увеличения доходов за счёт открытия новых магазинов сети «Исиэй-стор» и наращивания дешёвых закупок у производителя, полагая, что таким образом можно добиться солидной прибыли.

Очевидно, именно благодаря усилиям г-на П., который сумел объяснить Эйтаро Исикари, что только в такой стратегии залог успеха их фирмы, компания «Исиэй-стор» взяла за правило, при довольно скромном положительном балансе, ежегодно открывать по одному новому магазину, неуклонно умножая количество филиалов.

Сэйдзиро Исикари пришёл в фирму в 1963 году, когда компания «Исиэй-стор» открыла свой четвёртый магазин. Сталелитейная компания, акционерное общество закрытого типа, в которой он раньше работал, разорилась. Эйтаро не отказал брату, когда тот пришёл просить о помощи, и принял на службу.

Почти в то же время, чуть позже Сэйдзиро, пришёл в компанию Итимура. Буквально сразу после этого, будто он только и ждал их прихода, чтобы покинуть сей мир, скончался от инсульта г-н П.

В целом фирма едва сводила концы с концами, и баланс был всё время на грани дефицита. Но и после смерти г-на П. продолжала осуществляться его стратегия развития: каждый год открывался новый магазин сети. Участки под следующие филиалы выбирались и приобретались заранее.

Эйтаро пребывал в смущении, не зная, что дальше делать. Благоденствия, которое посулил ему приятель-оптовик, всё не наступало, а деньги вкладывать приходилось немалые. Однако, поскольку непосредственной опасности ниоткуда как будто бы не грозило, он решил выждать ещё годика два и посмотреть, как пойдут дела.

Пока Эйтаро раздумывал и выжидал, магазины фирмы вдруг начали приносить ощутимую прибыль. Это Итимура, которого посватал в «Исиэй-стор» всё тот же приятель-оптовик, сумел проявить свои недюжинные способности в качестве управляющего. Ну а если дело приносит прибыль, то и проблема отпадает сама собой.

И вот с середины шестидесятых компания «Исизэй-стор» с Сэйдзиро Исикари в качестве исполнительного директора и с Дзюити Итимурой в качестве управляющего неуклонно следовала по пути расширения сети.

В 1968 году число магазинов фирмы достигло десяти, а годовые продажи принесли два миллиарда двести миллионов иен дохода. Площади продажных стендов и прилавков в магазинах составили порядка двухсот цубо, притом что все магазины были одноэтажные. Разумеется, во всех магазинах соблюдался принцип самообслуживания.

Как правило, сразу у входа в супермаркете размещались прилавки с овощами и фруктами. За ними по ходу следования основного покупательского потока располагался мясной отдел, рыбный, отдел свежих скоропортящихся продуктов. Надо было это покупателю или нет, но тут же рядом находились стеллажи с колготками, трусиками и прочим нижним бельём.

Существовало, однако, три магазина, которые существенно отличались от остальных, два трёхэтажных и один четырёхэтажный. Все три были построены недавно.

Основное отличие их от обычных магазинов фирмы заключалось в том, что они торговали не столько пищевыми продуктами, сколько товарами широкого потребления. То есть в них можно было купить не только колготки, трусы и майки, но также женскую, мужскую и детскую одежду, постельные принадлежности и все сопутствующие товары. Значительно расширился ассортимент товаров в галантерейном отделе. Появились также секции обуви, игрушек, спорттоваров, мебели, бытовых приборов и товаров повседневного спроса. В результате резко выросла и площадь торговых помещений.

На данный момент самым большим магазином компании был универмаг в центральном квартале городка Савабэ (официально универмаг числился как «Магазин центрального квартала Савабэ», но обычно все называли его просто «Центральный») — тот, что вырос на месте самого первого магазина фирмы «Исизэй». Универмаг занимал четырёхэтажное здание общей торговой площадью около тысячи двухсот цубо. Успешная деятельность именно таких крупных магазинов в последнее время обусловила заметное улучшение дел компании «Исизэй-стор».

Если посмотреть, что давало наибольшую прибыль, можно было легко увидеть: основные доходы шли от бойкой продажи одежды и галантерейных товаров. Достаточно выгодна была также торговля консервами, напитками, сладостями. Что же касается так называемых трёх базовых видов свежих скоропортящихся продуктов — свежего мяса, свежей рыбы плюс даров моря и овощей-фруктов, — то торговля ими большей частью оказывалась убыточной.

В целом баланс сводился к тому, что убытки от продажи скоропортящихся продуктов покрывались доходом от обработанных продуктов, а реальную прибыль фирме приносили секции одежды и галантерейных товаров. В 1968 году текущая прибыль компании составила сорок пять миллионов иен. Прибыль от продаж возросла на два процента по сравнению с прошлым годом, что было для супермаркетов неплохим показателем.

Торговлю одеждой и галантерейными товарами, с которыми раньше фирма дела не имела, успешно внедрил управляющий Итимура. Хотя прежде он подвизался в сфере оптовых закупок продовольствия и не имел никакого опыта торговли одеждой или галантереей, Итимура смело взялся за это нелёгкое дело и преуспел.

Кто-то постучался в дверь директорского кабинета. Стучали громко и настойчиво. Исикари ещё не успел промолвить «Войдите!», как дверь широко распахнулась и посетитель решительно перешагнул порог. Это был грузный мужчина весьма примечательной наружности. Всё лицо у него было рябое, изрытое оспинами. К тому же он был смугл до черноты.

С первого взгляда поражала его огромная голова. Лицо посетителя казалось чрезвычайно широким. Правда, и сам он был огромного роста, не меньше ста восьмидесяти сантиметров, но при этом всё же человеческое лицо большего размера просто нельзя было вообразить.

— Извините, тут, оказывается, посетитель, — с виноватым видом склонив голову, сконфуженно вымолвил вошедший, завидев Кодзиму, но в этом жесте и словах чувствовалось что-то ненатуральное, сделанное, отдававшее фиглярством.

Нетрудно было догадаться, что это и есть отрекомендованный «прирождённым торговцем» управляющий Итимура.

— Вы как раз вовремя, — заметил Исикари. — Вот, позвольте представить: мой двоюродный младший брат Рёсукэ, ответственный сотрудник банка «Сэйва».

— Много о вас слышал от господина директора. Он всё вас расхваливал, рассказывал, какие у вас потрясающие способности. О ваших делах говорил прямо как о своих собственных... Меня зовут Итимура. Толку с меня особого, правда, нет — вот приняли на работу в «Исизэй-стор», промышляю тут помаленьку торговлей.

Сидя по обе стороны от Исикари, Кодзима и Итимура поглядывали друг на друга. Сам Исикари был невысокого роста и среднего сложения, так что между двумя рослыми гостями казался совсем коротышкой. Кодзима и Итимура, впервые встретившись лично, мерили друг друга испытующими взглядами, как бы оценивая партнёра. Если бы Кодзима принял решение о переходе в «Исизэй-стор», им явно предстояло бы работать совместно. Вопрос был в том, станут ли они строить отношения на основах взаимопомощи или же, наоборот, вступят в конфронтацию и будут отравлять друг другу жизнь.

— Так что же, господин Кодзима, перебираетесь к нам окончательно?

Должно быть, до Итимуры уже доходили разговоры о том, что директор зазывает кузена в фирму. Такое важное для компании дело мимо него просто не могло пройти.

— Всё не так просто, — усмехнулся Исикари. — Он ведь собирается уйти из «Сэйва», одного из крупнейших в Японии банков, в нашу небольшую фирму, так сказать, в сферу мелкого и среднего бизнеса. Надо сначала всё объяснить досконально, рассказать, как у нас тут в «Исизэй-стор» что устроено. Тогда уж и ударим по рукам, а иначе мне самому будет неспокойно: сосватал неизвестно куда!

— Совершеннейшая правда! Шутка ли! Бросить такой замечательный банк, уйти, можно сказать, из финансовой элиты в нашу скромную компанию... Кстати, магазин уже посмотрели?

— Да нет, он только что зашёл.

— Вот как? Я сейчас как раз направляюсь в Центральный. Если хотите, могу всё показать.

— Что ж, по-моему, удачное совпадение. Ты как, Рёсукэ? — обратился Исикари к кузену.

— Я, разумеется, готов.

— Ну вот, а вечером поделишься впечатлениями. Президент наш тоже, наверное, явится.

Будто внезапно вспомнив о чём-то важном, Исикари спросил:

— Кстати, как Такако, здорова?

— Твоими молитвами, всё у неё в порядке.

— А она согласна с твоими планами?

— Она всегда принимает мои решения, так что проблем не будет.

Перед мысленным взором Кодзимы нарисовался образ супруги, которая, скорее всего, ни за что не согласится с ним. Однако с этой проблемой он должен будет справиться сам, без посторонней помощи.

— Так что через несколько минут вместе и отправимся. Обождите пока чуть-чуть, — вставил Итимура во время образовавшейся паузы и, нагнувшись к Исикари, стал ему что-то нашептывать на ухо. Вероятно, докладывал то, с чем и пришёл к шефу в кабинет. Громадное лицо управляющего угрожающе нависало над головой Исикари. Исполнительный директор внимательно слушал, время от времени кивая и хмыкая. Наблюдая со стороны двоюродного брата, Кодзима вспоминал, каким был Сэйдзиро четверть века назад. Он и тогда, в школе, умел внимательно слушать.

До того как ему довелось вплотную познакомиться с Центральным, Кодзима и предположить не мог, что же такое в действительности четырёхэтажный универмаг с торговой площадью в тысячу двести цубо. Первое впечатление от осмотра было намного сильнее того, что он ожидал.

— Это у нас называется универмаг типа «дискаунт», — заметил Итимура.

— Ага, значит, универмаг, в котором торговля ведётся со скидками, работающий на принципе самообслуживания?

— Вот-вот.

— Но по сути, в общем-то, супермаркет?

— По сути — да. Хотя в Америке такой магазин супермаркетом, наверное, не называли бы. Японская система супермаркетов создавалась и развивалась в подражание американской, но, как это ни странно, у нас в Японии то же слово часто употребляется в сходном, но не тождественном значении. Для американцев супермаркет — просто большой продовольственный магазин, гастроном.

— В таком случае этот магазин не супермаркет?

— Да, тут у нас нечто иное.

Перед магазином стояли тут и там велосипеды покупателей. Между ними кое-где виднелись сумки на колёсиках.

Когда покупатели входили и выходили, автоматические двери раздвигались, и в магазине виднелись выложенные на прилавках овощи.

— Новогодние праздники ещё не кончились, все сидят по домам, так что покупателей сегодня, наверное, треть от обычного количества, — пояснил Итимура. — Но когда зайдём в магазин, там, наверное, на прилавках всё вверх тормашками. Скорее всего, как там покупатели всё разворошили в предновогоднем ажиотаже, так оно до сих пор и осталось неприбранным.

Пояснения Итимура давал на ходу, и вскоре Кодзима вслед за своим провожатым уже входил в магазин.

Покупателей было довольно много. Если считать, что сегодня их здесь только треть от обычного количества, то, надо думать, в магазине всегда полным-полно народу.

— Да, здорово! — только и мог сказать Кодзима, резюмируя первое впечатление.

В супермаркетах он не разбирался, но для человека, прошедшего в мире бизнеса десять лет, было вполне очевидно, что при таких инвестициях получить реальную прибыль непросто.

— Этот универмаг мы фактически перестроили из нашего магазина номер один. Прикупили ещё земли по соседству и расширились как могли. Дело было два года назад. Центральный, можно сказать, открыл компании «Исизэй-стор» дорогу в будущее. За счёт увеличения площадей число покупателей возросло втрое, а объём продаж — впятеро!

— Потрясающий успех!

— Да, в конечном счёте мы добились больших успехов, но тогда мы ещё ни в чём не были уверены — от тревог и опасений я ночи не спал и днём не знал покоя. Весь штат оказался измотан донельзя. Уже было подыскивали строительную компанию,

всё решили, вот-вот должны начаться работы. Вдруг — ну да, прямо накануне дня, на который назначили церемонию Почина, — звонят мне ночью домой. Мол, давайте мы пока только два этажа построим, а с третьим и четвёртым подождём, запланируем на вторую очередь. Ох и намучился же я с этим, но всё же сумел переубедить!

Кодзима про себя улыбнулся, поняв, что речь идёт о его не в меру опасливом кузене. Впрочем, ему представлялось, что именно в таком сочетании и кроется основная причина успеха фирмы «Исиэй-стор»: напористость пробивного торговца Итимуры, которому сам чёрт не брат, уравновешивалась чувством ответственности осторожного и расчётливого Исикари. При таком раскладе весьма важно было для себя определить главное: какую же роль станет играть он сам, Кодзима, если перейдёт в эту компанию?

— Ну, давайте начнём по порядку со второго этажа, — сказал Итимура и вместе с Кодзимой направился в торговый зал.

Кодзима впервые в жизни так внимательно рассматривал содержимое супермаркета. Конечно, раньше он частенько отправлялся за покупками с женой Такако и супермаркетов на своём веку повидал немало, но под таким углом рассматривать магазин ему ещё никогда не доводилось, так что всё вокруг казалось необычным и значительным.

Прежде всего торговый зал оказался очень велик. По масштабу его можно было сравнить разве что с дворцом спорта или с каким-нибудь большим театром или заводом. В этом колоссальном пространстве размещалось очень много всякой всячины. Повсюду: на потолке, на прилавках, на стенах — были наклеены какие-то бумажные ярлыки. В проёмах подвесного потолка таились бесчисленные светильники, но посчитали, наверное, что этого недостаточно: везде были развешены дополнительные лампы. В этом освещении, создававшем эффект чередования более светлых и слегка затемнённых участков, на прилавках вырисовывались всевозможные товары.

Здесь были фрукты, овощи, соевый сыр тофу, солёные и квашеные овощи, масло, мясо, ветчина, рыба, консервы, бутылки с напитками и соусами, сласти, хлеб, туалетная бумага... Словом, всё необходимое для повседневной жизни.

Попадались и такие предметы, которые Кодзиме вообще были незнакомы.

Резало глаз беспорядочное сочетание цветов. Как будто бы каждый предмет из всех сил старался выделиться и заявить о себе. Кодзима, который от рождения чутко воспринимал цветовую гамму, от такого разноречия слегка опешил.

В зале было шумно. Из охрипших динамиков чересчур громко неслась беззаботная мелодия эстрадной песенки в бравурной аранжировке. К этой музыке, смахивавшей на какофонию, порой примешивался мужской голос, но расслышать, что он вещает, было нелегко. Оставалось догадываться, что покупателей поздравляют с Новым годом.

Ещё звучали объявления о том, где размещаются какие отделы. Время от времени вызывали кого-нибудь из продавцов.

Посреди этого половодья цветов и звуков пришедшие в магазин женщины неторопливо, с серьёзным видом, словно сознавая важность своей миссии, делали покупки.

Конечным пунктом их блужданий по магазину были кассовые аппараты. «Будто в общественной бане, когда все идут мимо дежурного», — подумал Кодзима, улыбнувшись про себя неожиданному сравнению.

Однако современные места дежурных контролёров были оборудованы на высоком уровне. Из двенадцати касс работало четыре, и по всем четырём проходам бодро продвигались покупатели. Молоденькие девушки у касс работали с бешеной

скоростью, будто за ними кто-то гнался. Все расчёты производила машина — не то что в общественной бане, где счёт выписывают вручную.

— Вот эти подставки с несколькими полками, где у нас разложены готовые продукты и разные бакалейные товары, мы называем «гондола», — пояснил Итимура, когда они оказались перед отделом кулинарии и полуфабрикатов. — Почему именно «гондола», я и сам не знаю...

— Ну, что касается меня, господин Итимура, то я и о вашей «гондоле» впервые слышу, и обо всём, что вы там говорили об обработанных продуктах, полуфабрикатах, бакалее и прочем, тоже никакого понятия не имею.

— Ну, обработанные продукты и бакалея — это тоже всё продтовары. В японских супермаркетах к ним обычно относят всё, что не является свежими скоропортящимися продуктами. Закрытые бутылки, консервы, молочные продукты, сласти. Отдел, в который эти товары поступают и который ими в дальнейшем ведаёт, называется бакалейным.

Они двинулись дальше.

Незнакомые термины сыпались на Кодзиму как горох. Сортовой товар и несортовой, обычные цены и дисконтные, витринный ярлык, ценник, лицевая сторона, лидер продаж, смешанный товар, стенды с муляжами, стенды с подложкой, без подложки, хвост гондолы, ломовик (особо тяжёлый товар для прилавков), мясной блок...

— Зады тоже будете смотреть?

— Зады?

— Ну да, там, за перегородкой — за кулисами, можно сказать, где товары разделяют и расфасовывают. Опять-таки склад...

— А как же! Покажите непременно!

Итимура повёл Кодзиму к прилавкам, где фасовали и раскладывали овощи, фрукты, рыбу и моллюсков, потом на склад бакалейного отдела. Гостю всё было в диковинку. Сейчас для него каждая увиденная деталь приобретала первостепенное значение.

К большому удивлению Кодзимы, все работники магазина без исключения были очень молоды. У него в банке «Сэйва» таких молокососов к настоящей работе не подпускали.

В рыбном отделе возился с товаром какой-то парнишка лет двадцати с небольшим. Итимура представил его как заведующего отделом. На парне был водонепроницаемый фартук и высокие резиновые сапоги. В правой руке он держал длинный рыбный нож. Во всей его стати и повадках чувствовалась солидность уверенного в себе человека, которому поручено управление рыбным отделом большого магазина. Где-нибудь в банке или крупной компании любому потребовались бы долгие годы, чтобы подняться до такого положения по служебной лестнице.

Бросалось в глаза и то, что у многих работников были длинные волосы, до плеч.

— Вы, значит, длинные волосы разрешаете? И что покупатели говорят? Торговле это не вредит?

— Есть немного. Да ведь что поделаешь! Фирма у нас небольшая, людей нанять не так-то просто, так что многого мы с них требовать не можем — тут уж не до причёски. У нас не то что в крупной компании.

В последнем замечании Кодзими послышалась нотка иронии.

Было заметно, что в целом все работники относятся к своему делу серьёзно и дурака не валяют. Осматривая супермаркет, Кодзима с самого начала задался целью проверить, какой персонал здесь задействован. Это было гораздо важнее определить, чем нынешний масштаб магазина и уровень его продаж. При низжайшем уровне персонала любые усилия менеджеров всё равно нужных результатов дать не могут.

Работники, завидев Итимуру, встречали его вежливыми приветствиями: «Здравствуйте!» или «Добро пожаловать!»

Итимура в ответ тоже бросал: «Привет!» или «Как здоровье?» Впрочем, к некоторым он обращался с конкретными вопросами: «Ну что, с невестой всё наладилось?» или «Как отец-то, поправился?» Чувствовалось, что человеческие отношения между начальником и подчинёнными здесь куда теплее, чем в банке. То ли работа здесь была другого рода, то ли масштаб фирмы, то ли просто такой характер был у Итимуры.

На втором и на третьем этажах продавали одежду.

Эту область курировал сейчас сам Итимура. В последнее время торговля одеждой стала опорой фирмы «Исиэй-стор», основным источником прибылей. Итимура всё объяснял подробно, со знанием дела, но Кодзими суть дела становилась всё более непонятна.

Прежде всего, за исключением знакомых ему товаров для мужчин, в прочих секциях для женщин и детей были разложены и развешены всё больше малопонятные предметы. Ну что такое юбки клёш и юбки стрейтч, ещё можно было понять, а вот что такое юбки-банан, догадаться было невозможно. Здесь полно было загадочных сокращений, похожих на какой-то особый код. Так, дзянсука означало, видимо, «джерпер и юбка».

Нашлось ещё множество каких-то обозначений, заимствованных из английского: «бейсик», «традишенел», «феминин», «кьют», «тоддлер»... Просто тьма слов, которых в японском языке было не найти. Все эти «молодежки», «недозрелки», «перезрелки», «перестарки» и прочие возрастные категории одежды, весь этот ликвид, неликвид...

— Хватит на сегодня, господин Итимура, — взмолился наконец Кодзима. — У меня уже голова идёт кругом от всей этой информации, больше не могу!

Он и в самом деле чувствовал, что больше не может.

На втором этаже в складском помещении оказался сам директор Центрального вместе с заведующим отделом готового платья. Они вместе вынимали товар из большой картонной коробки. Оба вежливо поздоровались с Кодзимой:

— Очень приятно, директор магазина Манабэ.

— Заведующий отделом готового платья и начальник по этажу Сугаи.

Директор был молодой человек лет, тридцати с небольшим, спортивного сложения. Оторвавшись от коробки, он выпрямился в полный рост и низко поклонился гостю.

Лицо у Манабэ было округлое, широкое, с полными щеками, большим подбородком, высоко поднятыми бровями, мясистым носом и ясными глазами.

Симпатичный мужчина...

Сугаи был совсем другого типа, но по-своему производил сильное впечатление. Когда он уставился на Кодзиму своими большими глазами, тому вдруг отчего-то стало не по себе, в груди будто что-то ёкнуло.словно вдруг в столь странном месте откуда ни возьмись появился заезжий красавец. Худощавый, стройный, с узким, слегка вытянутым лицом, он был одет в обтягивающие брюки и свободный пуловер,

из-под которого выглядывал голубой воротник свитерка-гольф, казавшийся ещё ярче на фоне белоснежной кожи.

При всей своей неоспоримой красоте, Сугаи Кодзима не понравился. Что-то в нём было мрачноватое. От него так и веяло холодом. В этой завораживающей красоте словно таилось что-то нездоровое, порочное.

— Они оба у нас в фирме на самом лучшем счету, — заметил Итимура. — Без преувеличения можно сказать, что все достижения Центрального — в основном их заслуга. Были недавно на стажировке в Америке — только что вернулись.

— Молодцы! Вы ведь, наверное, часто посылаете свои кадры в Америку набираться опыта.

— Да уж, не то слово! Когда фирма только разворачивалась, во всём старались подражать американцам, так что малость даже перебрали, я бы сказал. Целые группы туда посылаем на стажировку. Если вы к нам в торговлю перейдёте, господин Кодзима, вам тоже, конечно, надо будет в ближайшее время наведаться в Америку, посмотреть всё своими глазами.

«Что ж, в Америку поехать совсем неплохо», — подумал Кодзима. Проработав десять лет в банке «Сэйва», он так ни разу и не съездил за границу по работе.

— Как вам наш красавчик Сугаи? Не ожидали здесь такого встретить? — спросил Итимура.

Кодзима испытывал, вероятно, те же эмоции, что и любой другой, лицезревший Сугаи.

— Да, хорош собой не в меру, — продолжал Итимура. — Новенькие девицы, которых мы нанимаем, вокруг него так и вьются, но он сам на них ноль внимания. Может быть, просто уже сыт по горло. Говорят, он и у прочих дам, настоящих ценительниц, тоже пользуется популярностью. В общем, от женщин отбоя нет, а живёт холостяком, хотя ему уже под тридцать.

— Мужчина хоть куда! — рассмеялся Кодзима. — Но и директор ваш, Манабэ, тоже симпатяга. Голос у него такой приятный — баритон!

— Точно подметили! Отлично поёт. Он у нас на всю фирму своим голосом славится. Если вы на это внимание обратили, господин Кодзима, значит, и сами пением увлекаетесь?

— Да нет, петь я совершенно не умею. На фортепиано, правда, играю немного, так что иногда доводится аккомпанировать хорошим певцам.

— Вот как? Это же просто замечательно! — видимо, вполне искренне восхитился Итимура.

«При столь неприступной и суровой внешности, этот человек, возможно, совсем не чужд искренним и непосредственным порывам», — отметил про себя Кодзима.

После осмотра магазина и посещения фирмы «Исиэй-стор», сидя в переполненном экспрессе, которым пассажиры возвращались домой после новогодних праздников, Кодзима почти окончательно утвердился в своём решении бросить банк и перейти на работу в неведомую доселе структуру супермаркета.

Конечно, было тревожно. Без сомнения, в незнакомом мире торговли, куда он собирался сейчас ринуться очертя голову, его поджидали все мыслимые и немыслимые трудности и опасности. Однако что-то властно манило его в этом рискованном предприятии, гоня прочь тревоги и опасения. Соблазнительны были прежде всего безграничные возможности, таящиеся в сфере деятельности супермаркетов.

Новая область, ещё совсем молодая! Он чувствовал, что здесь можно будет развернуться, поработать по-настоящему. Совершенно очевидно, что в крупных корпорациях всё раз и навсегда предопределено и серьёзные перемены исключены. В них царит жуткая, удушливая атмосфера, будто бы всё прогнило изнутри. Ему хотелось поскорее бежать из этого затхлого мирка, в котором приходится изо дня в день метаться по коридорам с какими-то анкетами и опросными листами. Бежать, чего бы это ни стоило. Никакие опасности его не испугают.

Взглянуть в будущее, обратиться к нему, окунуться в новую, неведомую стихию, — конечно, тут никто не может дать полной гарантии безопасности.

Будущее сокрыто от нашего взора, и попытка утверждать, что изменчивая, чреватая столькими вариантами человеческая жизнь заранее раз и навсегда предопределена, есть не более чем сотворение иллюзий — но разве не такую призрачную иллюзию предлагают крупные корпорации своим служащим, чтобы завлечь их и в конечном счёте проглотить?..

Проблема только в том, есть ли будущее у компании «Исиэй-стор»? Если всё-таки есть, нужно туда переходить и самому участвовать в строительстве этого будущего.

Кодзима приподнял лежавшую у него на коленях увесистую папку с бюджетными документами «Исиэй-стор». Папку ему вручил на прощание кузен Исикари. В ней были финансовые отчёты с указанием прибылей и убытков фирмы за последние три года, все квитанции кредитных займов и выплат по ним. Сев в поезд, Кодзима сразу же принялся просматривать документы. Надо будет всё подробно изучить.

Конечно, делать выводы можно, только тщательно всё проанализировав и просчитав по приезду, но на первый взгляд документы были в порядке — никаких проблем.

— Во второй половине семидесятых вполне реально можем внедриться в трестовую акционерную компанию «Тосё», — сказал вчера Сэйдзиро на банкете, устроенном в честь гостя президентом компании Эйтаро Исикари, подчеркнув, что конъюнктура сейчас благоприятная.

— Само собой разумеется, — поддержал его сидевший рядом Итимура, принявшись увлечённо рассказывать об укрупнении магазинов, о беспрецедентном расширении торговли одеждой и товарами долгосрочного пользования, о стремительном освоении новых районов, не охваченных ещё сетью магазинов.

— Боюсь, Рёсукэ, что после всех этих рассказов нашего исполнительного директора и начальника отдела реализации ты разволнуешься: уж больно хорошо у нас идут дела, аж не верится! — хохотал Эйтаро, ужасно покрасневший от нескольких стопок слабенького саке. — Я вот тут ваши разговоры краем уха слушал... Расширение — это, конечно, хорошо, да ведь для него всё равно

потребуется большущие инвестиции, а денежки все пойдут из моего кармана. Очень мне бы хотелось, чтобы к нам в управленческий аппарат влился человек вроде тебя, из банковской системы, трезвый, хладнокровный. Для нашей компании в этом, так сказать, гарантия безопасности движения.

— Позволь-ка, босс, — вмешался Сэйдзиро Исикари, — мы так не договаривались! Тебя послушать, так Рёсукэ должен за нами присматривать!

— А я с самого начала это и имел в виду!

— Значит, нам доверия нет?! — обиделся Сэйдзиро.

Кодзима было приятно слушать забавную перепалку между двоюродными братьями.

За окном вагона мелькали поля, охваченные зимним запустением.

Кодзима снова положил на колени папку с документами и закрыл глаза.

В банке «Сэйва» — есть там Кодзима или нет — всё равно, должно быть, никаких изменений не происходит. Ну, уйдёт он со своей должности — и что? Работу его продолжит кто-то ещё, выпускник примерно такого же университета, с такими же примерно способностями. Ни малейших затруднений с передачей дел не возникнет.

В «Исизэй-стор» всё по-другому. Вполне вероятно, что дальнейшая судьба компании зависит как раз от того, перейдёт в неё Кодзима или нет.

Вот именно.

Сейчас у них проблем нет, в будущем ждут новые возможности, и фирма хочет не кого-нибудь, а лично его, Кодзиму.

Сердце его дрогнуло — решение наконец было принято.

Такако, которая вначале приняла всё за шутку, наконец уразумела, что Кодзима всерьёз говорит о переходе в «Исиэй-стор».

— Да ты что! Неужели правда?! — ахнула она и замолкла.

Кодзима будто воочию видел, как на красивом, обрамлённом элегантной причёской лице Такако мигают лампочки, когда она считывает и анализирует с шумом мчащийся информационный поток, пытаясь определить, какое это всё имеет отношение к ней лично и как повлияет на её жизнь.

Так было и в прошлый раз, три года спустя после их свадьбы, которой предшествовали сватовство и смотрины невесты.

Началось всё с того, что жена вытащила у него из стола пачку писем от Ёко Хиросэ, полученных как раз в тот период, когда они уже были помолвлены с Такако. Он, конечно, сам сплеховал. Надо было всё сжечь ещё тогда, когда переезжал из своего холостяцкого казённого жилья в новую квартиру, да вот не смог, что-то его удержало, — видно, в душе остался след от прошлого. Перетянул всю пачку резинкой, подложил к другим письмам и сунул в коробку, а коробку запихнул поглубже в правый нижний ящик стола.

Письма от Ёко были ответом на его собственные пылкие признания в любви. Он встретил её, когда уже был обручён с Такако, и влюбился без памяти, так что всерьёз подумывал, не разорвать ли помолвку и не жениться ли на Ёко. Что он нехотя и сообщил жене после обнаружения злополучных писем.

Такако, разумеется, была в бешенстве.

В конце концов, много передумав, он всё-таки решил отдать предпочтение Такако, но для неё-то было важно прежде всего то, что, строя из себя добропорядочного жениха, он одновременно крутил бурный роман с другой девушкой. К этому примешивалось и горькое чувство оттого, что в их браке, заключённом по сватовству, никогда не было настоящей любви.

На глазах мужа она била кулаками проклятые письма, мяла, рвала в клочки, потом снова складывала разорванные листки, читала и плакала навзрыд, продолжая честить Кодзиму, приговаривая, что бросила всё, оставила родные края и доверилась этому ужасному, жестокому человеку, что она жалеет о трёх потерянных годах...

Никаких объяснений и извинений Такако и слушать не хотела. Делать было нечего — оставалось только ждать, пока гнев жены уляжется сам собой. Кодзиму было даже интересно, что в натуре Такако обнаружились неведомые ранее страсти. Поставив себя на её место, он готов был согласиться, что это ужасная незаслуженная обида.

Может быть, именно тогда он пережил момент настоящей, наивысшей любви к жене.

Однако момент прошёл, и чувство быстро улетучилось.

На следующий день, ни словом не обмолвившись Кодзиму, Такако отправилась прямиком к его начальнику в банке и попросила её принять для серьёзного разговора. Как выяснилось, она пришла просить, чтобы Ёко Хиросэ, работавшую в том же отделе (она тогда ещё не вышла замуж), держали подальше от её мужа Рёсукэ Кодзимы. Ёко к тому времени уже была помолвлена и собиралась вскоре со службы уходить.

Начальник отдела Ооки сначала удивился неожиданному визиту, но минут пять спустя уже полностью овладел ситуацией. Он успокоил как мог Такако и, спровадив её домой, вызвал в комнату для переговоров Кодзиму. Рассказав о недавней посетительнице и её просьбе, шеф лукаво подмигнул и ухмыльнулся:

— Да, вам обоим, видать, несладко теперь.

Этим комментарием Ооки и ограничился.

Кодзиму дружеское расположение шефа тронуло до глубины души. Если бы на месте Ооки был какой-нибудь другой начальник, обыкновенный бюрократ, дело, скорее всего, кончилось бы серьёзной проработкой с вмешательством общественности.

Благодаря избранной шефом политике невмешательства Кодзима вышел сухим из воды и дело последствий не имело, но в сердце у него осталась незаживающая рана. Он понял, с кем имеет дело в лице Такако, получившей соответствующую выучку у своей мамы. Конечно, прежде всего он сам маху дал, допустил неосторожность. Но ведь для служащего компании доверие сотрудников и начальства важнее всего на свете!

Своей слепой ревностью и злобой Такако только всё испортила, ещё больше усугубив ситуацию. Жалея жену и во многом сочувствуя ей, Кодзима всё равно не мог простить этого поступка, и в сердце его с тех пор затаилось глухое раздражение против Такако.

— А что будем делать с замужеством Каёко? — спросила Такако деланным, нарочито спокойным тоном, видимо сдерживая себя.

Каёко была их единственная пятилетняя дочь, которую Такако сейчас вела за руку по дорожке во внутреннем дворе большого жилого дома.

— В каком смысле? Да ничего...

— Ты что, не понимаешь? Одно дело, когда сватают дочку Рёсукэ Кодзимы, преуспевающего служащего крупнейшего банка «Сэйва», а другое — когда речь идёт о дочке какого-то управляющего паршивым заштатным супермаркетом. Не понимаешь, да?! Мы её никогда замуж не выдадим! Кто с ней захочет обручиться?! Только ты ничего понять не хочешь!

— погоди, при чём тут это? Почему у Каёко помолвка расстроится, если я перейду в «Исэй-стор»?

— Вот я и говорю, что ты ничего не понимаешь! У моего отца есть один богатый приятель, который скупил земли под Токио и построил там многоэтажный жилой дом. Только продать его, как собирался, так и не смог. А знаешь почему?

— Откуда же мне знать?

— Да потому, что там на первом этаже был оборудован супермаркет. Вот из-за этого супермаркета отличный жилой дом теперь не продаётся.

— Как так?

— Вот ты толкуешь о революции в снабжении и торговле, о развитии новых производственных возможностей, о том, что будущее торговли за супермаркетами, а люди вовсе так не думают и ничего такого не хотят! Как привыкли всё покупать у мясника, у рыбника, у галантерейщика, так ни за что и не желают отвыкать.

Это звучало нелогично. Конечно, можно было бы найти аргументы и поспорить с Такако по всем пунктам, но едва ли тем самым удалось бы решить их проблему.

Наверное, Каёко почувствовала, что между родителями повисло мрачное облако отчуждения. Она несколько раз поднимала головку, пытаясь заглянуть в лицо то

папе, то маме.

— Ты с самой нашей женитьбы — да нет, ещё раньше, с того момента, как мы с тобой встретились, — никогда обо мне всерьёз не думал, обо мне не заботился. И сейчас, когда речь идёт о переходе на другую работу, ты всё решаешь сам, меня не спросишь! Конечно, куда уж нам, дурочкам, чай пить!

— Да нет же, всё не так. Я о тебе и думаю, и забочусь. Мне представляется, что от моего перехода в «Исизей-стор» никакого несчастья в твоей жизни не произойдёт. И жалование у меня будет выше, чем теперь, и квартира лучше. Там мы сможем себе позволить жить не в двухкомнатной квартирке в доме барачного типа, а в новой современной квартире. Это мне Сэйдзиро обещал. Никакого неудобства тебе переезд не доставит.

— Может быть, это звучит и недурно, только что будет с твоим маленьким супермаркетом некоторое время спустя? Ты ведь и сам не знаешь. Вот будем мы жить в новой квартире, дадут тебе большое жалование, а в один прекрасный день вся фирма «Исизей-стор» разорится, и останешься ты без гроша в кармане. Когда ты работаешь в банке «Сэйва», доход у тебя и так повышается, только по-другому — за счёт социальных гарантий.

— Это я хорошо понимаю. Конечно, получается, что я рискую. Но я всё хорошо проверил и просчитал. Торговый баланс у «Исизей-стор» в порядке, у них есть будущее. Если вести дело с умом, то можно уверенно рассчитывать, что фирма лет через десять выйдет в ряды самых престижных компаний страны.

— Если речь идёт о самых престижных компаниях, то лучше бы ты оставался на своём месте, работал бы себе в своём банке «Сэйва», и всё...

— Но я хочу сам, своими силами довести «Исизей-стор» до уровня престижной компании. Конечно, рассчитывать приходится не только на свои силы, но при моей помощи фирма имеет шанс вырасти быстрее. Вот я и хочу попробовать, как оно получится! Такого в банке «Сэйва», сколько бы я там ни работал, всё равно никогда не будет. В огромной структуре я чувствую себя бессильным и ничего не могу сделать. И в основе моего решения перейти в «Исизей-стор» — чувство глубочайшего разочарования, которое я испытываю в отношении крупных корпораций наподобие банка «Сэйва». Ты должна меня понять, Такако.

Выдав эту сентенцию, Кодзима про себя подумал, что женщина едва ли способна понять такие логические аргументы. Она ежедневно трижды в день готовит еду, прибирает дом, воспитывает ребёнка и так устаёт от всех этих хлопот, что для неё только в них и заключается вся «работа». Если посмотреть глазами женщины на желание мужчины поменять место работы, то это будет не более чем блажь, потому что его работа и так в любом случае интереснее женской, — он просто хочет найти ещё более интересную. Ну что же делать, пусть считает блажью... Разговора по существу у них так и не получилось.

Когда Кодзима с женой и дочкой, поднявшись по лестнице на четвёртый этаж дома номер 58, открыл дверь своей квартиры, Такако ушла в спальню и сидела там при задернутых шторах в полумраке. Стоило Кодзиму заглянуть в комнату, как она разрыдалась. Сначала плакала тихо, но постепенно рыдания становились всё громче и громче.

Кодзима молча раздвинул шторы, открыл окно и теперь слушал горькие рыдания, попутно прибирая разбросанные по комнате газеты и бумаги. Все эмоции Такако были ему хорошо понятны.

«Однако, — сказал себе Кодзима, — решение принято. Что ж, надо попробовать как-то убедить Такако. Может быть, в конце концов её сердце смягчится. Ну а если уговорить её всё же не удастся, то ничего не поделаешь».

На следующий день Кодзима позвонил с работы Сэйдзиро Исикари и сообщил, что он принял решение перейти в компанию «Исизей-стор».

— А что Такако, согласна? — осведомился Сэйдзиро.

— Конечно, — ответил Рёсукэ, — не станет же она возражать против моего решения!

— Ну и прекрасно. Ты там всё улаживай со своим начальством в банке и приезжай поскорее. Мы все ждём не дождёмся!

— Ладно, — сказал Кодзима и положил трубку.

Заведующий отделом овощей и фруктов Сэйдзо Отака, как всегда, занимался поутру раскладкой товара на прилавках. В уставе магазина значилось, что ко времени открытия, то есть к десяти утра, все товары необходимо выложить. Так было заведено в фирме «Исиэй-стор», хотя практического смысла сие правило не имело.

Во-первых, просто не хватало рук. Чтобы в десять часов показать весь товар лицом, только в отдел овощей и фруктов надо было бы нанять ещё двух почасовиков. К тому же, чтобы нормально всё успеть, на работу надо было выходить на полчаса раньше.

Отака считал, что это вообще никому не нужно. Те покупатели, что являются в магазин с утра, обычно приходят или за каким-то очень специфическим свежим продуктом, идущим с уценкой, или за чем-то сугубо конкретным, что им позарез необходимо. Те, что нацелены на обычные повседневные закупки вроде капусты и огурцов, появляются где-то к половине двенадцатого. Вот к тому моменту, как полагал Отака, и надо показывать товар лицом, раскладывать всё в идеальном порядке на прилавках.

— Молодец, Отака, отличная раскладка товара! — послышался у него за спиной голос начальника отдела реализации Итимуры.

Сегодня утром Итимура вместе с исполнительным директором Исикари в кои-то веки посетили Центральный и вот теперь, проведя утреннюю летучку, отправились с обходом по всему магазину.

— Хм, действительно! — прищурился обернувшийся к прилавкам с фруктами Исикари, оторвавшись от созерцания винограда «де ла фе», — Красота! На переднем плане красная клубника, за ней идут мушмула, виноград, а там опять красные яблоки... Рядом жёлтые цитрусовые. Картинка, да и только!

— Если такой умелец-завотделом научит других и подготовит команду, то скоро нам и скоропортящиеся продукты будут прибыль приносить, — ласковым тоном заметил Итимура, с весёлой усмешкой кивнув в сторону Отаки.

Услышав такую дружескую похвалу от управляющего компанией — чего ранее ему достаиваться не доводилось, — Отака несколько смутился, но настроение у него при этом явно не ухудшилось.

— Отака, и когда же ты всю эту науку осилил? — поинтересовался Исикари.

— Да конкретно трудно сказать... — замаялся Отака, соображая, как получше объяснить. — Видите ли, я тут ходил на семинар заведующих отделами овощей-фруктов в магазинах самообслуживания. Ну вот, опыт и пригодился.

— Надо же! Оказывается, есть такой полезный семинар? — удивился Исикари. — А что, господин Итимура, надо нам стараться всех работников посылать при случае на такие семинары.

— Конечно, мы так и делаем.

— Моё кредо: самое важное — развивать индивидуальные способности каждого.

— Согласен, — торжественно промолвил Итимура, но, возможно пресытившись темой, больше к этому разговору не возвращался. Вглядевшись в угол одного овощного прилавка, он многозначительно изрёк:

— Ого!

«Дело плохо!» — пронеслось в голове у Отаки.

Итимура остановился посмотреть то, что называлось «уголком уценённых продуктов». Большую часть «уценённых продуктов» сейчас составляли разрезанные пополам кочаны китайской капусты-хакусай, именуемой в обиходе «белым овощем». Вернее, когда-то цвет этого овоща был действительно близок к белому. Капусту хотели поскорее сбыть, разрезав большие кочаны надвое, но товар не пошёл, осталось больше половины, и вот теперь срезы сильно пожелтели, местами даже почернели, отчего кочаны выглядели довольно отталкивающе.

Вчера Отака уже подумывал эти остатки выбросить — уж больно они стали неприглядны. Всё равно, конечно, их надо было выбрасывать, но пока что он решил всё-таки выложить увядшие половинки на прилавок по десять иен штука. И сразу же их стали брать! Правда, всё до конца распродать не удалось, но осталось немного. Отака, в общем-то, был доволен.

Однако перед самым закрытием магазина кое-кто подпортил его хорошее настроение — будто вылил ушат холодной воды. Пришедший к ним в Центральный на стажировку дотошный Рёсукэ Кодзима долго и пристрастно его пытал насчёт подпорченных кочанов. Этот Кодзима был двоюродным братом самого исполнительного директора Исикари. Он совсем недавно уволился из своего банка в Кансае и перешёл в компанию «Исизэй-стор».

— Как продаётся? — спросил Кодзима, подойдя к Отаке, когда тот выкладывал капусту третьей свежести на прилавок.

— Да вот, видите, плохо, потому и дошло до такой кондиции.

— Ну а теперь продастся по новой цене?

— Теперь должно. По десять-то иен! Ведь в наше время разве за такие деньги хоть что-нибудь купишь?!

— Это уж точно. Ну и что из подобного «белого овоща» можно приготовить?

— Да разное, — грубовато ответил Отака, озлившись в глубине души на подобные расспросы. — Засолить его можно, например, а потом в соевый суп.

— Значит, засолить? — задумчиво переспросил Кодзима с серьёзной миной. — И вкусно будет?

— Ну если в суп не годится, можно отдать цыплятам на корм.

— Пожалуй! — расплылся Кодзима в такой непритворно радостной улыбке, что Отака даже удивился. — А ведь правильно! Птице на корм вполне годится. Значит, так его и можно использовать!

Отаке показалось, что из него хотят сделать дурака.

— Господин Кодзима, — сказал он, — вы, право, такими странными вещами интересуетесь! Но пожалуйста, спрашивайте всё, что хотите. Есть у вас ещё вопросы?

— Есть, есть. Если вы мне кое-что тут объясните, мне это очень поможет сориентироваться. Вот сколько у вас сейчас этих половинок?

— Да, наверное, штук пятьдесят.

— Вон оно что! Значит, кроме этих, на прилавке, есть ещё штук двадцать?

— Да, есть ещё.

«Ну и въедливый тип этот Кодзима! — подумал Отака. — Я ему сказал, что подпорченных половинок штук пятьдесят, а он-то уже заранее посчитал, что здесь выложено всего тридцать».

— И когда же вы их уценили до десяти иен?

— Где-то час тому назад.

— Да? А сколько у вас их было на тот момент?

— Наверное, штук двести.

— Значит, уценив каждую половинку до десяти иен, вы от них получили прибыль две тысячи, так?

По тону Кодзими Отака почувствовал, что тот хочет поддеть собеседника.

— Я тут думал не столько о величине прибыли от продажи, сколько о чистой прибыли для магазина в принципе. Если бы мы кочаны выкинули, магазин лишился бы этих денег.

— Ну-ну, — кивнул Кодзима с понимающим видом, — Я тут вспомнил, как мне когда-то говорили. Если зеленщик утром закупит товаров на двадцать тысяч иен, придётся сначала торговать до тех пор, пока все двадцать тысяч не окупятся. Допустим, к трём часам дня прибыль от продаж как раз составит двадцать тысяч. А дальше уже пойдёт чистая прибыль. Поэтому цена того или иного продукта уже не имеет особого значения. Так или нет?

— Наверное, так. Только я прошу прощения, господин Кодзима, вы уж не обессудьте, но покупатели...

— Ох, извините, извините! Это я слишком увлёкся беседой. Извините великодушно! — с лукавой усмешкой промолвил Кодзима. — Можно ещё один, последний вопрос? Не хотите ли сегодня вечером выпить стопку где-нибудь по соседству?

— К сожалению, сегодня вечером не получится, — ответил Отака.

Действительно, он был занят. Они давно решили встретиться и посидеть с Норио Такэ из мясного отдела, у которого был к нему серьёзный разговор: хотел посоветоваться насчёт недавнего инцидента с несунгом.

— Ну а завтра?

— Завтра у меня тоже вечер занят.

Это была ложь. Ничего важного у него на завтрашний вечер не намечалось. Просто ему захотелось отказаться — и всё тут.

— Жаль, ну что ж, а послезавтра?

— Тоже неудачно складывается.

А это уже было правдой. Более того, именно в этот вечер Отака договорился встретиться с Ёсико Мисаки, секретаршей исполнительного директора.

Кто знает, может быть, этот день станет поворотным в судьбе Сэйдзо Отаки...

Трижды получив отказ на своё предложение, Кодзима побледнел и изменился в лице. В душу Отаки, от рождения склонного к философической рефлексии, закралось неприятное предчувствие.

— Вы уж извините, что так получается. Я ведь ничего такого не имею в виду... Знаете, давайте непременно куда-нибудь пойдём на следующей неделе. Я вас сам найду, хорошо?

— Ну давайте, — сказал Кодзима и с тем удалился.

После его ухода Отака снова принялся выкладывать на прилавок пожелтевшие половинки кочанов, однако настроение было безвозвратно испорчено — какая-то тяжесть легла на сердце. Не то чтобы Кодзима был такой уж отталкивающей личностью. В конце концов он ведь его не критиковал, а всего лишь задал несколько вопросов. Тем не менее отчего-то у Отаки в душе остался пренебрежительный осадок — он словно злился на себя самого.

И вот теперь управляющий Итимура остановился как раз напротив «уголка уценённых продуктов». Памятуя о вчерашнем разговоре с Кодзимой, Отака решил, что дело плохо, — не иначе, по его наводке...

Однако реакция начальства оказалась прямо противоположной его ожиданиям.

— Здорово, — одобрил Итимура и посмотрел на Исикари. — Вот где проявляется характер! Так и должен поступать настоящий торговец. Вот именно! Выбросить товар проще простого. А вот превратить его в ликвид, поработать над вопросом, уценить до десяти иен, чтобы сбыть, — это не каждый сможет!

— У вас и учимся, как надо торговать, господин Итимура!

— Вот-вот! — добродушно рассмеялся Итимура и похлопал Отаку по плечу. — Когда дорастёшь, займёшь пост повыше, старайся, чтобы ничего у тебя не залёживалось, чтобы с самого начала было неликвида поменьше.

Разговор таким образом сам собой закруглился.

— Ну, будь здоров.

Отака, чуть склонив голову, провожал начальство долгим взглядом.

Вернувшись с обеда, Отака в рабочем цехе магазина занимался сортировкой ценников, когда к нему снова подошёл Кодзима.

— Заняты? — приветливо поинтересовался он.

— Здравствуйте, — сказал Отака, не испытывая особой радости от этой встречи.

Ему бы хотелось под благовидным предлогом уклониться от беседы. Сортировка ценников была просто для виду, а на самом деле он устроился здесь, чтобы спокойно покурить в уголке рабочего цеха. Наверное, Кодзима заметил, как он тут расслабляется, — теперь волей-неволей приходилось с ним разговаривать.

К тому же, если верить слухам, Кодзима вскоре должен был занять важный пост в компании. Как-никак, он доводился близким родственником владельцам, братьям Исикари, и был, говорят, специально приглашён, чтобы в будущем стать топ-менеджером, преемником нынешнего руководства. Не стоило портить отношения с человеком, который в скором времени может стать твоим боссом.

Впрочем, и стремиться поближе сойтись с Кодзимой, чтобы впоследствии извлечь для себя пользу из этого знакомства, Отака отнюдь не собирался.

Сэйдзо Отака вообще не рассчитывал на блестящую карьеру в фирме «Исизей-стор». Ему было вполне достаточно минимального дохода — только чтобы прокормиться.

Выкладываться и психологически напрягаться ради работы, которая является не более чем средством к существованию, было для него так же нелепо, как спорить со всеми, крича во весь голос о том, что, мол, тебе не нравятся правила игры в маджонг, а может, и ещё нелепее.

Убеждённость Отаки в том, что усердной работой всё равно ничего не добьёшься, проистекала из его горького жизненного опыта.

В 1961 году Сэйдзо Отака после окончания средней школы устроился работать в небольшой супермаркет в своём родном городе Ниигата. Это был даже не супермаркет, а так, лавка всякой всячины. Если бы он взял в школе рекомендацию и поискал получше, то, наверное, нашёл бы занятие поинтереснее, но директор магазина г-н А. доводился дальней родней его отцу, а сам супермаркет был расположен совсем близко от дому, что как нельзя более устраивало Сэйдзо.

Отака проработал в этом месте шесть лет заведующим овощным отделом, не слишком надрываясь и даже получая от работы некоторое удовольствие. Хотя он и не горел на службе, но к своим обязанностям относился вполне добросовестно.

Во второй половине шестидесятых Отака уже считался лучшим заведующим отделом овощей и фруктов из всех трёх магазинов, принадлежавших фирме. Работу он привык воспринимать как некое неизбежное условие для поддержания средств к существованию. Оставшись в той же компании, он мог бы, наверное, со временем жениться и продолжать работать до гроба, будучи образцовым сотрудником фирмы.

Однако в ту весну, когда Сэйдзо стукнуло двадцать пять, с ним неожиданно произошла катастрофа. Впрочем, с точки зрения самого Отаки, называть случившееся катастрофой не стоило. Однажды он допоздна задержался в магазине. Все остальные уже ушли, когда вдруг откуда ни возьмись явилась жена директора. Она вцепилась в оробевшего парня и буквально изнасиловала его, после чего он поневоле стал её любовником.

Жена директора стала у Сэйдзо первой женщиной. Ему тогда было невдомёк, что дамочка просто решила временно его использовать, чтобы заполнить досуг, пока

мужу в больнице оперировали желчный пузырь.

Роман, завязавшийся так неожиданно тёплой весенней ночью, продлился два месяца и довёл бедного Отаку до полнейшего умопомрачения. Подобно средневековому рыцарю, он, исполнившись отваги, решил во что бы то ни стало защищать свою возлюбленную от мужа, здоровье которого пошло на поправку. Жест был действительно героический. Он собрался всерьёз просить шефа отступить и отдать ему жену.

Само собой, всё кончилось скандалом и увольнением.

Муж, прослышав об их интрижке, рассвирепел, а жена, притворившись, будто знать ничего не знает, постаралась обратить всё в шутку. (Влюблённый по уши Отака счёл её поведение предательством.) Поскольку тут ещё было замешано и родство, слухи докатились до отца Сэйдзо, который всячески стыдил сына, посмевшего флиртовать с супругой своего благодетеля, опозорив тем самым семью.

С уязвлённым сердцем Отака уехал из родного города.

Хотя он и числился лучшим заведующим зеленым отделом по всем трём магазинам фирмы, хотя его и прочили в заместители директора — всё это за годы усердной работы практически никак не окупилось. Никакого поощрения он так и не дождался, разве что разок капельку прибавили жалованья. Испытан на собственной шкуре сии превратности судьбы, Отака перебрался в Токио.

— Знаете, Отака, у меня к вам просьба. Не можете ли мне в одном эксперименте? — обратился к нему Кодзима с такой интонацией, будто речь шла о каком-то приятном развлечении.

— В эксперименте? — переспросил Отака, явно не проявляя особого интереса к вопросу.

Кодзиму, в общем, было уже ясно, что Отака его недолюбливает по нескольким причинам. Во-первых, Кодзима был высокого роста и приятной наружности. То есть мужчина совсем другого сорта, чем сам Отака, которого в детстве все дразнили «коротышкой». В нём и сейчас-то было не больше метра шестидесяти.

Кроме того, Кодзима, в отличие от Отаки, окончил один из самых престижных университетов, да ещё вдобавок приходился родственником владельцу компании. Даже в самых потаённых недрах души Отаки едва ли можно было обнаружить хоть каплю симпатии к Кодзиму.

— Да вот хочу провести такой опыт: выработать технологию, чтобы по возможности избегать снижения цен и тем паче полного краха. Если всё пройдёт успешно, прибыли от продажи овощей и фруктов должны подняться на несколько процентов. — Кодзима начал объяснять суть своего «эксперимента»: — Дело в том, что, пока я тут несколько недель обретался, наблюдая за происходящим в торговом зале, в отделе свежих продуктов и в рабочем цеху, обратил внимание на одну любопытную особенность.

Кодзима осмотрелся и, решительно направившись в угол рабочего цеха, взял один пучок из кучи сваленного там сельдерея. Это были нераспроданные остатки товара, который предлагался покупателям несколько дней назад.

— Вот тут, в серединке стебля, сельдерей трескается и чернеет, — заметил Кодзима, взяв следующую упаковку. — Уж больно он хилый, захудалый какой-то! — Вытащив наугад ещё одну упаковку, он констатировал: — А здесь такой черноты нет.

Отака с трудом сдерживал эмоции, придя в прескверное расположение духа.

Он был слишком уверен в себе и считал, что уж в торговле овощами и фруктами

никому не уступит, так что учить его излишне. А тут является бог весть откуда какой-то Кодзима, который вообще в супермаркетах ни уха ни рыла не смыслит, и берётся читать ему, Отаке, лекции о том, как надо торговать!

— Почему этот сельдерей остался нераспроданным? — продолжал Кодзима. — Причина совершенно очевидна. Потому что он не понравился на вид покупателям. Иначе говоря, если цена за сто граммов была одинаковой, то для покупателя такие упаковки предоставляются как бы с наценкой. Потому эти пучки и остались непроданными. Теперь их надо или продавать почти даром, или просто выбрасывать. В основном все убытки отдела овощей и фруктов, все уценки и неликвид именно отсюда и берутся.

Отака слушал с недовольным видом, будто желая спросить, что же теперь делать. Однако рассудительная речь Кодзимы постепенно его увлекла, и дурное настроение стало развеиваться.

— Я тут вот что подумал: а что, если нам те товары, которые всё равно потом идут за гроши, с самого начала продавать по низким ценам?

Кодзима достал из кармана большой блокнот в кожаном переплётё с тиснённой золотом надписью «Банк «Сэйва»», вытащил вложенную в него бумажку и показал Отаке.

Это была наклейка, специальный ярлык «Выгодная покупка» — в форме прямоугольника размером четыре сантиметра на пять. В левом углу сверху шла надпись мелкими иероглифами «Выгодная покупка», середина была пустой, а слева стоял значок «иена» и цена после уценки, которую можно вписывать каждый раз, с указанием: «скидка 20 %» или «скидка 30 %».

— Этот ярлык надо будет наклеивать прямо на ценник. Причём первоначальную цену надо жирно обвести фломастером.

Кодзима прищёпнул свой ярлык «Выгодная покупка» на упаковку сельдерея.

— Вот и всё. Если процент уценки будет достаточно высок, покупатель должен первым делом брать этот товар. Оставить его на некоторое время — и всё должно распродаться без остатка. Раз товар всё равно дешёвый, по грошу за фунт идёт, можно спокойно его уценить и на двадцать процентов, и на тридцать. Зато если он по такой цене разойдётся, выручка получится в конечном счёте приличная. С другой стороны, если взглянуть с позиции человека, который это купит, то, может, ему товар и не очень нравится на вид, но он понимает, что причина уценки чисто внешняя, поверхностная: например, есть в стебле трещинки, или стебель обломан, а свежесть та же самая. Но поскольку пучок на двадцать-тридцать процентов дешевле, то, выходит, в самом буквальном смысле «выгодная покупка». Такой товар, как этот вот, что остался нераспроданным, тоже должен быть привлекательным с виду, хорошо упакованным, чтобы не к чему было придраться. Все упаковки должны выглядеть одинаково симпатично — тогда покупатель будет спокоен за качество и покупать станет без разбору, — закончил Кодзима с жаром.

Отака разглядывал наклейку «Выгодная покупка». Где-то он такую надпись уже встречал.

Кодзима перехватил его взгляд и заметил:

— А, эта наклейка... Неплохо выглядит. Эти иероглифы Мисаки, секретарша нашего исполнительного директора, написала. Очень красивый почерк.

Совершенно неожиданно в разговоре вдруг всплыло имя женщины, которое Отака бережно хранил в сердце. Он страшно смутился и почувствовал, что краснеет.

Кодзима, ничего не замечая, продолжал как ни в чём не бывало:

— Так что, будьте добры, господин Отака, наметьте пару категорий товара и

попробуйте на них провести эксперимент с этими наклейками. Я, конечно, беру за всё ответственность на себя. Думаю, недельного срока нам будет достаточно.

Отака уже готов был согласиться на любой эксперимент с наклейками, только бы его оставили в покое. Стараясь не поворачивать лицо к свету, не в силах унять бешеное биение сердца и не думая больше ни о чём, он покорно ответил:

— Хорошо, хорошо. Пожалуй, завтра и начнём.

— Да? Ну спасибо. Я услугу не забуду, — радостно улыбнулся Кодзима, обнажив ровный ряд красивых белых зубов.

Что и говорить, мужик хоть куда! Это обстоятельство тоже вызывало у Отаки подсознательное чувство протеста, но он молчал... В этот момент ему хотелось только одного: чтобы Кодзима поскорее испарился из рабочего цеха овощей и фруктов.

Вечером того же дня поступило приглашение пойти в ресторан — выпить с управляющим Итимурой. К Отаке с этим предложением пришёл Сасима, заведующий мясным отделом, и торопливо сообщил, что решено собраться сегодня вечером в семь часов. Дело было как раз в тот день, насчёт которого Отака соврал Кодземе, будто у него уже назначена встреча на вечер. Что ж, поговорить в неформальной обстановке с управляющим Итимурой было довольно любопытно. Настораживало только то, что с приглашением явился этот Сасима. В ушах у Отаки всё ещё явственно звучали жалобы, которые вчера с таким серьёзным и озабоченным видом высказывал Такэ; «Понимаешь, пропадают целые блоки мяса. Здоровенные куски — когда на пять тысяч иен, когда на семь, а когда и на все десять тысяч или больше».

Может быть, из-за своей худобы и бледности Такэ всё ещё смотрелся как юный студент, не вызывающий особого доверия.

— И что, такое часто бывает? — уточнил Отака.

— Ну да! Я когда это заметил, сразу спросил у Сасимы, в чём дело. А он мне, понимаешь, отвечает: «Да не может такого быть!» После этого некоторое время всё было тихо и нигде ничего не пропадало. А потом опять пошло-поехало, причём пропажи намного участились.

— Одних подозрений для обвинения недостаточно, — возразил Отака. — Как-никак, на карту поставлено доброе имя человека. Если бы ты его застукал на месте преступления, когда он это мясо выносит, тогда другое дело. А без неопровержимых улик лучше не ввязываться.

— Да ведь почти так и произошло...

По словам Такэ, это случилось позавчера. Задержавшийся допоздна в разделочном цеху Такэ уже собирался уходить, но решил перед уходом проверить мясные блоки в холодильнике. Собственно, подобные действия ему не были предписаны по службе, но так уж вышло — подтолкнул его на то случай.

Уже выйдя из магазина, Такэ обнаружил, что забыл в столе в разделочном цеху песенник. На следующий день ему предстояло идти на свадьбу к приятелю, и он собирался немного потренироваться — попеть дома, для чего пресловутый сборник был ему необходим. В общем, Такэ вернулся в разделочный цех. Там он столкнулся в дверях с Сасимой. У того в руках была большая дорожная сумка.

Завидев Такэ, Сасима явно смутился, но при этом заметил с наигранной (как показалось Такэ) бодростью:

— Вот, видишь, забыл кое-что. А ты, кстати, что тут делаешь?

— Да я тоже кое-что забыл, — ответил Такэ, имея в виду свой песенник.

— Да уж, у нас тут в мясном отделе, на разделке-то, в вечной суете!.. — подхватил Сасима. — Ну ладно, будь здоров!

Торопливо распрощавшись, Сасима поспешил уйти, а в душе Такэ с новой силой вспыхнуло давнее подозрение. Прежде чем взять свой песенник из стола, он пошёл взглянуть, что творится в холодильнике. Как он и ожидал, снова налицо была пропажа. На второй полке сверху, где лежали большие блоки отечественной говядины, недоставало двух кусков — филе и вырезки. Тот и другой представляли собой наиболее ценные части туши.

Такэ уже хотел было бежать вслед за Сасимой, остановить его и заставить показать содержимое сумки, но, в конце концов, так и не решился: ведь Сасима всё же был сотрудником, к тому же старшим по возрасту и положению.

«Ну и ну! — подумал про себя Отака, — Довольно странно. Ведь если выносить из магазина товар, сразу будет замечен убыток на определённую сумму. Неужели Сасима настолько глуп, что стал бы рисковать? Так ведь недолго лишиться доверия в коллективе».

Сасима отнюдь не принадлежал к той категории людей, которые Отаке нравились. Правда, он проявлял недюжинные способности, но при этом страдал серьёзным пороком — эгоцентричностью и совершенным равнодушием к окружающим. Язык у него был хорошо подвешен, и Сасима искусно пользовался этим преимуществом, умея вовремя подольститься к директору и прочему начальству. Его внешность словно символизировала непомерную алчность этого человека: казалось, тело его состоит из сплошного жира, а сильно выпирающий живот вот-вот лопнет.

Отаке он не нравился, но тем не менее признать факт воровства...

Однако же и Такэ, похоже, не врал.

И вот теперь Сасима пришёл с приглашением «выпить стопку с Итимурой».

— Сегодня важный для нас день. Может быть, вечером мы наконец поднимем наш флаг. Я имею в виду тайное сообщество сторонников господина Итимуры — тех, что действительно любят, уважают и поддерживают шефа.

— Мы что же, собираемся образовать тайное общество?

— Да нет, никто о таком не говорит... Хотя, в сущности, так оно и выходит. Ведь нельзя же закрывать глаза на то, что наш управляющий Итимура сейчас оказался в кризисной ситуации.

— В каком смысле «в кризисной ситуации»?

— Ты что же, Отака, совсем не в курсе, что ли?! — с гримасой величайшего удивления возопил Сасима. — Ну, ты ведь знаешь этого Кодзиму? Весь из себя такой лощёный чистюля, так и несёт от него за версту университетским духом. Мерзкий тип! Уж не знаю, что им взбрело в голову, но только семейство Исикари собирается передать ему всё управление фирмой.

— Такие разговоры я тоже слышал.

— А если так, понятно, что дальше будет. Если управление переходит целиком к Кодзиме, значит, Итимуре уже ничего не светит. Но ты сам подумай: ведь всё, чего наша компания добилась на сегодняшний день, — заслуга управляющего Итимуры. Кто ещё так разбирается в делах и так здорово может руководить фирмой?! Кто, если не он, придумал расширить секцию одежды? И успех налицо! Да без Итимуры нашего Центрального и вовсе не было бы. Чего уж там! Ещё неизвестно, как без него вообще существовала бы компания «Исиэй-стор».

По ходу разговора Сасима, будто хмелея от собственных слов, всё больше приходил в возбуждение.

— Мы такого безобразия допустить не можем. Не знаю уж, что там себе думает семейство Исикари, но, в конце концов, фирма «Исизэй-стор» принадлежит не только им. Это наше общее достояние — всех работников компании. И право решающего голоса должно быть за теми, кто это общее достояние создавал. Значит, управляющим должен быть не кто иной, как управляющий Итимура!

Сасима ещё минут двадцать так же увлечённо агитировал Отаку, повторяя в разных формулировках одно и то же, пока наконец, притомившись, не покинул рабочий цех овощного отдела.

Отака явился в условленное место с опозданием минут на сорок. Заведение оказалось суши-баром. Поднявшись на второй этаж, он застал всю компанию в сборе. В комнате было душно. Успевшие уже слегка захмелеть гости шумно переговаривались за низенькими столиками.

Не успел Отака отодвинуть бумажную дверцу, как его уже приметил Сасима и поднялся навстречу, приговаривая:

— Отака! Наконец-то! Опаздываешь, брат! Господина Итимуру заставляешь ждать.

Всего собралось восемь человек. Кроме Отаки здесь были сам управляющий Итимура, заведующий мясным отделом Сасима, директор Центрального Сабура Манабэ, заведующий этажом одежды Центрального Цугуносин Сугаи, заместитель заведующего этажом галантереи Цуёси Кикиути и продавец рыбного отдела этажа продтоваров Дайсаку Караки. Ещё почему-то здесь был заведующий сектором одежды, ответственный за поставки верхнего платья, Такао Нисихара.

В сети «Исиэй-стор» обычно закупки осуществлялись через центральную администрацию фирмы, а затем товары распределялись для продажи по магазинам. Раньше каждый магазин закупал товары сам, но два года назад компания переключилась на систему централизованных закупок. Поскольку товары надо было распределять с умом, ответственному за поставки верхнего платья центрального аппарата фирмы приходилось всё время поддерживать тесный контакт со всеми филиалами. Таким образом, ничего особенно удивительного в появлении Нисихары на их сходке, в общем-то, не усматривалось, но Отака был всё же несколько озадачен, поскольку полагал, что речь идёт о встрече управляющего Итимуры с работниками Центрального.

Кроме того, число участников сходки, вопреки ожиданиям Отаки, оказалось невелико, и трудно было понять, на основании каких критериев производился отбор. Например, директор магазина был здесь, а его заместителя не было. Если пришёл заведующий этажом одежды, то следовало предполагать, что и все прочие заведующие этажами тоже явятся, однако не было ни заведующего этажом продтоваров, ни заведующего этажом галантерейных товаров. (Собственно, этажей одежды было два — второй и третий. Продтовары были на первом, а галантерея на четвёртом.)

Этаж продтоваров включал четыре отдела: овощи-фрукты, рыбный, мясной и бакалейный. Между тем заведующие рыбным и бакалейным отделами отсутствовали. Зато почему-то пришёл продавец рыбного отдела Караки.

— Отака, — повелительно распорядился Сасима, — иди поприветствуй господина Итимуру и садись вон там.

— Ладно, ладно, Сасима! Обойдёмся без лишних церемоний. Давайте-ка лучше все вместе пропустим по стопке, — подал голос со своего места Итимура.

Он сидел, сбросив пиджак, засучив рукава рубашки, и, как видно, по своему обыкновению, дирижировал здоровенными ручищами при каждом тосте.

Разговор вертелся вокруг немудрёных тем. Толковали о бейсболе, о соревнованиях по боулингу и, конечно, о женщинах.

Отака уселся на татами рядом с директором Манабэ. Он больше слушал, чем говорил, но, уловив удобный момент, шепнул директору:

— А всё-таки, что за народ тут собрался?

— Да как сказать... — неопределённо хмыкнул в ответ Манабэ.

— Партнёры Сасимы по маджонгу, ну и, так сказать, почитатели господина Итимуры, — ответил за него сидевший напротив заведующий этажом одежды Сугаи, расслышав вопрос.

Отака всё так же вполголоса спросил:

— А вы, господин Сугаи, значит, почитатель управляющего Итимуры?

— Я-то? — усмехнулся в ответ Сугаи. — Я, можно сказать, почитатель нашего директора Манабэ, который в свою очередь почитает господина Итимуру.

«Неприятный тип», — подумал Отака. Ему вообще было свойственно очень чётко проводить границу между теми людьми, которые ему нравились, и теми, которые не нравились, но к Сугаи он просто испытывал некую физиологическую неприязнь.

Что и говорить, Сугаи был мужчина интересный, просто писанный красавец, какого редко встретишь, только красота эта была какая-то нечеловеческая. Даже когда он смеялся, в его больших глазах не было ни смешинки. За улыбчивой миной, казалось, скрывается совсем другое лицо.

Судя по всему, и характер у Сугаи был сложный.

Отаке загадочный красавчик совсем не нравился. Он считал, что люди вообще должны быть просты в общении и прямодушны, как он сам.

К этому примешивалось ещё и сознание того, что Сугаи заведует самым прибыльным этажом.

Возможно, холодная и отчуждённая манера общения Сугаи с людьми объяснялась тем, что он всех окружающих считал ниже себя.

Так или иначе, это явно был скользкий тип, который вечно ловчит и изворачивается.

Всё сборище вполне подпадало под удачное определение «партнёры Сасимы по маджонгу и почитатели Итимуры». Вот только сам Отака не принадлежал ни к тем, ни к другим.

Наконец Сасима поднялся со своего места.

— Минуточку, господа! Хочу кое-что сказать, пока мы ещё не слишком нагузились саке. Я имею в виду цель нашего собрания, — начал он.

— Только постарайтесь закончить до полуночи, — бросил кто-то из гостей.

Сасима был известен своим краснобайством.

Оратор между тем, и бровью не поведя на реплику из зала, продолжал речь. Суть её сводилась к тому, что он уже днём излагал Отаке в рабочем зале овощного отдела.

Итимура оказался в критической ситуации. Все здесь любят и почитают Итимуру. Без Итимуры вся фирма «Исизэй-стор» ничего не стоит. Мешается тут под ногами этот чистоплут Кодзима, от которого за версту разит университетским духом.

Пока Сасима всё это высказывал, на глаза у него навернулись слёзы.

Когда он дошёл до того, что компания «Исизэй» принадлежит не только семейству Исикари, а является общим достоянием, сразу же можно было понять, что все собравшиеся в душе с этим согласны.

Отака не сводил глаз с Итимуры. Он сосредоточенно вглядывался в это громадное,

изрытое оспинами, смуглое до черноты лицо, пытаюсь угадать, какое выражение сейчас на нём появится.

Никаких эмоций на лице Итимуры не отражалось. Он сидел с закрытыми глазами, склонив голову, сложив руки на груди, но в этой неподвижной фигуре ощущалась какая-то тревожная озабоченность.

Когда Сасима принялся поносить Кодзиму, Итимура широко открыл глаза и громко, внятно, спокойно промолвил:

— Не стоит дурно говорить о других!

— Извините! — смущённо пробормотал Сасима и осёкся.

Однако Итимура снова закрыл глаза и застыл в неподвижности, будто приглашая оратора продолжить речь. Этот эпизод произвёл сильное впечатление на Отаку, да, наверное, и на всех остальных.

Когда Сасима закончил, у многих в глазах стояли слёзы. Отака наклонил голову пониже, чтобы никто не увидел, что он плачет.

— Мы должны поддержать господина Итимуру! — первым высказался Сугаи, на физиономии которого не видно было не то что следов слёз, но и признаков какой бы то ни было личной заинтересованности.

Присутствующие принялись живо обсуждать эту тему. Высказывались разные суждения, но все ораторы сходились в том, что надо поддержать начальника отдела реализации.

Сасима снова поднялся с татами и попросил слова.

— Хочу всех поблагодарить за понимание и поддержку. В таком случае прошу всех подписаться под декларацией и поставить личную печать кровью.

Держа в одной руке резак для вскрытия картонных коробок, Сасима другой рукой достал небольшой лист бумаги, именуемой им «декларацией», текст на котором был написан фломастером. Судя по всему, он собирался надрезать себе палец, чтобы все поставили печати кровью.

Отака внутренне содрогнулся. Он отчётливо припомнил свои детские впечатления — шок, который он испытал, когда ему вырезали железы. Ослабев от потерь крови, он тогда при виде кровавых сгустков и вырезанных кусков плоти упал в обморок. Какая бы это ни была царапина, но ему становилось дурно при одной мысли о том, что можно самому себе надрезать палец. По комнате прошелестел тревожный шёпот. Похоже было, что все решили воспротивиться такому нажиму.

То ли по неразумию, то ли для того, чтобы переломить ситуацию в свою пользу, Сасима решил зачитать то, что он называл «декларацией»:

— «Мы уважаем и любим начальника, главного управляющего компанией господина Итимуру, который является центральной фигурой фирмы «Исиэй-стор» и её звездой.

Мы стремимся к дальнейшему развитию фирмы «Исиэй-стор» и потому желаем господину Итимуре здоровья, надеясь, что его активная деятельность приведёт к повышению его по службе.

Мы, все как один, обещаем прилагать максимум усилий в содействии господину Итимуре, как единственному вечному лидеру компании «Исиэй-стор».

В благоприятный день апреля 1969 г.

Общество приверженцев управляющего Итимуры.

Принято единогласно.

Подписи Печати кровью»

Сасима огляделся вокруг, будто спрашивая, как всем понравилось его сочинение. Однако выстрел, похоже, не попал в цель. Никакой реакции не последовало, и некоторое время все сидели молча. Разрядить атмосферу решил не кто иной, как сам Итимура.

— Ладно, Сасима, всё ясно, — сказал он. — Спасибо. Я понял теперь, как ты ко мне относишься. Век не забуду. Отродясь не думал, что доведётся испытать такую радость. Но, понимаешь, в жизни всё не так просто. Да и сам я, в сущности, не такая уж выдающаяся личность, как вы обо мне думаете.

— Шеф... — со слезами в голосе проронил Кикиути. — Да я за вами в огонь и в воду! Вы даже не знаете, как я вас люблю!

— Погодите, — сказал Итимура и поднялся во весь рост, так что его огромное тело и мясистое лицо нависли над сидящими. — Вы это бросьте, друзья. Я ваши чувства ценю и навсегда их сохраню в сердце. Ну и довольно. Не надо никаких деклараций и печатей кровью. Я всё понял, эмоции ваши оценил, и на этом шабаш, хватит! Я работаю, не жалея сил, на благо нашей компании «Исизэй-стор» и всех её служащих. Ну и хорошо! Чего мне ещё надо? Становиться президентом фирмы я не собираюсь. По мне, так пусть Кодзима берёт всё управление на себя. Если семейство Исикари этого хочет, пусть так оно и будет. И хорошо!

— Ничего хорошего! — крикнул в ответ Сасима, но голос Итимуры заглушил его возражения:

— Спасибо, спасибо. А теперь давайте лучше выпьем в своё удовольствие. Живём ведь только раз. Надо эту жизнь ценить — значит, выпьем! Будем все хорошими людьми, которые всегда могут понять другого и посочувствовать. Будем работать! Так я говорю, а, Сасима? Манабэ, Кикиути! Ну, давайте все выпьем!

На мгновение воцарилась тишина, а потом все дружно подхватили:

— Выпьем! Выпьем!

Отака вдруг заметил, что он и сам со стаканом пива в руке кричит в общем хоре: «Выпьем!»

Увлёкшись дружеской беседой за чаркой, он не замечал, как течёт время, но вдруг спохватился, сообразив, что шум в комнате стих.

— Ну, Отака, твоя очередь! — сказал сидевший рядом Манабэ каким-то неожиданно формальным тоном и передал ему ту самую «декларацию», на которой уже виднелось несколько печатей, сделанных кровью. — Давай побыстрее! Надо всё закончить, пока шеф не вернулся.

Значит, Сасима всё же настоял на своём...

Разгорячённый хмелем, Отака надрезал лезвием подушечку мизинца на левой руке и поставил печать кровью. То ли оттого, что всё оказалось легче, чем он ожидал, то ли от выпитого саке, при виде крови никакой анемии на сей раз у него не случилось.

Однако до конца примириться с ситуацией Отака всё же не мог. Он гадал, какая физиономия будет у Итимуры, когда он вернётся из туалета и узнает, что за эти несколько минут «декларацию», которую он велел отставить, вновь пустили по кругу и все принесли клятву на крови. Состроит недовольную гримасу? Ведь на

него иногда находит — так может вскипеть, что только держись...

— Вы что, не понимаете, что я сейчас испытываю?! — будто наяву, послышался ему голос Итимуры.

В действительности всё оказалось как раз наоборот. Похоже было, что именно он, Отака, и не разобрался в подоплёке поведения Итимуры.

Когда тот вернулся на место и ему показали лежавшую на столе «декларацию» с кровавыми печатями, из глаз управляющего полились крупные слёзы.

— Как же я счастлив! Никогда в жизни не испытывал такой радости. Спасибо! Спасибо! — твердил он. — Это вы ради меня-то...

Несколько человек из собравшихся тоже заплакали за компанию.

Что и говорить, момент был волнующий. Но почему-то на сей раз Отака не испытывал никаких эмоций. Более того, захлестнувшее его недавно чувство единства с окружающими неожиданно испарилось. Он вдруг понял, что их ничего не связывает, и совершенно охладел к этим людям.

За головой Итимуры, сидящего к нему в профиль, Отака видел лоснящуюся рожу Сасимы, который демонстрировал шефу свою «декларацию». По этой мясистой ряшке с заплывшими жиром щеками было видно, что её обладатель вполне трезв.

«Ну вот, значит, записался в партию Итимуры, теперь он меня будет использовать», — уныло думал про себя Отака.

Эта мысль не давала ему покоя. Одного за другим он обвёл взглядом всех присутствующих. Ни у кого не видно было на лице ни смущения, ни бледности.

«Слишком много думаю — вот и надумал лишнее. Всё мудрю чего-то...» — размышлял Отака.

В комнате между тем снова воцарилась атмосфера весёлой, хмельной пирушки. Один за другим все подходили к Итимуре налить ему стопку.

Отака тоже поднялся с чаркой в руке.

Наутро Отака, мучась с похмелья, как всегда, выкладывал товар в своей секции, когда к нему с широкой приветливой улыбкой подошёл Кодзима:

— Доброе утро.

— Доброе утро, — откликнулся Отака, а домохозяйки, взятые почасовиками, поддержали его приветливыми голосками.

Они все только и толковали о том, какой Кодзима способный, как он к ним внимателен и как хорошо их понимает. Сначала Отака обозлился на баб, которые, будто сговорившись, талдычили одно и то же, а потом перенёс своё раздражение на самого Кодзиму.

— Ну-с, господин Отака, будем ставить эксперимент, о котором я вчера говорил. Вы уж поспособствуйте, — обратился к нему Кодзима.

— Что? Эксперимент?

— Вы что же, забыли? Ну, эксперимент с наклейками «Выгодная покупка».

— А-а, припоминаю, — сказал Отака с болезненной гримасой.

Ему и без того было тошно. Проснувшись утром, он мучился угрызениями совести, что в такой ответственный день, когда ему предстоит свидание с Ёсико Мисаки, голова раскалывается с похмелья. Где уж там было помнить об эксперименте с наклейками «Выгодная покупка», который предложил вчера Кодзима!

— Я хочу использовать для эксперимента помидоры и перец. Вы не против?

— Да пожалуйста, делайте что хотите! — промямлил Отака.

— Спасибо, — радостно поблагодарил Кодзима. — Значит, когда мы наклеим ярлыки «Выгодная покупка», цена будет снижена. Но вы не беспокойтесь, мы эту разницу потом посчитаем и спишем. Я уже предупредил нашего менеджера по реализации.

— Ясно, — пробормотал Отака, не поднимая лица, в котором не было ни кровинки.

Его ужасно мутило, а голова болела пуще прежнего.

Первые результаты эксперимента с наклейками Отака заметил уже после обеда. Помидоры, выбранные как подопытный материал, продавались по две штуки в упаковке. Кодзима взял из сотни упаковок на прилавке пяток тех, что лежали сверху, и наклеил на них свои ярлыки. Цену снизили на двадцать иен. Упаковка стоила где-то около ста пятидесяти иен в зависимости от веса, так что уценка была порядочная, больше чем на десять процентов.

Поскольку мучившее его с утра похмелье почти прошло, Отака решил исподволь взглянуть, куда Кодзима наклеил свои ярлыки, для чего взял огурцы и сделал вид, будто выкладывает их на соседнем прилавке, поглядывая при этом на помидоры. Кодзима как ни в чём не бывало тем временем наблюдал за прилавком с перцем.

В упаковке из двух помидоров один был незрелый, с зелёным боком. В другой упаковке оба помидора были одинаковой зрелости, но у одного весь бок в каких-то чёрных вмятинках. Хотя овощи были свежие и, видимо, недурны на вкус, покупатели их обходили стороной из-за внешних дефектов. В третьей упаковке с наклейкой один помидор был намного меньше другого.

Когда спустя минут тридцать Отака снова подошёл к помидорному прилавку,

четыре упаковки с наклейками из пяти уже исчезли в корзинах покупателей. Осталась только одна — та, в которой был зелёный помидор.

— На эту придётся ещё цену скинуть, иначе не продать, — заметил у него из-за плеча неизвестно откуда взявшийся Кодзима.

Смутившись, Отака уже хотел было поспешно ретироваться, но сделать этого не смог и только мрачно усмехнулся в ответ. Он решил, что не стоит баловать Кодзиму, проявляя излишний интерес к его эксперименту.

— Вот, — заметил Кодзима, — не нравится им, что к такому красному, спелому помидору положили в пару зеленоватый. И что же? Конечно, пока тот зелёный дозреет по-настоящему, его и не продашь. Но тут ведь получается, что и спелый помидор у нас идёт по цене неспелого, то есть они как бы подравниваются, правильно?

— Ну вряд ли так можно сказать, — возразил Отака просто из чувства протеста. Немного подумав и рассудив логически, он добавил: — Многие покупатели всё-таки желают купить зрелый помидор, а не какой-то ещё...

— Ну ладно, — кивнул Кодзима, — допустим, спелый помидор можно съесть сегодня. А другой завтра. Вот и всё.

— Может, и так, — сказал Отака, отметив про себя, что логика здесь явно хромает. Уже хотя бы потому, что помидор дозреет до съедобного состояния дня через три-четыре, не меньше. Трудно было предположить, чтобы покупатели разбирали уценённые упаковки с намерением съесть один помидор сегодня, а другой через три или четыре дня.

Так и не выяснилось, обратил Кодзима внимание на неувязку или нет. Во всяком случае говорить на эту тему он больше не стал. Взяв новый ценник, он сделал ещё одну наклейку «Выгодная покупка» — на сей раз с уценкой в сорок иен — и прищёпнул её к единственной оставшейся упаковке. Затем ярлык «Выгодная покупка» с уценкой в двадцать иен был наклеен ещё на четыре упаковки.

Когда двадцать минут спустя Отака снова пошёл взглянуть на прилавок с помидорами, та злополучная упаковка с уценкой в сорок иен уже была продана, а из четырёх других осталась только одна.

Выходило, что за счёт небольшой уценки можно быстро сбыть товар, который обычным способом продать очень трудно.

Отака подивился магической силе наклейки «Выгодная покупка», но с Кодзимой делиться впечатлениями не стал и продолжал работать с безразличным выражением на лице.

Второе удивительное свойство экспериментальной наклейки Отака подметил ближе к концу дня. В тот вечер покупателей в магазине было довольно много, товары расходились бойко, в том числе как будто бы также помидоры и зелёный перец. То есть Отаку это устраивало: брали неплохо, хотя и не то чтобы на ура. Ничего необычного тут не было. Отака всегда проверял свой отдел перед тем, как вечерний поток покупателей устремлялся в магазин. На сей раз он обратил внимание на то, что прилавки с помидорами и перцами как-то по-особому празднично лучились. И помидоры, и перцы были выложены как на подбор — отличного качества. Просто загляденье, да и только. От них буквально исходило сияние.

«Что такое?» — удивился Отака, но тут же понял, в чём дело. Все овощи были один к одному, без малейшего изъяна. Все те, что оказались с дефектом, Кодзима предусмотрительно отобрал и продал ещё утром с наклейкой «Выгодная покупка».

Проработав столько лет в отделе овощей и фруктов, Отака лишь сегодня заметил, как эффектно выглядит прилавок с хорошо отсортированными товарами.

Ярлык «Выгодная покупка» в конечном счёте придаёт блеск всему отделу. Таково было второе магическое свойство этой наклейки.

«А ведь, может быть, это и впрямь большое открытие», — сказал про себя Отака, пристально вглядываясь в лицо Кодзимы, который додумался до такого диковинного эксперимента. Впервые в его сердце шевельнулось чувство, похожее на уважение.

Прошло уже более часа с той поры, как Отака, посадив Ёсико Мисаки в свою «тойоту-короллу», зарулил с ней в придорожный ресторан на выезде из Савабэ, который был уже фактически пригородом Токио. И Ёсико, сказавшая: «Ну, если только чуть-чуть», и сам Отака, притом что он был за рулём, — оба уже выпили пива и поели.

Потом выпили по чашке кофе. Для Отаки этот драгоценный час с лишним прошёл почти без толку, он злился на себя и был сильно раздражён.

Сначала они просто немного поболтали о том о сём. Отака упомянул о сегодняшнем эксперименте с ярлыком «Выгодная покупка», заметив, что иероглифы на этикетке были написаны очень красиво, и разговор незаметно перекинулся на Кодзиму. При этом Ёсико тут же оживилась, а глаза у неё так и загорелись, что повергло влюблённого Отаку в уныние.

— Я думаю, Кодзима в «Исизэй-стор» надолго не задержится, не такой он человек, — заметил он.

При этих словах Ёсико помрачнела:

— Почему? Я что-то не пойму, что вы имеете в виду. Объясните поподробнее.

— Ну тут же всё ясно, — продолжал Отака. — Ведь фирму «Исизэй-стор» создал наш управляющий Итимура. Он и сейчас главная опора компании. Среди наших сотрудников очень многие стоят за Итимуру горой. Если этот «элитный менеджер» Кодзима собирается всё подгрести под себя и стать главным управляющим, наши сотрудники молчать не будут.

Как-то незаметно он выболтал всё насчёт вчерашней вечеринки, на которую собрались сторонники Итимуры.

Ёсико слушала его, не проявляя никаких эмоций. Правда, ей стоило немалых усилий не обнаружить своих истинных чувств. В груди у неё всё кипело, но Отака этого не замечал.

Когда он закончил, Ёсико долго молчала. Посреди разгульного веселья придорожного ресторана за столиком, где эти двое сидели друг против друга, царил мрачная, гнетущая атмосфера.

— Я, кажется, что-то не то сказал. Не знаю уж, что именно, только вас, кажется, расстроил. Коли так, извините, — пробормотал Отака.

— Да нет, ничего, — ответила Ёсико и снова погрузилась в безмолвие.

Это не было демонстративное нарочитое молчание, которым хотят дать от ворот поворот. Просто Ёсико, должно быть, о чём-то глубоко задумалась и смотрела куда-то мимо Отаки, не замечая его.

Слушая откровения Отаки, Ёсико вспоминала случай с Сакико Нисидзё, которая ушла из фирмы года полтора тому назад. Сакико служила в общем административном секторе и вела какое-то направление, связанное с расчётом зарплаты персонала фирмы. Эта девятнадцатилетняя девушка к работе относилась серьёзно и добросовестно, но притом была красоткой и как будто бы питала слабость к сильному полу, отчего пользовалась большой популярностью у молодых сотрудников фирмы. Поклонников у неё нашлось предостаточно, а вот среди женщин подруг так и не образовалось, и она вечно ходила сама по себе. Ёсико узнавала в девушке себя — она сама была такой в ранней молодости. Сакико вызывала у неё симпатию.

И вот однажды вечером Сасима, который сейчас работает начальником мясного отдела, изнасиловал Сакико у себя в машине. Конечно, Сакико сама проявила неосторожность. Она позволила Сасиме заманить себя на свидание, где он напоил её виски, и потом ещё села к нему в машину. Ну а там уж всё пошло, как и следовало ожидать. Сасима тоже порядком выпил. То ли спиртное его так завело, то ли он всё спланировал с самого начала, но только он отвёл машину на просёлочную дорогу к северу от Савабэ и там добился своего.

Сакико была ещё девушкой. Сасима довёз её обратно до общежития и там высадил. На этом основании он потом, когда дело открылось, утверждал, что всё было по обоюдному согласию. Часа в два ночи Сакико пришла на квартиру к Ёсико.

Она окончила среднюю школу повышенной ступени в районе Тохоку, далеко на северо-востоке, и приехала в город в поисках работы. В ту ночь ей оставалось только рыдать на груди у Ёсико, которая до сих пор не могла забыть бледное, растерянное лицо Сакико, испытавшей ужасное потрясение. Проблема была в том, как найти выход из создавшейся ситуации. На следующее утро Ёсико оставила Сакико спать дома, а сама отправилась к исполнительному директору фирмы Исихари и всё ему рассказала. Она рассудила так, что, чем бегать по промежуточным инстанциям, лучше обратиться напрямую к руководству.

Неприятно поражённый Исихари вызвал управляющего Итимуру. Тот отвечал в компании за производственные отношения и к тому же был прямым начальником Сасимы. Да и вообще в компании было принято по всем сложным проблемам советоваться с Итимурой.

Что там предпринимали дальше, чтобы уладить возникшую проблему, для Ёсико осталось неизвестно. Известно было лишь, что Сакико вызвали к Итимуре и тот попросил её особо не распространяться о происшествии, добавив, что она же сама со стыда сгорит, если все узнают. Он сразу объявил, будто нельзя трактовать данный случай как банальное изнасилование. Уже то, что девушка согласилась остаться наедине с молодым мужчиной в его машине, говорит о том, что здесь имело место обоюдное согласие. Сасиме, конечно, надо будет строго поставить это на вид. Впрочем, если Сакико того хочет, можно, наверное, заставить его жениться. Мужчина, конечно, должен нести ответственность...

— Ни за что! — бросила в ответ Сакико.

— Ну если так, то ничего не поделаешь. — С этими словами Итимура достал из внутреннего кармана пиджака белый конверт и положил перед девушкой. — Возьмите-ка вот это и отправляйтесь на недельку куда-нибудь в путешествие.

Сакико сразу поняла, что это деньги. Какое-то смутное чувство горечи и досады вскипело у неё в груди. «Хотят откупиться!» — подумала она и отодвинула конверт, не открыв.

Через неделю Сакико уволилась из «Исизэй-стор»...

Услышав от Сакико, как всё произошло, Ёсико решила: Сасима непременно должен быть наказан. Хотя эту историю и не стоило предавать гласности, она считала, что какие-то меры в отношении виновника должны быть приняты.

Через некоторое время исполнительный директор Исихари вызвал Ёсико к себе в кабинет и сказал:

— Итимура всё уладил с Сакико Нисидзё, так что больше за неё можно не волноваться. Она сама как будто бы всё поняла. Но, конечно, она пережила большое потрясение и, видимо, считала невозможным оставаться дольше в нашей фирме. Вот и решила уйти.

— А что теперь будет с Сасимой? — поинтересовалась Ёсико.

— Ну, Итимура сделал ему строгий выговор. Сам виновник происшествия вроде бы

всё осознал. Может быть, ему это пойдёт на пользу: глядишь, и лучше станет, исправится. Как говорится, не было бы счастья, да несчастье помогло.

Ёсико оптимистические прогнозы шефа вовсе не убедили. Какое уж там «несчастье помогло»?! А что будет с несчастной молодой женщиной, которой нанесена такая травма? След этого ужасного унижения останется в её душе на всю жизнь. Несчастье ведь постигло Сакико, а не её обидчика. Разве не Сасима во всём виноват?!

Однако спорить с шефом Ёсико не собиралась. И так, всё свелось к вопросу, было ли обоюдное согласие сторон или нет. Но обсуждение этого вопроса в конечном счёте только увеличивало моральные страдания Сакико, даже если она сама это и не вполне понимала.

Всего лишь через полтора месяца после этого инцидента Сасима получил повышение: его назначили заведующим мясным отделом в новый громадный супермаркет Центральный, от работы которого зависела судьба всей фирмы «Исиэй-стор».

Когда Ёсико узнала из рассказа Отаки о том, что Сасима не только присутствовал на сходке, но и был инициатором создания общества в защиту управляющего Итимуры, ей сразу же вспомнился тот злополучный инцидент с Сакико Нисидзё. Она кожей чувствовала, что здесь дело нечисто, что речь идёт о какой-то сделке в липком мире сомнительных махинаций.

— Ладно, пойдём, пожалуй, — сказал Отака, вставая, — я вас совсем заговорил. Все эти пустячные дела женщинам вовсе не интересны...

По пути к машине Отака снова впал в лирическое настроение. Он надеялся, что возникший холодок вскоре улетучится, настроение у Ёсико улучшится и он наконец сможет объясниться.

— Ну так что же вы? — первой начала Ёсико. — Вы, кажется, хотели мне что-то сказать? Наверное, не о работе, да? Ну вот, я слушаю.

— Да, — кивнул Отака, не зная, с чего начать. — Что, прямо сейчас?

Он чувствовал, что время выбрано неудачно, и не мог найти нужных слов. Может быть, всему виной было похмелье.

Ох уж этот Сасима, чтоб его!.. И этот Кодзима тоже!

Сколько раз Отака проговаривал про себя заветные слова, лелеял их в сердце... Надо было в машине взять её за руку... Надо было остановить машину на этой романтической ночной дороге, посмотреть прямо в огромные нежные глаза Ёсико и прошептать: «Я тебя люблю!» А потом, воспользовавшись тем, что Ёсико, выслушав неожиданное признание, будет утомлена от поездки, расслаблена и очарована этой ночной прогулкой, надо было улучшить момент и запечатлеть на её устах страстный поцелуй...

«Ну что тут рассусоливать! — рассуждал Отака. — Ведь оба не дети уже — хватит сюсюкать. Надо вести себя по-деловому».

— Ёсико, пожалуйста, будьте моей женой! — выпалил он.

Глаза у Ёсико округлились. То есть они действительно вдруг широко открылись и стали похожи на два больших круга.

— Ёсико, я уже давно вас люблю. Я всё сделаю, чтобы вы были счастливы. Пожалуйста, выходите за меня замуж.

— Вы... так неожиданно... — задумчиво протянула Ёсико.

Слова Отаки были полны нежности, и на мгновение в её сердце шевельнулось

чувство, похожее на благодарность за это искреннее признание. Но вот так, с бухты-барухты... Это скорее походило на шутку.

— Я серьёзно! Ничего, что вы старше меня. И то, что с ребёнком, тоже ничего. Я ведь не так просто... Даже если потом и передумаете, ничего... — продолжал тем временем Отака, уже понимая в душе, что все его усилия напрасны.

Признание, которое он неделями обдумывал и старательно разучивал у себя дома, сейчас звучало слабо и неубедительно. Бывало, он прикидывал: «Если она не согласится сразу, возразит, я скажу то-то и то-то».

Однако сейчас Ёсико хранила молчание, и ему было досадно.

— Я на всё согласен — только бы вы были всю жизнь со мной. Больше мне ничего не надо.

— Спасибо, право же, я очень тронута, — наконец произнесла Ёсико. — Но давайте больше об этом говорить не будем, хорошо?

— Значит, отказ?..

— Прошу вас, давайте больше не будем об этом.

Отака окаменел, сжав зубы. Итак, его любовь оказалась пустой мечтой. Он чувствовал себя актёром, скверно разыгравшим на сцене мелодраму с патетическим монологом, который был плохо выучен.

— Всё ясно. Прощения просим, — сказал он.

— Извините меня, — промолвила Ёсико.

Больше сказать ей было нечего. Да и незачем, как она полагала.

Некоторое время они сидели молча. Отака жал на акселератор, и машина, стремительно набирая скорость, неслась по шоссе. Ощущение было такое, будто не водитель давит на педаль, а сама машина разгоняется без оглядки.

Ёсико уже хотела сказать, что ей страшно, но сдержалась. Ей было жалко Отаку. Но тут мысли её перенеслись на другой предмет.

— Знаете, что касается этого общества в защиту управляющего Итимуры... Мне кажется, не слишком это хорошая компания. К тому же Кодзима не такой уж дурной человек.

Отака промолчал. Вцепившись в руль, он не отрывал глаз от дороги и в профиль выглядел так мрачно, будто на него зараз обрушились все несчастья мира.

Ёсико корила себя за то, что ляпнула, не подумав. После того как ей признались в любви, надо было бережнее отнестись к чувствам мужчины.

— Простите меня! Я не хотела! Я очень-очень ценю ваше отношение ко мне!

— Да нет, это мне надо просить прощения. Серьёзно. Спасибо за сегодняшнее свидание.

С этими словами Отака снова выжал акселератор, и машина рванулась в ночь.

— Хватит, шеф! Давайте остановимся. Жарко — дышать нечем! — задыхаясь, вымолвил Котаро Кода.

Пот так и струился по его большому налитому телу, пропитывая насквозь синюю рубашку с короткими рукавами. Слышал ли начальник сектора развития Дзюнья Кито обращённый к нему призыв или нет, но он продолжал быстро шагать по тропинке в смешанном лесу.

— Идём, идём, а вокруг всё тот же лес. Сколько же можно! Да в таких местах люди не живут. Я не понимаю, шеф, куда вы вообще идёте и зачем.

— Что ты там всё бурчишь?!

Голос Кито звучал неровно от сбившегося дыхания, но в нём слышалась оптимистическая, даже по-настоящему радостная нота.

— Так ведь, шеф, если мы на эту гору и взлезем, там дальше, куда ни кинь, всё равно ничего, кроме леса, нет. А что, если тут вообще до нас не ступала нога человека?

— Какая чушь! Где это ты видел в нашей маленькой Японии такие места, где бы не ступала нога человека?! Такого быть не может. Может быть только потенциальный рынок!

— Ох, мне не хватает вашего романтического подхода, — проворчал Кода. — Я ведь во время войны родился.

— Кончай, тебе говорят! Ты только и знаешь, что других ругать. Молчи и следуй за мной. Понял? Полевые исследования необходимы как подготовка к открытию нового магазина сети, а начинаются они всегда с долгих обходов и последовательного изучения территории. Дело в том, что, несмотря на прогресс моторизации в стране, большинство покупателей всё равно пока передвигаются пешком. Так что ничего не поделаешь — пока место не выбрано, приходится ходить и ходить. Причём недостаточно просто ходить — надо ходить и думать. Да, вот идти и прикидывать, например, где местные жители каждый день будут покупать приправу к рису.

Излагая свою теорию, Кито приостановился и с треском отломил ветку с дерева у дороги.

— Я тоже с самого начала думаю над тем, куда здешние жители будут по утрам отправляться за приправами к рису, — заметил Кода. — Само собой, в конце концов меня должно было осенить.

— Что-нибудь из ряда вон выходящее?

— Да не то чтобы... Просто я серьёзно задумался и понял, что идти им будет больше некуда, кроме как к тому месту, которое мы недавно миновали, где стоит часовенка Лиса, бога Инари. Вот туда нам и надо. Небось сейчас по вечерам там тоже обитатели здешних мест собираются со всех окрестностей полизать маслица для светильников. И пока они своё маслице лижут, шеи у них всё вытягиваются и вытягиваются...

— Это ты путаешь лис-оборотней с длинношеими страшилищами.

— Да всё одно... Но вы только представьте, шеф: откроется тут наш магазин и будут в него красавицы шастать одна за другой. А директор голову ломает, откуда это столько красоток берётся в здешней глуши. Тут прибегает к нему заведующий бакалейным отделом и говорит: «Не знаю уж почему так, господин директор, но только у нас одно соевое масло хорошо продаётся».

— Ну что ты несёшь?!

— А потом, значит, вечером, после закрытия, проверяем кассы — и тут шум-тарарам! Что в кассах, что в сейфе вместо денег листья насыпаны ворохами. Ну, скандал, конечно. Заместитель директора рвёт и мечет. Вечером вроде бы сам поймал несуну и в полицию его сдал, а тут по всем статьям его одурачили, в выгребной яме искупали, конским пойлом напоили и несолоно хлебавши спать отправили.

— Хватит уж дурака валять!

— Ну, директор, конечно, в шоке. Звонит в администрацию компании, докладывает: «Ужас, что делается! Все покупатели торговой точки Симо-Синдэн оказались лисами. Торговать тут дальше никак невозможно!» Управляющий Итимура ему на это отвечает: «Вас понял. Выезжаю с инспекцией» — и срочно мчится сюда. А директор его встречает и говорит: «Знаете, тут не только лисы, ещё и барсук заходил».

— Не болтай ерунды. Услышит господин Итимура — он тебе задаст!

Поднявшись по пологому склону, они оказались в горной седловине, откуда открывался вид на противоположный склон, уходивший вниз, в долину.

— Смотри-ка, Кода!

Там, куда торжествующе указывал Кито, за бамбуковой рощей на склоне виднелась деревушка дворов в тридцать-сорок. Жаркое летнее солнце заливало крыши сиянием.

— Ну-ну, это по крайней мере похоже на человеческое жильё. Только будут ли крестьяне отсюда ходить за покупками к тому месту, что вы выбрали?

— Будут, ещё как будут!

— Почему же?

— Ты сам рассуди. Здешним жителям больше и идти-то, наверное, некуда. А коли так, то уж как-нибудь пройдут они до магазина и два километра, и три. Тем более что у некоторых есть велосипеды и машины.

— Ясно. Тогда пойдём обратно. Если вы скажете, что надо идти дальше по такой жаре, то, хоть вы и мой шеф, я подчиняться отказываюсь.

— Ладно, поворачиваем, — согласился Кито, утирая пот.

— Только знаете, шеф, если даже эта деревня войдёт в сферу наших торговых операций, мне кажется, никакой прибыли мы в этой глуши не получим.

— А я полагаю, всё как раз наоборот. Здесь можно очень даже прибыльно торговать.

— Вы так думаете? Собираетесь перекупить здешний супермаркет, который еле-еле сводит концы с концами и вот-вот разорится? Я тут оснований для оптимизма не вижу.

— Да не такие уж плохие показатели у здешнего супермаркета.

Это заключение Кито вынес из знакомства с материалами, которые поступили недавно в «Исиэй-стор».

Владельцем местного магазина был некий Огава. Раньше он держал здесь лавку сушёных продуктов и концентратов, а лет пять назад надумал расшириться и превратил свой магазин в супермаркет. Магазин имел успех, и дела владельца пошли в гору. Через три года он открыл ещё один магазин, потом в прошлом году

ещё один и теперь был хозяином трёх торговых точек.

Однако Огава был человек нестойкий и подверженный соблазнам. Полученные деньги впрок ему не пошли. После открытия второго магазина он стал напропалую кутить и развлекаться с женщинами, завёл себе постоянную содержанку. Сам Огава похвалялся перед приятелями, что заимел одновременно второй магазин и теньвую жёнушку номер два.

Эта содержанка обладала редкой для женщины страстью: она обожала азартные игры. Все деньги, вырученные от второго магазина, уходили у Огавы на его содержанку, словно вода в песок пустыни. Постепенно дела его стали идти всё хуже и хуже.

При строительстве третьего магазина он вынужден был часть денег одолжить у знакомого ростовщика, который оказался связан с якудза.

В конце концов Огаве осталось одно: продать только что построенный третий магазин, чтобы добыть денег на текущие расходы. Говорят, он пришёл с предложением к Эйтаро Исикари, президенту фирмы «Исиэй». У них завязались кое-какие контакты ещё с тех пор, когда Огава был владельцем лавки сушёных продуктов, а Исикари — владельцем базы продтоваров.

«Место, правда, находится в стороне от нашей сферы торговли (под сферой торговли подразумевался не конкретный микрорайон вокруг одного магазина, где живут покупатели, а весь ареал приложения потенциальных торговых интересов), но магазин обещает быть прибыльным. Пожалуй, стоит подумать», — заключил Эйтаро Исикари, рассказывая младшему брату Сэйдзиро о своей встрече с Огавой.

Когда Кито закончил, Кодэ всё равно не был ни в чём убеждён.

В такой глуши, да чтобы в супермаркет ежедневно приходили необходимые для нормальной торговли две тысячи покупателей?! Едва ли. Да к тому же и сумма выручки с одного покупателя в таком месте должна быть весьма низкой. Ведь в здешних краях уровень доходов на душу населения процентов на двадцать ниже, чем в Савабэ, где расположен центральный магазин их фирмы.

— Вообще-то наш управляющий Итимура такого же мнения, как и ты, — сказал Кито. — Он говорит, у нашего босса, президента Исикари, складывается дурная привычка браться за авантурные проекты. Так что долг начальника сектора развития как раз и состоит в том, чтобы действие дурной привычки нейтрализовать.

— Да уж, наш управляющий — хитрый барсук. Ясное дело, что он так говорит. Уж он-то знает, что толкуют о нашем боссе сотрудники.

— И что же?

— «У нашего босса три порока, — напевно продекламировал Кодэ. — Первый: очень уж жаден. Второй: сотрудникам своим не доверяет. Третий: ценит только свои связи».

— Ну ты и сказанул!

— А вы что же, шеф, никогда этого не слышали? Хотите, я вам теперь назову «три порока» исполнительного директора Исикари?

Кито промолчал. Ему, конечно, хотелось услышать и это, но участвовать в перемывании костей начальству, как это обычно делают клерки, претило его принципам.

— Значит, у исполнительного директора такие три порока, — продолжал Кодэ. — Первый: даже самое пустячное дело никогда не может решить сам. Второй: не признаёт, что лучше иметь десять тысяч иен сегодня, чем миллион завтра. Третий:

долго сидит в сортире.

— Чушь болтаешь, право! Ну что ты ещё несёшь насчёт сортира?!

— Так ведь это же тоже признак нерешительного характера!

Кито едва сдержался, чтобы не расхохотаться. Что ж, снизу оно всегда виднее. Подчинённые никогда не пропустят у начальства ни единого неверного слова или какого-нибудь необычного выражения лица. Это инстинкт людей, не имеющих реальной власти. Что в огромной торговой корпорации, где раньше работал Кито, что в сравнительно небольшой фирме «Исизей-стор» — в этом аспекте устремления служащих практически нисколько не различались. Только в «Исизей-стор» — может быть, потому, что служащие были в основном помоложе, а структура фирмы попроще, — в таком восприятии начальства не было никакой изощрённости. Никакого тебе эзопова языка, деликатного обращения. Лепят напрямую всё, что думают, и дело с концом.

«Слишком уж беззастенчиво...» — подумал Кито. В действительности, когда появляется настоящий лидер и ведёт коллектив в нужном направлении, он завоёвывает огромное влияние. Однако сейчас в «Исизей-стор» настоящего лидера просто нет. Многие надеются, что такую роль может сыграть управляющий Итимура, да и сам он как будто бы всячески старается это доказать, но кое-чего в нём недостаёт. Может быть, оттого, что качества прирождённого коммерсанта противоречат тем качествам, которые ожидаются от сильного и решительного лидера. Но тут уж и сам Кито не мог сказать, какие именно качества требуются от лидера в их бизнесе. Бывало, в сходной ситуации в других структурах супермаркетов появлялся сильный лидер — и благодаря ему фирма в кратчайший срок добивалась невиданных успехов. Всем известен пример Ооты, президента компании «Дайко-стор», которая сегодня в мире коммерции значится под номером один. Уроженец Осаки, он благодаря своей неисчерпаемой энергии, упорству и верности принципам в последнее время успешно завоёвывает столичный рынок. Славное имя снискал себе и Хирамацу, президент компании «Тото-стор», прозванный Токийским гигантом, который последовательно проводит тактику «внешне мягок и податлив — внутри твёрд и непоколебим». Должно быть, и сейчас, в это самое время, по всей стране в мире коммерческого бизнеса разворачиваются захватывающие драмы.

Что же будет дальше с «Исизей-стор»? Пока что прибыль идёт, количество магазинов фирмы множится. Благодаря успехам Центрального у всех в компании настроение было оптимистическое, но, на взгляд Кито, всех опьянила лишь видимость процветания, а на самом деле радоваться нечему.

Почему? Объяснить всё до конца он не мог. Но, в частности, явно недостаёт последовательного единоличного лидерства. Оттого в атмосфере, сложившейся в компании, нет необходимого напряжения.

И ещё кое-что поважнее. Если взглянуть на все филиалы «Исизей-стор» с позиции потребителя, среднего покупателя, то, как ни крути, особо хорошими магазинами их не назовёшь. Захочется самому выпить-закусить за ужином, а выбора-то никакого в магазине нет. Только и остаётся, что купить какие-то остатки вяленой рыбы, вымоченные в сладеньком саке, или какие-нибудь травки завалящие. Невелика радость! Вроде бы в своём же магазине покупаешь — так надо бы уж всё съесть, но иногда просто сил нет, и приходится говорить жене, чтобы выкинула то, что осталось.

Если дать слово жене, она ещё и не такого наговорит:

«Почему в «Исизей-стор» огурцы такие вялые? Вон в лавке у зеленщика они все свеженькие, как на подбор.

В мясных упаковках снизу подложено мясо с душком — совсем не то, что наверху.

В отделе одежды все вещи безвкусные, несуразные, ничего приличного никогда не

найдёшь. Купила однажды там юбку — от самого пояса полезли какие-то колючки из материала. Так и не смогла ни разу надеть.

Те вещи, что продают со скидкой, хороши только до первой стирки.

Продавщицы на кассе неприветливы. Бывает, что и считают неправильно.

Нет уж, спасибо! Супермаркеты тоже разные бывают!

Да может ли по-настоящему развиваться компания, которой надо по всем этим пунктам оправдываться перед женой?.. И таким ли, в самом деле, должен быть настоящий супермаркет?

— Глядите, шеф, это же, кажется, наш старший менеджер Кодзима и с ним Такэ! — прервал его размышления заплотный крик Коды.

Кито и Кода уже были метрах в тридцати от действующего супермаркета Огавы в Симо-Синдэне. Чуть поодаль, за магазином, на дороге стояли Кодзима и Такэ. Кито и Кода направились к ним.

— Привет! — кивнул Кодзима, заведя вновь пришедших, — А вы, друзья, изрядно взмокли. Видно, нелегко приходится сектору развития.

— Да уж, — подхватил игривый тон Кито. — Вот провели маркетинг — вроде похоже на дело. Я уже хотел было вынести вопрос на заседание правления, да управляющий Итимура проект зарубил. Ну я и решил для очистки совести ещё разок сюда наведаться, всё проверить на месте.

— Ну-ну, молодцом! Стараетесь! А сейчас, после повторного осмотра, какое впечатление?

— Я-то по-прежнему считаю, что здесь можно развернуться, а вот Кода, как и Итимура, убеждён, что дело безнадежное. Честно говоря, я и сам уже начал колебаться, потерял уверенность. А вы, господин Кодзима, что думаете?

— Пока ещё не знаю, — улыбнулся Кодзима своей обаятельной улыбкой, от которой посреди палящей жары, казалось, повеяло прохладой. — Я ведь пришёл в фирму из банка: разом перенёсся в совершенно иной мир. Здесь для меня масса интересного, но и непонятного тоже много, так что трудненько приходится. Вы уж подсказывайте, пожалуйста, обучайте меня.

— Ну уж обучать...

— Ладно, я подскажу, — встрял в их беседу Кода. — Я вот что хочу подсказать, господин Кодзима: очень вас прошу, угостите чем-нибудь холодненьким.

— Ну что ты лезешь с пустяками! Ни стыда ни совести! — осадил его Кито, но Кода сделал вид, что ничего не слышит.

— Ха-ха-ха-ха! — весело рассмеялся во весь голос Кодзима. — Что ж, давайте попьём чего-нибудь со льдом.

Все вместе они отправились в обшарпанную чайную рядом с супермаркетом.

Норио Такэ с видом прилежного студента, внимающего лекции, молча прислушивался к беседе, которую негромко вели между собой остальные участники компании, усевшись в отгороженном углу старенькой чайной. Говорили тихо, потому что отсюда было рукой подать до того самого магазина, который предстояло в скором времени перекупить. Но, возможно, в таких предосторожностях и не было смысла, поскольку, кроме забившейся в дальний угол хозяйки заведения лет пятидесяти на вид, с вытянутым осунувшимся лицом, которая принесла им мутноватый кофе со льдом, в чайной, явно не пользовавшейся популярностью, не было больше ни души.

— Вроде бы речь шла о том, чтобы купить весь магазин со зданием вместе. Хорошо бы, чтобы из нашего сектора строительства кто-нибудь вместе с нами приехал посмотреть...

Кодзима с утра заходил в строительный сектор и разговаривал об этом деле. Заведующий выделил ему в помощь Такэ, но от последнего как от специалиста по строительству не было никакого проку.

— Его только месяц назад перевели к нам из мясного отдела Центрального, и он в строительных вопросах ничего не смыслит, но сегодня у нас все ветераны заняты, так что уж не обессудьте, возьмите с собой Такэ. Водитель знает, куда ехать.

— Извините, что я так неожиданно с моей просьбой, — согласился Кодзима, взглянув на Такэ. — Так вот о каком Такэ разговор!.. Ну как же! Я от вас многому научился там, в Центральном. Наверняка и сейчас польза будет — главное ведь, чтобы человек разбирался в производственных вопросах в целом.

Такэ молча склонил голову в лёгком поклоне.

— Хотя, надо сказать, такой перевод — из мясного отдела в отдел развития — как-то уж чересчур... Вы что, сами этого хотели?

— Да нет, меня оттуда уволили. Выгнали, попросту говоря.

Такэ хотел отшутиться, но голос его невольно сорвался, а в словах прозвучали неподдельные боль и обида.

Почувствовав, что Такэ задело за живое, Кодзима переменял тему:

— Если у вас есть чертежи и планы по магазину в Симо-Синдэне, прихватите с собой.

— Хорошо.

— Выезжаем в десять.

От Савабэ до Симо-Синдэна было часа полтора езды. Они перевалили через гору и въехали на территорию соседней префектуры. Что и говорить, намеченная торговая точка явно лежала далеко от нынешней области коммерческих интересов фирмы «Исиэй-стор».

Сидя в машине, Кодзима со всех сторон обдумывал это обстоятельство. Учитывая, что Такэ имел богатый опыт работы в мясном отделе, он задал каверзный вопрос: как конкретно может отразиться на торговле мясом тот факт, что магазин будет находиться в полутора часах езды от центральной базы?

Такэ частично знал ответ, частично не знал. Он постарался по крайней мере исчерпывающе пояснить то, что было ему известно. Он с интересом отметил про себя, что Кодзима старается подойти к проблеме с разных сторон, ставя всё новые и новые вопросы. При этом своё мнение он почти не высказывал. Если пояснения Такэ его не убеждали, он заходил с другой стороны и спрашивал ещё что-то.

Выслушав ответ, С довольным видом громко мурлыкал: «Ну-ну!» — или задумчиво полuşёпотом ронял: «Ага!»

Они припарковались в полукилометре от намеченной цели и после ланча отправились бродить по окрестностям. Когда уже собрались было зайти в магазин, на дороге как раз показались Кито и Коды.

В чайной Кодзима тоже в основном выступал в роли слушателя.

Сначала он осведомился у Кито, почему тот считает выбранное для их филиала место подходящим. Потом выслушал возражения Коды, причём по ходу дела уточнял, в чём его мнение совпадает с точкой зрения управляющего Итимуры, а в чём расходится.

Своё мнение Кодзима высказывал, когда Коды умолкал.

— В общем, господин Кодзима, что уж тут говорить, дело это вроде бы уже решённое. Однако же если управляющий Итимура будет против, то в конце концов всё расстроится. На заседании правления фирмы он всегда своё мнение протолкнёт, но вся закавыка в том, как тонко он это делает.

— Ну и как же он это обставляет?

— Например, сам господин Итимура встанет и перечислит плюсы этого объекта, который мы наметили. Тут кто-нибудь ещё из правления, с кем он заранее договорился, начнёт ему возражать и будет этот объект критиковать. Итимура станет с ним соглашаться: это-де не так и то не так... В конце концов он как бы примет критику, и все придут к отрицательному заключению. А на самом деле всё правление просто примет точку зрения Итимуры, которой тот с самого начала придерживался.

— Неужели такой спектакль разыгрывается?

— Вот именно. Не просто спектакль, а фарс в барсучьем театре.

— Коды, — вмешался в разговор Кито, который с недовольным видом слушал речи своего подчинённого, — ну что ты выдумываешь всякие гадости о начальстве?!

— Ничего я не выдумываю. Мне сам тот член правления в хорошем подпитии всё и рассказал.

Кито, соорудив кислую мину, промолчал.

— Ясно, — сказал Кодзима. — Такое бывает во всех компаниях, какую ни возьми. Однако же правлению «Исизэй-стор» туго приходится. Может быть, для какого-то крупного концерна со старичками в совете директоров, ведущими дела по старинке, со всей этой бюрократической волокитой, оно было бы и ничего, но для молодого растущего предприятия такой подход никуда не годится. К тому же, — задумчиво добавил он, проговаривая все слова в предложении отдельно, с паузами, — здесь ещё есть кое-что, чего я, может быть, недопонимаю, но только сдаётся мне, что при определении расположения нового объекта решение не должно приниматься волюнтаристски, на основании субъективных соображений. То есть, если собрать и обработать достаточное количество нужной информации, объективный вывод придёт сам собой.

— Это, безусловно, так, — радостно согласился Кито.

— Господин Кито, — попросил Кодзима, — не одолжите ли мне на время Коду? Хочу попробовать собрать искомые данные...

— Пожалуйста. У нас, кстати, уже много данных собрано, — ответил начальник отдела развития, демонстрируя всем своим видом чувство ущемлённого достоинства.

— Ну, разумеется, мы их используем. Может быть, только их и будет достаточно, — спохватился Кодзима.

Кито вздохнул с облегчением:

— А теперь пошли в магазин! Владелец, господин Огава, обещал нам всё показать. Только давайте все сделаем вид, что пришли просто перенимать опыт у коллег.

— Ну и бардак! — прошептал Кито, выразив этим словом единодушное мнение всех своих сослуживцев.

— Да уж, надо будет сильно постараться, чтобы сделать вид, будто мы пришли у них учиться и перенимать опыт, — подхватил Кода.

— Ш-ш, не так громко! — осадил его Кито.

В магазине продавалась всякая всячина, причём всё было навалено как попало. В тусклом свете свисавших с потолка лампочек на грязном полу, усыпанном ошмётками продуктов, вырисовывались покрытые пылью гондолы, а на них такие же пыльные товары, расфасованные кое-как и накиданные в таком беспорядке, будто их здесь когда-то свалили и забыли о них навсегда. В проходах валялись под ногами пустые коробки. Длинноволосые продавцы работали в зале, громко переключаясь и, вероятно, ведя беседу на какую-то дурацкую тему.

Хотя было только три часа дня, скоропортящихся свежих продуктов ни на прилавках, ни в складских помещениях уже почти не осталось, видимо во избежание убытков в случае, если свежие продукты останутся нераспроданными и испортятся. Остались только почерневшие куски мяса и отвратительная, явно не первой свежести рыба.

Рыбный отдел был не на самообслуживании. Над прилавком витал зловонный дух засорённой канализации.

— Как посмотришь на это, так будущее нашей фирмы сразу предстаёт в розовом свете! — заметил Кода.

— Слышно же! — снова прошепел Кито.

Разбитной директор лет под пятьдесят, которому, судя по всему, на магазин было наплевать, провёл их в разделочный зал за перегородкой.

— Рабочее помещение у вас, кажется, просторное. Какая площадь? — обратился к нему Кодзима.

— Понятия не имею, — отвечал директор. — Когда строили, пригласили в проектировщики консультанта-специалиста. Он всё и обсчитал. Пожалуй, даже слишком просторное. Не знаем, на что нам столько. Вот посмотрите, этот проектировщик так спланировал, что на всём пути из разделочного зала в торговый нет ни одного порога, но и никаких там рельсов тоже нет. Наш замечательный проектировщик говорил, что скоро главной проблемой для супермаркетов станет проблема расходов на содержание штата. А решать её надо за счёт сокращения кадров. Для этого, видите ли, прежде всего отгрузку товаров из разделочного зала, которую сейчас производят вручную, надо будет проводить с помощью колёсных тележек. Значит, надо, чтобы тележка могла проехать в любую точку торгового зала. Ха!

Почему-то эти иронические замечания показались Такэ достойными внимания. То, что директор представлял как пример дурацкого сумасбродства, в действительности было весьма любопытной идеей. Безусловно, в том, чтобы все товары отгружать и развозить на тележках, есть большой смысл. В «Исизей-стор», например, среди молодых работников бакалейного отдела сейчас у многих проблемы со здоровьем: травматический радикулит от погрузки тяжестей. А с тележками проблему, наверное, можно было бы решить.

Кодзиму тоже рассказ директора заинтересовал:

— И кто же такой этот ваш консультант-проектировщик? Откуда он?

— Это я могу выяснить. Такой странный магазин нам напроекгировал... Сплошная головная боль!

— Кстати, освещение тоже он проектировал?

— Да нет, из-за этого наш босс даже поссорился с проектировщиком. Он, понимаете ли, рекомендовал какое-то роскошное дорогущее оборудование. Ну, тут-то они с боссом и разошлись во мнениях. А магазин в то время, между прочим, уже строился. Ну, чтобы успеть с работами, перепланировали по-быстрому с дешёвыми лампами и всё освещение переделали.

— Вот оно что? Понятно...

Во время осмотра гостям из «Исиэй-стор» впервые удалось увидеть складские помещения для «освежения овощей и фруктов». Первым приметил их Кодзима.

— Да это тоже наш премудрый проектировщик по своему вкусу устроил, — пояснил директор, открывая дверь в холодильную камеру. — Хранилище для овощей. А места сколько! Татами десять в ней будет. Я ещё понимаю — для мяса или для рыбы, но чтобы для овощей такую здоровенную холодильную камеру!.. Не зря наш босс был просто взбешён.

— Да, действительно очень большой холодильник. Ну а как же этот ваш консультант предполагал его использовать?

— Он вообще-то много чего предлагал. Ага, вспомнил. Предлагал, например, здесь влажность повышать для овощей, одновременно их охлаждая. Овощам-де нужно создавать специальную температуру и влажность для хранения. Ну и всякое такое...

— И что будет, если повесить влажность, одновременно их охлаждая?

— Он говорил, что тогда овощи будут «освежаться» — ну, как бы воскреснут к новой жизни. Взять, к примеру, какой-нибудь шпинат или китайскую капусту. Как бы они при транспортировке с рынка ни слежались, ни примялись, а в этом холодильнике должны оправиться и снова приобрести товарный вид. Так он говорил.

— И что, в самом деле оживают здесь овощи?

— Да как сказать... — уклонился от ответа директор, продолжая бубнить себе под нос: — Что уж тут! Такая громадная камера всё равно никому не нужна. Если б только можно было от неё избавиться!

— А говорил он, какую температуру надо поддерживать в хранилище? Сколько градусов? А влажность должна быть сколько процентов?

Директор с удивлением воззрился на Кодзиму. С лица его долго не сходило выражение, которое нетрудно было истолковать: «И откуда такие берутся? Что им неймётся и зачем задают такие дурацкие вопросы?» Сам он, видимо, уже так давно утратил свойственную молодости восприимчивость к новому, что при всяком проявлении любопытства на него находила оторопь.

— Я, кстати, вспомнил, как его звали, проектировщика-то, — сказал он. — Фамилия его Иноуэ. А имя не помню. Вы уж сами где-нибудь уточните. Лучше вы прямо к нему обратитесь, он вам всё и объяснит. Он во всех этих температурах и прочих делах здорово разбирается. Только нам эта премудрость всё равно ни к чему.

— Спасибо. Значит, Иноуэ? Иноуэ, да? — повторил Кодзима несколько раз, словно вбивая в память это имя.

— А вот тут опорный столб немножко искривлён, — громко заявил Кода.

— Тише ты, дурень! — снова осадил его Кито.

Они уже распрощались с директором и вышли из рабочего помещения, но всё ещё стояли в торговом зале супермаркета Огавы в Симо-Синдэне.

Кодзиму сделанная Кодой ремарка заинтересовала. Он присмотрелся и тоже увидел, что железобетонная опорная колонна в центре зала слегка искривлена.

— Наверное, слишком тонкие колонны, не выдерживают. Для такого здания надо было им опоры кровли потолще делать. Опять небось захотели сэкономить — по дешёвке построили магазин, — резюмировал Кито.

Кодзима молча слушал его, тревожно оглядывая опорный столб диаметром сантиметров двенадцать-тринадцать.

Что будет, если эти столбы не выдержат? Могут ли они неожиданно подломиться и рухнуть? Нет, едва ли... Однако если изгиб будет увеличиваться, то по прошествии скольких-то дней, может быть, месяцев или даже лет этот столб, возможно, всё же поддастся — и кровля обрушится на зал.

— А как другие опоры? — настойчиво осведомился Кодзима, который хотел на всякий случай всё досконально проверить.

Кито и Кода ещё раз прошлись по всему магазину.

— В порядке. Все прямые. Может, этот не под тяжестью кровли прогнулся, а с самого начала был такой дефективный. А они не заметили и поставили его тут.

— Возможно. Только лучше на всякий случай проверить, — сказал Кодзима, жестом подзывая Такэ. — Наверное, при строительстве были допущены оплошности. Надо бы проверить, как велись работы.

— Хорошо, — кивнул Такэ.

Заседание правления компании «Исизэй-стор» обычно проходило по понедельникам в первую половину дня. В заседании принимали участие девять руководящих работников фирмы во главе с исполнительным директором Сэйдзиро Исикари. Владелец и президент компании Эйтаро Исикари появлялся на правлении не часто — раз в несколько месяцев.

— Всё управление фирмой я доверяю Сэйдзиро, — говаривал Эйтаро, но это был скорее предлог, чтобы увильнуть от работы, которая ему совершенно не нравилась.

Собственно, он же сам, Эйтаро Исикари, будучи владельцем оптового склада продтоваров, принял решение о разворачивании сети супермаркетов, и в том, что теперь ему не нравилось работать в сфере супермаркетов, крылось странное противоречие. Но поделаться тут ничего было нельзя — душа его не лежала к этому бизнесу. Ему не нравилось продавать редьку или какую-нибудь макрель. Когда принималось решение о строительстве супермаркетов, он предполагал, что в них будут торговать готовой продукцией, на полках выстроятся банки, а за свежими продуктами покупатели станут ходить к зеленщику и рыбнику. Тем не менее в конце концов он согласился ввести и отделы свежих скоропортящихся продуктов.

Не радовало его и то, что большинство покупателей — женщины. Ему казалось, что торговая точка, обслуживающая женщин, вообще какая-то второстепенная, захудалая...

Эйтаро был убеждён, что обладает всем необходимым для истинного коммерсанта: умением договариваться с людьми, способностью чувствовать конъюнктуру рынка, даром предвидения, — что и давало ему все преимущества в жизни. Для него постоянно кланяться в супермаркете каким-то бесчисленным малопочтенным бабам со словами «Добро пожаловать!» и сбывать бросовый товар по дешёвке было занятием нестоящим, как ни погляди.

К тому же эта паршивая работёнка неожиданно ещё оказалась и достаточно трудной. Собратья по цеху, которые сосватали ему этот бизнес, твердили, что держать супермаркет — дело лёгкое и доходное, а на самом деле всё оказалось как раз наоборот. Дело было нелёгкое и дохода приносило мало.

Вот потому-то Эйтаро, построив, согласно первоначальному плану, несколько магазинов, только и помышлял о том, как бы от этой работы устранился, для чего и принял к себе в фирму младшего брата Сэйдзиро, благо металлургическая акционерная компания, в которой он служил, к тому времени разорилась. В результате этого перемещения фирма «Исизэй-стор» вскоре и впрямь стала понемногу приносить доход.

В мелкие подробности Эйтаро не вникал, но ему было ясно, что Итимура, перешедший к ним несколько ранее из другой фирмы оптовых поставок продовольствия, сумел всё наладить и добиться реальных успехов. Эйтаро рассудил, что прибыль упускать нельзя. Посему он решил, что пока надо управление доверить Итимуре, над ним посадить исполнительным директором Сэйдзиро — и посмотреть, как всё пойдёт дальше. Слова Эйтаро о том, что управление фирмой он доверяет Сэйдзиро, на деле имели примерно такой смысл.

На заседаниях правления компании председательствовал обычно исполнительный директор Сэйдзиро Исикари, но говорил большей частью управляющий Итимура, и он же имел решающий голос в принятии решений, которые утверждались на правлении.

— А вам, господин директор, как вам то-то и то-то? — для порядка спрашивал, бывало, Итимура, на что Исикари только утвердительно кивал. Так обычно и проходили на заседаниях все решения.

В тот день, когда на заседание правления был вынесен вопрос «О приобретении супермаркета Огавы в Симо-Синдэне», предполагалось, что, сообразно с мнением управляющего Итимуры, будет вынесено отрицательное заключение, но тут Кодзима резко выступил со своими контраргументами. Все члены правления невольно затаили дыхание, понимая, что у них на глазах разыгрывается нешуточная схватка — событие редчайшее в истории фирмы.

— Я, конечно, не слишком разбираюсь в том, где следует размещать супермаркеты, и не могу говорить с полной уверенностью... — начал Кодзима.

С той поры, как он был принят менеджером в фирму несколько месяцев назад, Кодзима на заседаниях правления своё мнение почти никогда не высказывал, и теперь самоуничижительная манера речи молодого менеджера была с симпатией встречена всеми собравшимися.

— Если подытожить все споры, имевшие место до сего дня, то получается, что возражения против перекупки супермаркета в Симо-Синдэне основываются на двух факторах. Первый: слишком мал контингент потенциальных покупателей. Второй: средний доход на душу населения в том районе значительно меньше среднего дохода покупателей на той территории, где в настоящее время работает «Исиэй-стор». Следовательно, раз количество покупателей невелико и объём закупок на душу населения невысок, то и на прибыль от нашей торговли рассчитывать не приходится. Такой напрашивается вывод.

Кое-кто из присутствующих согласно кивнул.

— Честно говоря, при виде того места у меня поначалу тоже сложилось именно такое впечатление, и тогда я решил самолично проверить все данные по вышеуказанным двум пунктам. То есть попробовал приложить показатели уже функционирующих филиалов «Исиэй-стор» к новому месту с определёнными поправками. И представьте, результаты оказались противоположны моим ожиданиям. Вычисления на основе анализа деятельности магазинов нашей сети показали, что в Симо-Синдэне имеется вполне достаточное для нас число покупателей, способных приобретать товары на весьма значительные суммы.

На лицах присутствующих отразилось величайшее любопытство, смешанное с некоторой озадаченностью и недоумением в адрес управляющего Итимуры.

— Прежде всего, если говорить о числе покупателей, которое связано с плотностью населения данного района, то здесь, естественно, цифра будет варьироваться в зависимости от радиуса охвата нашей зоны коммерческой деятельности. По первоначальной оценке отдела развития, у нас торговая зона должна распространяться на площадь максимум три километра в диаметре, а может, и того меньше, но и в нашей сети есть несколько магазинов, которые уже превысили границы этой трёхкилометровой зоны.

Кодзима привёл названия магазинов, подробно объяснил, в каком направлении они расширяют свою торговую зону, и подчеркнул, что по вышеназванным причинам не будет ничего удивительного, если и магазин в Симо-Синдэне тоже впишется в означенную сектором развития трёхкилометровую зону.

Поначалу говоривший негромко, Кодзима теперь вещал в полный голос, излагая свои мысли внятно и доходчиво, иногда рисуя схемы на доске, так что его объяснения звучали очень убедительно.

— Теперь относительно объёма закупок потенциальных покупателей...

Кодзима попросил Коду, присутствовавшего на совещании вместе с начальником сектора развития Кито, прикрепить к доске график, который он принёс с собой.

— На графике вы видите уровень трат покупателей в магазинах нашей сети. Составляя этот график, я сделал неожиданное открытие. Фактор, который оказывает наибольшее влияние на уровень трат покупателей, непосредственно

связан с наличием или отсутствием конкурирующих магазинов, которыми покупатели могут пользоваться. Разумеется, чем меньше конкуренция, тем выше уровень трат покупателей. Затем надо учитывать величину парковки для автомобилей и далее формирование ассортимента товаров и ценообразование. Влияние же уровня дохода местного населения следует учитывать только после всех вышеперечисленных факторов.

Оратор обвёл глазами зал, словно ожидая отклика аудитории.

— Исходя из данного анализа, мы можем сделать вывод, что объём разовых индивидуальных покупательских трат в магазине Симо-Синдэне будет на уровне самого прибыльного из магазинов нашей сети, то есть порядка семисот иен. Если количество покупателей будет, как рассчитал наш сектор развития, две тысячи двести человек в день, то дневная выручка составит миллион пятьсот сорок тысяч иен. Значит, за год будет продано товаров приблизительно на пятьсот сорок миллионов иен. В таком случае, если затраты на содержание точки и управление ею просчитаны правильно, можно ожидать, что этот магазин сразу же начнёт приносить высокую прибыль.

Реакция слушателей была неоднозначна.

Начальник сектора свежих скоропортящихся продуктов Асаяма и начальник отдела кадров компании Кацумура были, казалось, полностью убеждены блестящим объяснением Кодзимы и теперь удовлетворённо кивали. Начальник сектора бакалейных товаров Одагири во время доклада Кодзимы явно испытывал смущение. На его красивом точёном лице застыло озадаченное выражение, и он несколько раз украдкой бросал взгляд на управляющего Итимуру. Всем в компании было известно, что Одагири верный прихвостень Итимуры. Столь же озадаченное выражение можно было увидеть на лице начальника планового сектора и ответственного за данный проект Ниикавы. Однако его озадаченность была вызвана совсем не тем, что у Одагири.

Ниикаве, как можно было догадаться по его роскошной седой шевелюре, уже стукнуло шестьдесят. Лет пять назад его пригласили на работу в «Исиэй-стор», где он отвечал за бухгалтерию и финансы, то есть ведал важнейшей сферой деятельности компании. Его активная жизнь в бизнесе фактически давно закончилась. Главное, что его теперь заботило, — не доставлять себе лишних хлопот и неприятностей. Ему не нужны были проблемы. Он не хотел разбираться в их причинах и масштабах: любые проблемы усложняли жизнь и потому были крайне нежелательны.

Поскольку речь Кодзимы возымела на слушателей столь противоречивое действие, когда он закончил, в зале на некоторое время воцарилась тишина.

— Что ж, в теории всё логично выстраивается, — первым отреагировал начальник сектора одежды Мацуо, находившийся в прямом подчинении у Итимуры, — высокий тощий мужчина с вытянутым лицом, никогда не расстававшийся с лекарствами для желудка.

Он был родом из Осаки и говорил с сильным кансайским акцентом. В студенческие годы Мацуо был заядлым бейсболистом, чем и сейчас очень гордился, а в спортивном мире действует золотое правило: на теории далеко не уедешь. Замечание насчёт теории стало его излюбленной фразой, которая, прозвучав в этом зале, несколько разрядила напряжённую атмосферу и вернула к привычным реалиям людей, застывших с каменными физиономиями.

Следующим взял слово начальник товарного сектора компании, координатор торговой сети, то есть прямой начальник всех директоров магазинов Конно. Во время доклада Кодзимы он сидел с таким выражением, будто радовался начавшейся смуте, что и нашло отражение в его высказывании:

— Что ж, по-моему, вполне оправданное суждение. Хотелось бы, чтобы все всерьёз

его рассмотрели...

В словах Конно слышалась неприкрытая ирония. Он был доволен тем, что теперь отрицательное заключение, о котором заранее договорились между собой управляющий Итимура и его камарилья, так просто не пройдет. То есть даже если они в конечном счёте и настоят на своём, по крайней мере можно будет потешить себя иронической ремаркой. Маленькие беспокойные глазки Конно отражали всё, что он думал в данный момент.

Ирония спровоцировала желаемый эффект. Прихвостень Итимуры Одагири и мечтающий прожить остаток лет без лишних проблем Ниикава скорчили недовольные мины.

— Н-да, вот ведь как получается... — смущённо пробормотал исполнительный директор Исикари, вложив в эти слова всё наболевшее на душе. — То, что мнения у нас разделились, это хорошо. Как известно, истина рождается в спорах и дискуссия — залог прогресса. Однако здесь мнения диаметрально противоположны, и обе концепции достаточно мотивированны, так что я, господа, право, затрудняюсь вынести окончательное суждение.

— И что же в таком случае будем делать? — снова подал голос Кодзима. — Что касается меня, то я предлагаю открыть широкую дискуссию по моему сообщению и выяснить, кто из присутствующих за, а кто против. Мне и самому будет полезно это знать. Частности: какую дистанцию должна охватывать торговая зона наших магазинов и какой уровень трат можно ожидать от среднестатистического покупателя — можно легко уточнить при наличии достоверных данных. Так что и тех, кто моё мнение поддерживает, и тех, кто выступает против, прошу опираться на конкретные данные.

— Ну, насчёт достоверности, — проворчал Мацуо, решительно настроенный против любых логических построений, — так ведь далеко не обо всём можно собрать достоверную информацию.

— Тем не менее в достоверности определённой части — большей части — наших данных сомневаться не приходится.

— Вы так полагаете? — проронил Мацуо и умолк, насупившись.

Его худощавое лицо при этом нервно дёрнулось вбок. Вероятно, Мацуо сообразил, насколько глупо с его стороны пререкаться с родственником владельцев фирмы и вероятным преемником нынешнего директора.

Кодзима понял, что должен испытывать сейчас Мацуо, и многие другие члены правления, видимо, тоже все прочувствовали. Атмосфера в зале вдруг переменилась: стала холодной, отчуждённой и гнетущей.

Ситуацию спас управляющий Итимура. Со своей открытой детской улыбкой, которую трудно было вообразить на этом огромном лице, он обвёл взглядом собравшихся и сказал:

— Господин Кодзима совершенно прав. Его доводы меня полностью убедили.

Все с удивлением взглянули на Итимуру.

— Лучший наш союзник — здравый смысл. На него и надо полагаться, — продолжал управляющий, — Мнение господина Кодзимы расходится с моим, но он подтвердил свою позицию теоретическими выкладками. Так что давайте будем вести дискуссию, исходя из того, что мы всё же покупаем этот супермаркет Огавы в Симо-Синдэне.

— Погодите, вы серьёзно? Вы всерьёз снимаете свои возражения? — удивился Исикари, всё ещё не в силах поверить, что управляющий Итимура мог вот так, в одночасье, изменить мнение по этому злободневному вопросу. Однако на лице его

было написано неприкрытое удовлетворение оттого, что разногласия мирно разрешились в связи с устранением одной из сторон от дискуссии.

— Вполне серьёзно, — подтвердил Итимура. — Вы так говорите, что господину Кодзима это может показаться обидным...

— Ну хорошо, в таком случае будем считать, что приобретение супермаркета в Симо-Синдэне — вопрос решённый, и будем двигаться дальше... — хотел было подвести итоги Исикари, но Кодзима прервал его на полуслове:

— Минутку! Не знаю даже, как бы это получше сформулировать... Тут дело не совсем закончено. Ведь для меня важно не просто провести свою точку зрения — я хотел бы, чтобы мы всесторонне обсудили эту проблему.

— Да чего уж там ещё! И так всё ясно! — вмешался «доживающий остаток дней» Ниикава.

И Одагири, и Мацуо, и примыкавший, как считалось, к оппозиционной Итимуре фракции Конно согласились с Ниикавой.

Кодзима не мог более отстаивать свою позицию и сдался:

— Ну пусть будет так. Только один пункт надо ещё проверить.

Исикари укоризненно посмотрел на кузена, будто хотел сказать: «Ну что ещё?»

— Я думаю, все, кто был в Симо-Синдэне, видели, что в центральной части магазина искривилась опорная колонна кровли.

Конно энергично кивнул, показывая, что и он это заметил.

— Сейчас трудно сказать, что это: результат просчёта архитектора, небрежность при проведении строительных работ или изначальный дефект конструкции колонны. В любом случае перед тем, как покупать магазин, хотелось бы, чтобы сектор развития тщательно всё проверил.

— Ясно, — сказал начальник сектора развития Кито, принимая замечание. — Но ведь в любом случае, господин Кодзима, согласитесь, что здание супермаркета не должно быть идеально.

— Не важно, это всё в конце концов только бутафория, оформление сцены, — закрыл тему Итимура.

«Бутафория или нет, но технику безопасности надо соблюдать», — хотел было возразить Кодзима, но в последний момент сдержался. Это выглядело бы нескромно — как некая декларация самоутверждения после того, как его проект был принят. К тому же он пока не представлял, в каком состоянии находится здание магазина и что в нём придётся переделывать.

— Переходим к следующему вопросу, — объявил исполнительный директор Исикари.

Слухи о том, что на заседании правления компании Кодзима сцепился с управляющим Итимурой и тот в конце концов уступил, немедленно разнеслись по всей штаб-квартире фирмы «Исизэй-стор». Главным источником этих слухов был Кода из сектора развития, которому довелось в связи с обсуждением вопроса о новом филиале присутствовать на заседании. В тот же понедельник после заседания, во время обеденного перерыва, он в соседней закусочной в лицах изображал коллегам недавние события на правлении, для пущей убедительности сопровождая свою речь жестами и телодвижениями.

Слушателями его были секретарь исполнительного директора Ёсико Мисаки, Мотоко Куроба из сектора развития и Норио Такэ из строительного сектора.

— Здорово он его сделал! — заметила Мотоко.

Она давно недолюбливала всевластного Итимуру и теперь, послушав Коду, была просто в восторге от того, как «этот роскошный мужик», новый менеджер Кодзима, посадил в лужу надменного управляющего.

— Да, такого на козе не объедешь! Вы бы только посмотрели, как Итимура и Кодзима там стояли и сверлили друг друга взглядом!

— Правда? Ну, дела!

— Оба здоровенные... А директор Исикари между ними, значит, сидит. Он видит, что дело плохо, атмосфера накаляется, сейчас ругань пойдёт, и эдак, значит, руки в обе стороны растопырил — ну, чтобы их утихомирить. Те-то прямо как борцы сумо набычились друг против друга, злобой так и закипают, а он вроде как судья между ними, веером машет — мол, глазеть глазейте, а драться ни-ни!

— Ну ладно уж завираться!

— Это я-то завираюсь?! Вначале это же натурально был поединок сумо: претендент оспаривал чемпионское звание управляющего Итимуры.

Сами по себе слухи и то, в какой гротескной манере они подавались, выглядели очень забавно, хотя и фамильярно.

— Под конец управляющий Итимура всё же сделал шаг вперёд. В лице вроде бы не изменился, а на душе небось кошки скребут. Извиняйте, мол, господин Кодзима. Да нет, это он не перед Кодзимой, а перед всем правлением извинялся. Мол, из-за этого моего ошибочного упрямства я чуть было не завёл фирму «Исизэй-стор» в пропасть. Простите великодушно! А сам, значит, при этих словах голову вот так нагнул!

— И такие байки нам плетёт отец двоих детей! — расхохоталась Мотоко, покосившись на Ёсико.

— Неужели всё правда? — подыграла им Ёсико, хотя в глубине души она совсем не склонна была рассматривать всё услышанное в виде шутки.

— Менеджер Кодзима, начальник сектора промоушена и интенсификации торговли, у нас в компании большой человек. Наконец-то в «Исизэй-стор» появился лидер, который может прийти на смену этому барсуку-управляющему и успешно руководить фирмой. Мне, если хотите знать, господин Кодзима как старший брат!

Кода уже дошёл до того, что записал Кодзиму в близкие родственники.

Да и Мотоко в своём безудержном веселье совсем вышла за рамки приличия, приговаривая, что всё бы отдала — только бы разок оказаться в постели с

Кодзимой.

Мотоко всегда западала на интересных мужчин и была ужасно влюбчива. В результате ей в любви не везло. Объекты её обожания всё время менялись, а ей между тем уже было под тридцать.

Впрочем, Мотоко не падала духом и считала, что сейчас у неё ещё есть шанс.

Два года назад Мотоко безумно влюбилась в одного мужчину. Тот сейчас уже был женат и работал директором одного из магазинов «Исизэй-стор». Он как-то признался Ёсико, которая их и познакомила:

— Мотоко девушка славная, но сексапильность у неё на нуле.

Тем все лестные отзывы в адрес Мотоко и ограничились.

На взгляд Ёсико, Мотоко пыталась возместить отсутствие сексапильности избытком косметики. Замуж ей хотелось, но мысль о замужестве по любви она уже было оставила, когда вдруг на горизонте показался Кодзима, неотразимый мужчина в расцвете сил.

К тому же в фирме перешёптывались, что у Кодзимы в семье не всё в порядке. Говорили, что, когда он решил переходить в «Исизэй-стор» из своего банка, жена была против. Говорили, что в новой квартире площадью аж сто пятнадцать квадратных метров, которую для него приготовила фирма, Кодзима до сих пор обитает один. Со временем всё должно было бы проясниться. Что ж, стоило подождать...

Мотоко с готовностью ухватилась за эти слухи:

— Я стану его второй женой!

— Да на что Кодзиму такая, как ты?! — качал головой Кодз, начисто отвергая подобную возможность, но Ёсико, как ни странно, наоборот, слышался в этих словах намёк на то, что ничего невозможного тут нет.

Она слушала все эти разговоры, убеждая себя, что они якобы не имеют к ней никакого отношения, а сама, без каких-либо реальных оснований, почему-то чувствовала, что она одна только и способна осознать по-настоящему позицию Кодзимы, уловить его душевный настрой.

Если верить слухам (а Ёсико им верила), жена Кодзимы возражала против его перехода в «Исизэй-стор». Ёсико, оказавшаяся когда-то в таком же положении, прекрасно понимала её мотивы.

Хотя банк «Сэйва» и «Исизэй-стор» равно относились к сфере частного бизнеса, сравнивать их было всё равно что сравнивать луну с черепахой. Различия тут были колоссальные — просто непреодолимый разрыв: и в истории развития, и в достигнутых результатах, и в доверии со стороны общества, и в стабильности, надёжности фирмы. Ёсико на месте жены Кодзимы, конечно, тоже возражала бы против подобного перехода.

Кроме того, и внутри фирмы «Исизэй-стор» положение Кодзимы было нестабильно. Если ему не удастся захватить лидерство в компании, очевидно, рано или поздно ему в конце концов придётся уйти.

Если же судьба будет к нему благосклонна и собственными стараниями Кодзиму всё же удастся стать лидером в компании, это всё равно ещё не является гарантией дальнейшего успеха. В мире бизнеса сложно загадывать наперёд, всякое может случиться, и любые успехи надо закреплять повседневным трудом, отвоёвывая свои позиции снова и снова.

Конечно, во время своей размеренной службы в банке «Сэйва» Кодзима о

подобных проблемах и не помышлял.

Может быть, оттого — как казалось Ёсико — на лице у него порой читается чувство одиночества, какая-то потерянности.

Особенно в последнее время Кодзима, похоже, утратил присущую ему жизнерадостность. Как видно, даёт о себе знать раздражение, рождающееся из вечной тревоги и горечи одиночества.

Вот почему, узнав о том, что на заседании правления у Кодзимы были разногласия с управляющим Итимурой, Ёсико обеспокоилась не на шутку. Если Кодзима предпринял свою атаку, не выдержав давления накопившихся отрицательных эмоций, последствия для него будут явно негативными.

У Мотоко всё просто. Кодзима для неё сейчас просто желанная добыча, дичь, за которой она охотится.

— Я знаю: надо пойти к нему домой! — выпалила Мотоко.

— Во-во, правильно, — поддержал Кодэ. — Прямо так ему и скажи: я, мол, пришла, чтобы вам отжаться! Ага?

— Вот ещё! Во-первых, я одна к нему идти не собираюсь. Мы все вместе пойдём!

— Нет, так не годится... — возразила Ёсико, но Мотоко была уже вся во власти своей идеи:

— Значит, так. Я насчёт этого с Кодзимой поговорю, и, если он не против, мы все к нему отправимся, ладно?

— Но я... — начал Такэ.

— Вот что, Такэ, — строго оборвала его Мотоко, — мы пойдём все вместе, понял?

Однажды августовским утром к рабочему столу Кодзимы подошёл начальник сектора свежих продуктов Томита Асаяма — высокий, худощавый, со смуглым морщинистым лицом, на котором сияла приветливая улыбка.

— Доброе утро!

— Доброе утро! — ответил Кодзима такой же радушной улыбкой.

Асаяма уже не впервые заходил к Кодзиму — это случалось почти каждое утро.

— Господин Кодзима, сегодня к нам в фирму должен пожаловать Цуруноскэ Камэяма.

— Да-да, кажется, в десять.

— Совершенно верно. Что за человек, сказать трудно. Судя по тому, что его имя означает «журавль», а фамилия — «черепашка», от него надо ожидать хорошего, но оправдает ли он ваши ожидания — большой вопрос.

— Да уж, что будет? Что будет?! — невольно усмехнулся Кодзима в ответ на дурашливый тон Асаямы. Такое имечко с благопожелательными символами подошло бы самому Асаяме.

Дело было примерно месяц назад...

Да, именно тогда Асаяма вдруг проникся большой любовью к Кодзиму и однажды в закусочной под красными фонарями неподалёку от их конторы поделился своими тяжёлыми впечатлениями от работы в фирме.

...Что мясо, что рыба, что овощи — всё в дефиците, выбор мал, даже неловко за фирму перед покупателями.

...Никто ничего толком не объясняет, никого не поправляет.

...Сам Асаяма раньше специализировался на изготовлении сосисок — а теперь вот его поставили ответственным за свежие продукты. А что надо делать, так толком и не объяснили. В общем-то, ведь свежие продукты заранее расфасовывать и продавать в упаковках довольно глупо...

...Спросишь управляющего Итимуру — он в ответ толкует о «чутье истинного торговца», а конкретных указаний никаких не даёт...

— А что в магазинах других фирм? — поинтересовался Кодзима.

— По-моему, у них примерно как у нас: свежие продукты продаются в основном в режиме самообслуживания.

— А в других фирмах у вас есть с кем обменяться информацией?

— Ну, есть кое-кто. Только ведь, понимаете, они говорят то, что им выгодно, а чего надо, от них никогда не узнаешь и не догадаешься.

— Вот как? Жаль.

— Так ведь в розничной торговле, в разных магазинах то есть, оно всегда так. Может, потому, что все один пирог пытаются поделить, но только все друг друга подозревают и вечно что-то друг о друге вынюхивают.

— Вот оно как? Я не знаю, конечно... А что, если попробовать расспросить, например, членов ассоциации магазинов самообслуживания или хотя бы главного редактора какого-нибудь торгового журнала?

— Да что вы, господин Кодзима! В таких местах в жизни ничего стоящего вам не расскажут. Вы сами подумайте, ну что главный редактор торгового журнала смыслит в торговле расфасованным мясом или рыбой?

— Нет, я не о том предлагаю спросить — просто в связи со всеми вашими огорчениями... Может быть, всё-таки есть где-то такой супермаркет, где эти проблемы уже решены. И может быть, найдётся там такой широкой души человек, что и нас уму-разуму научит. Вдруг подскажут что-нибудь?

— А, вот вы о чём. Да есть, наверное, такой магазин. Только вся полезная информация наверняка тайна фирмы. Взять хоть нашу информацию для служебного пользования — как вы сами уже видите, тут особо гордиться нечем. Да хоть бы и стали у нас свою фирму расхваливать — неохота слушать...

В тот вечер Асаяма крепко выпил, оттого у него и развязался язык. Однако же всё, о чём они с Кодзимой говорили, он твёрдо усвоил и на следующий день отправился напрямик в ассоциацию магазинов самообслуживания.

— Это вам надо к господину Камэяме, — совершенно определённо ответил на его вопрос секретарь общества.

Вот так и получилось, что глава компании «Банрай-стор», владелец сети из пяти супермаркетов в северных районах Сайтамы господин Цуруноскэ Камэяма приехал по приглашению в фирму «Исиэй-стор».

— Слишком уж обольщаться на его счёт не будем, — заметил Асаяма. Уже направившись к своему столу, он обернулся к Кодземе, будто внезапно вспомнив что-то важное. — А всё-таки это просто потрясающе — как у нас сейчас всё замечательно распродаётся по новой системе торговли!

— Да, вроде бы дела идут неплохо.

— Наши так и говорят. Всё благодаря вашему «магистральному курсу на интенсификацию торговли».

— Ну, не только...

— Нет-нет, именно поэтому. Во-первых, правильно выбираем цель. Во-вторых, все работаем на конечный результат. В-третьих, не распыляемся на что попало — сосредоточиваемся на главном. В-четвёртых, строим наш проект на анализе опыта других компании. В-пятых, каждый удачный шаг в ходе интенсификации торговли снабжаем рекламной начинкой для промоушена. В-шестых, печатаем красивые информационные листовки и каталоги, которые покупателю приятно взять в руки. Что там ещё-то у нас было?..

— Ладно уж, Асаяма, хватит и этого. Всё наизусть выучили, как я погляжу!

— Да уж. Мы с вами, господин Кодзима, всего несколько месяцев знакомы, а всё, что вы говорили, реализуется, формирует новое мышление, которого никогда в нашей фирме не бывало. Мне, конечно, ужасно интересно. Кое-что у меня в голове до конца не укладывается — вот я и решил основные пункты заучивать наизусть.

— Ну молодец! Ценю усердие!

— Только этого маловато, если я один всё заучу наизусть. Пока что я заставил всех мужчин в моём секторе зазубрить «Основные положения по проекту интенсификации торговли».

С этими словами Асаяма удалился. Кодзима смотрел ему вслед с чувством глубокой благодарности.

В десять часов одну минуту к столу Кодзимы подошла служащая сектора, которым заведовал Асаяма:

— Пришёл господин Камэяма.

— Спасибо, — сказал Кодзима, поднимаясь с кресла, и направился в приёмную номер два, которую Асаяма заранее отвёл для этой встречи.

Камэяма и Асаяма уже сидели друг напротив друга.

«Дарума!» — таково было первое впечатление Кодзимы.

Камэяма оказался плотным краснолицым мужчиной с заметной даже после бритья щетиной, густыми бровями, орлиным носом и массивным подбородком с ямочкой. На вид ему было немного за шестьдесят.

Едва поздоровавшись, Дарума бросил:

— Туалет ваш никуда не годится!

— Что? — непонимающе вскинул на него глаза Асаяма.

— Да-да, туалет. Это что ж такое, если в главном офисе компании, которая занимается продажей продтоваров, в туалете нет мыла! И бумажных салфеток для вытирания рук кот наплакал. Да разве можно такое допускать!

— Ну бывает иногда, мыло и салфетки кончаются...

— Что значит «бывает иногда»? Такого быть не должно. Если вы однажды занесёте в продукты сальмонеллу, тут вашей торговле и конец!

— Что верно, то верно, — согласился Асаяма, но по тому, как он нервно потирал левой рукой колено, было видно, что ему стоило немалых усилий сдержаться и не прекословить.

— Хо-хо-хо-хо! — загоготал вдруг Дарума, будто рядом заработал мотор мотоцикла. — Вы уж извините. У меня всегда что на уме, то и на языке. За это меня многие не любят. Но сегодня я приехал специально сказать всё, что думаю, так что уж не обессудьте. Ежели вам больше меня слушать неохота, так прямо и говорите, не стесняйтесь. На том и откланяюсь. Хо-хо-хо-хо! — снова громко загоготал гость.

Девушка, принёсшая поднос с чаем, вначале удивилась, но вскоре уже сама еле сдерживалась, чтобы не прыснуть.

— Пожалуйста, говорите прямо всё, что думаете, — низко склонил голову Кодзима.

— Ну пока что покажите мне ваш магазин.

Как и пожелал Камэяма, Кодзима с Асаямой проводили его в находившийся неподалёку Центральный. У входа их приветствовал директор Манабэ, которому заранее позвонили по телефону.

Дородная фигура и приветливое выражение лица Манабэ внушали всем, с кем ему доводилось общаться, некое чувство доверия, вызывали невольное расположение. Причём дело не ограничивалось чисто внешним эффектом. За то время, что Кодзима провёл в Центральном на стажировке, он понял, что большинство работников магазина действительно относятся к директору с доверием. Когда им случалось выпивать вдвоём и беседовать, Кодзима окончательно убедился, что Манабэ и впрямь человек хороший, положительный и знающий своё дело. Кодзиме он сразу очень понравился, да и Манабэ, похоже, был к новому менеджеру дружески расположен.

Когда Кодзима по окончании стажировки вернулся в штаб-квартиру компании, Манабэ время от времени снабжал его ценной информацией для нового проекта интенсификации торговли. Если Кодзиму было что-то непонятно в проблемах магазина, он всегда звонил Манабэ.

— Замечательный у вас директор! — резюмировал Камэяма, снова сопровождая свои слова громким хохотом.

Видно было, что он не иронизирует, а высказывает своё истинное чувство, возникшее от общения с Манабэ.

— Ну, давайте посмотрим магазин.

— Добро пожаловать. Поучите, поучите нас уму-разуму. Проходите, пожалуйста.

Манабэ уже собрался было провести гостя по магазину, но Камэяма приостановился у автоматических раздвижных дверей и войти не торопился.

— Что-нибудь не так? — спросил Кодзима.

— Да нет, так, самая малость. То есть с самой дверью-то проблем нет, только вот что за ней, с внутренней стороны... — пробормотал себе под нос Камэяма, будто ни к кому не обращаясь, и, энергично шагнув в дверной проём, оказался перед прилавками отдела овощей и фруктов.

В глазах гостя появился профессиональный блеск.

— Ну-ну, — неопределённо буркнул он, и округлая, плотная фигура Дарумы стала медленно продвигаться вдоль прилавков.

Иногда он пристально вглядывался в разложенные товары, несколько раз трогал их своими мокрыми руками.

Прошло минут пятнадцать.

Трое сопровождающих празднично топтались неподалёку.

— Надо в фасовочный цех тоже заглянуть, — сказал Камэяма и без малейшего стеснения, словно в своём собственном магазине, быстро прошёл за перегородку.

Заведующий овощным отделом Отака, подрубивший корешки у вилок салата, недоуменно воззрился на вошедшего.

— Это господин Камэяма, президент фирмы «Банрай-стор», — торопливо представил вынырнувший из-за спины гостя Асаяма. — Специально приехал к нам, чтобы поучить уму-разуму.

— Вот как? — довольно неприветливо, по своему обыкновению, проронил Отака.

— Здравствуйте! — громко промолвил Камэяма.

С лица у него моментально исчезло выражение профессионального любопытства, сменившись выражением искреннего отцовского участия и заботы.

— Ты уж извини, дружок, что мы тебе тут мешаем работать. Не одолжишь ли на минутку нож? — обратился он к Отаке.

Тот, не понимая, в чём дело, протянул гостю большой разделочный тесак.

— Овощи, понимаете ли, металла не любят. Лучше всего корешки подрезать заточенной бамбуковой лопаточкой, — объяснил Камэяма, держа в правой руке тесак, и обвёл взглядом обступивших его Асаяму, Кодзиму, Манабэ и Отаку. — Да вот беда, бамбуковой лопаточкой много не поработаешь, так что волей-неволей приходится пользоваться нержавеющейкой. — Камэяма потрогал пальцами левой руки

лезвие. — Но, к сожалению, этот нож никуда не годится. У него вон лезвие к концу затупилось, да к тому же он в нескольких местах выщерблен. Если им овощи резать, очень скоро по срезу цвет изменится. А резать надо лезвием острым, как бритва, — отсекать с одного удара. Ясно?

Последним словам Дарума придал ласковое звучание, при этом сверля Отаку своими острыми глазками, в которых плясала усмешка.

Отака смущённо молчал, не зная, как ему реагировать на замечание гостя.

— Хо-хо-хо-хо, — закатился смехом Камэяма. — Да ты, брат, не бери в голову! Просто сечку свою наточи, чтобы была как бритва, вот и всё! — Он перевёл взгляд на Асаяму. — А что, у вас в фирме хранилища для овощей и фруктов ещё нет?

— Да вот господин Кодзима нам рекомендовал такое завести. Собираемся изучить вопрос.

— Да? Ну что ж, оно того стоит. Хранилище с охлаждением вам будет абсолютно необходимо. Если поддерживать оптимальную влажность, овощи и фрукты долго будут как только что с грядки. Если хотите, загляните ко мне в магазины — всё покажу и документы какие надобно вручу.

— Большое спасибо.

— Ну-с, господа, может, вам будет немножко неприятно, но теперь пора поговорить о проблемах с продуктами, которые у вас идут в продажу. Могу конкретно по каждому виду овощей и фруктов. Желаете послушать?

— Конечно, просим вас! — сказал Асаяма. — Так ведь, Отака?

— Ну да.

Камэяма без лишних слов покинул фасовочный цех и, вернувшись в торговый зал, поманил Отаку к прилавку с огурцами. Когда тот подошёл, Камэяма вручил ему корзинку для покупок.

— Для маленьких огурцов важно, чтобы у них на коже волоски стояли дыбом — так, что больно прикоснуться. Эти когда завезли?

— Вчера, — ответил Отака.

— А что с сегодняшним утренним завозом?

— Сегодня тоже привезли партию, но у нас ещё вчерашние оставались — сначала их и выложили.

— Ну-ну. Значит, у вас каждый день на прилавки идёт старенькое. Да это и не вчерашние — вон погляди-ка!

Камэяма выудил с прилавка пакет с тремя огурцами. На одном из них ближе к хвостику виднелось белёсое пятно наподобие плесени. Камэяма нажал на это место пальцем — и кожа легко продавилась. Внутри виднелась гниль.

— Небось тут таких немало.

Камэяма стал придирчиво перебирать огурцы. Затем перешли к помидорам и салату. Покупательская корзина быстро наполнилась бракованными продуктами.

— На-ка, — протянул Отаке новую корзину Асаяма.

— В эту ещё войдёт, — капризно ответил тот со странным упрямством.

Дальше подошла очередь капусты. Тут сильно повреждённых кочанов не обнаружилось, но на двух листья сверху всё же пожелтели.

Увидев, что кочерыжки кочанов побурели по срезу, Камэяма заметил со смешком:

— Вообще-то такие кочаны тоже продавать нельзя. Но если их отсюда убрать, на прилавках ничего не останется. Ты, брат, потом обруби кочерыжки по новой острым ножом.

Отака молча кивнул.

Камэяма скрупулёзно проверил все овощи. Почти в каждом виде оказалось много некондиционного товара. Перезрелые помидоры, баклажаны со сморщенной шкуркой, тыквы с усохшим и заплесневевшим срезом, побуревшие зелёные перцы, стебли гибискуса с проступившими чёрными пятнами, увядший сельдерей, клубни бататов с синеватой гнильцой по ободку...

Кодзима с изумлением созерцал безошибочно отобранные Камэямой бракованные продукты.

На кожуре орешков гинкго виднелись чуть заметные чёрные пятнышки порчи. Когда Камэяма раскусил один орешек, стало видно, что внутренность совсем загнила и абсолютно несъедобна, а когда он надорвал полиэтиленовую упаковку с мелкими грибочками намэко, оттуда так и пахнуло затхлой гнилью.

От овощей перешли к фруктам, где всё обстояло примерно так же.

Камэяма взял в руки большой арбуз, постучал пару раз и сказал:

— А ну-ка, разрежьте!

Отака взрезал арбуз разделочным ножом. Оказалось, что внутри он переспел, и теперь его продажная цена равнялась нулю.

Асаяма, который поначалу наблюдал за происходящим со скучающим видом, теперь как зачарованный неотрывно смотрел на пополняющуюся корзину бракованных товаров и на руки Камэямы, проводящего свою инспекцию с видом священнодействующего жреца.

— Просто удивительно! — заметил он. — Как это вы каждый раз по новым критериям всё определяете. Простому человеку в жизни не понять.

— Хо-хо-хо-хо! — снова покатылся со смеху Дарума. — Да что вы, господин Асаяма! Ничего мудрёного тут нет. Ежели положить продукты рядом и сравнить, сразу станет ясно, что товарный продукт, а что брак. Ваша же жёнушка первой такое покупать не станет.

— Не знаю, но постучать по арбузу и сразу определить, каков он внутри, — это, мне кажется, очень непросто.

— Тут всего лишь нужна практика, а так каждый может научиться...

— Я отчасти понимаю... — не к месту встрял Отака.

— А если понимаешь, зачем выкладываешь такой товар на продажу?! — вскинулся на эти слова обычно спокойный и обходительный Асаяма.

— Ну, это... — сконфузился Отака.

— Хо-хо-хо-хо! — захохотал Камэяма. — Боюсь, у вас здесь из-за меня отношения испортятся. Тут Отака не виноват. Пока начальник отдела овощей-фруктов, его непосредственный шеф — директор магазина или заведующий по этажу — и начальник фруктово-овощного сектора в администрации компании все втроем не придут к консенсусу, то есть не решат, что бракованные товары продавать нельзя, — продукты не первой свежести с прилавков не исчезнут. Опять же, и от дефицита, и от закупленного несортного товара избавиться будет трудно. — Дарума обвёл взглядом торговый зал. — У вас вроде бы нехватки пока не видно.

— Ну вот, хоть одно что-нибудь вы нам в плюс записываете, — слегка расслабившись, заметил Асаяма.

— Нет, решительно ничего хорошего сказать не могу, — шепнул ему в ответ Камэяма так, чтобы никто больше не услышал. — Скорее, могу констатировать, что у вас тут большие проблемы.

— Но ведь нехватки товаров нет — откуда уж такие большие проблемы?

— Потом объясню.

Перед тем как покинуть отдел овощей и фруктов, Камэяма сделал ещё одно важное замечание:

— Вот это, господин Асаяма, очень плохо. Пока у вас такое творится, никогда вы не сможете содержать торговый зал в порядке.

При этих словах Камэяма указал на пресловутый «Уголок уценённых продуктов». Там лежали пучки шпината по десять иен, упаковки из пяти баклажанов по двадцать иен и тому подобные товары.

— Ну конечно, всё равно ведь товар на выброс, и сами покупатели это знают, так что за сколько ни продай — фирме всё равно прямая выгода. Вы ведь из этого исходите?

— Зачем уж так?.. — вымученно улыбнулся Асаяма.

При этом ему вспомнились рассуждения управляющего Итимуры о «духе истинного торговца», в которых звучала именно такая логика.

— Подобные вещи недопустимы. Если хотите знать почему, могу привести множество причин. Только я вам скажу, господин Асаяма, что здесь вообще лучше обойтись без логических обоснований. Главный вопрос здесь не в том, какова стоимость товара, а в том, может ли фирма «Исиэй-стор» позволить себе продавать в своих магазинах товары такой степени свежести. В нашей компании, например, есть принцип: если товар непродажной кондиции, то, хоть бы покупатели того и хотели, мы его даже по самой низкой цене продавать не будем — и всё тут!

— Ну-ну, — одобрительно кивнул Кодзима с натянутой улыбкой.

— Вот так-то, господин Кодзима! — хохотнул опять Камэяма и двинулся к следующему отделу.

И в мясном отделе, и в рыбном, и в бакалейном — что в торговых залах, что в подсобных помещениях и разделочных — множество досаднейших огрехов не укрылось от пристального взора Камэямы. Хотя от такой ревизии всем присутствующим приходилось густо краснеть за своё детище, ни Асаяма, ни Кодзима, как ни странно, не испытывали чувства горечи и обиды. Может быть, дело было в почтенном возрасте Камэямы, в его располагающей дородной внешности, обходительности и человеческом обаянии, но только они прекрасно понимали, что все его замечания по существу и сомневаться в их справедливости не приходится.

Однако нашёлся один заведующий отделом, не постеснявшийся открыто прекословить Камэяме. Это был Сасима.

Когда Камэяма со своими сопровождающими появился в разделочном зале мясного отдела, Сасима поначалу приветствовал его с какой-то утрированной учтивостью и преувеличенным радушием:

— Добро пожаловать! Добро пожаловать! Вы уж нам всё как есть поставьте на вид, да-с! Стыдно даже показывать такое убожество. У нас обычно бывает поаккуратнее, чем сейчас.

Округлая физиономия Сасимы, с отвислыми губами, расплылась в широчайшей улыбке. Сладкие речи самым умильным тоном так и лились из его уст.

Камэяма некоторое время молча созерцал разделочный цех и наконец проронил:

— Здесь тоже грязно. Хуже, чем в других ваших отделах.

Слово «грязно» Камэяма без конца повторял во время своего обхода. Пол в торговом зале, зазоры между полом и прилавками, пол на выходе из разделочного цеха в торговый зал, пустые прилавки, товары с которых распродали, пространство вокруг рабочего стола заведующего отделом, холодильники снаружи и внутри, платформы тележек для перевозки продуктов, ручки тележек, запylённые товары, устаревшие ценники и рекламные листки...

— Прощения просим, — сказал Сасима. — Наш работник-почасовик сегодня вдруг взял отгул, так что уборку провести не успели.

Камэяма ничего не ответил.

— К следующему вашему приходу постараемся всё привести в порядок, чтобы хоть поприличнее выглядело, — продолжал Сасима.

— Эту грязь за один-два дня не выведешь! — неожиданно резко и неприязненно бросил Камэяма.

Сказано это было довольно тихо и не слишком эмоционально, однако Кодзиму послышалось в голосе гостя такое откровенное возмущение и ярость, что он даже вздрогнул.

«Не желаю слушать ложь! Терпеть не могу врунов! Такие, как ты, пачкают наш бизнес, работая в супермаркете!» — вот что в действительности хотел сказать Камэяма, и Кодзима прекрасно его понял.

Неизвестно, насколько Сасима уловил настроение сурового гостя, но во всяком случае он прекрасно понял, что тот не расположен более слушать умильные приветственные речи.

Разозлившись, Сасима умолк. В душе у него закипало чувство протеста против

этого старикашки — а Сасима был не из тех, кто может смолчать, проглотив обиду. И вот после всех сладких приветственных речей из его уст полился поток дерзостей.

В ответ на замечание о том, что на тонкой части в куске говядины для жарки слишком много жира, Сасима заявил, будто у них в магазине так заведено — такой курс принят в фирме.

На вопрос Камэямы, почему при фасовке мяса для жарки на блюдо скияки вниз подкладываются потемневшие куски говядины, Сасима ответил:

— Хорошо вам толковать об идеалах. А мне вон господин Асаяма навязывает жёсткий бюджет, который с идеалами не стыкуется.

— Эй, когда это я навязывал жёсткий бюджет?! — возмутился Асаяма.

— Да в прошлом месяце вы говорили, что, мол, надо по мясному отделу стабильно поддерживать прибыль не меньше двадцати процентов. Мне начальник по этажу передал.

— Ну, я это никому особо не навязывал...

Асаяма, похоже, колебался, вдаваться ли в дальнейшие объяснения или этого делать не стоит.

— А что, двадцать процентов прибыли не выходит? — пришёл ему на помощь Камэяма.

— В среднем получается процентов семнадцать-восемнадцать.

— Говядина слабо продаётся, — пояснил Сасима. — А политика компании такая: раз Центральный должен быть лицом фирмы «Исий-стор», то, продаётся она или не продаётся, говядина всегда должна быть на прилавке. К тому же не какая-нибудь импортная, а отечественная. Ну вот так оно и получается...

— Не помню, чтобы я такое говорил, — заметил Асаяма.

— Такое было указание от господина управляющего Итимуры. Если что не так, у него уточните. Между прочим, с отечественной говядиной просто беда. Уж не знаю, как обстоит дело в том районе, где расположены магазины фирмы «Банрай-стор», а у нас тут в Савабэ и окрестностях ну просто никак не идёт. В результате вся говядина остаётся в неликвиде, приходится ту, что всё равно пойдёт на выброс, частично обжаривать и продавать по сниженной цене. Понятно, что прибыль низкая.

Кодзима со стороны подметил, что Камэяма явно не видит никакого смысла в беседе с Сасимой. Лицо его оставалось серьёзно и непроницаемо, словно он о чём-то глубоко задумался.

— С мясным отделом будем заканчивать? — спросил Кодзима.

— Прошу прощения. Покажите-ка мне ещё вашу холодильную камеру, — к его удивлению, ответил Камэяма, неожиданно проявив явную заинтересованность.

Благостный настрой, с которым Камэяма проводил свой осмотр, заметно переменялся, и добродушный хохот, которым то и дело разражался Дарума, надолго смолк.

Все трое, казалось, позабыли о времени. Было около двух, когда Кодзима и Асаяма привели Камэяму в ресторан. За обедом они наперебой задавали гостю вопросы, которые накопились во время обхода магазина.

— Подача в торговом зале полуфабрикатов и готовых продуктов довольно странная, — сказал Камэяма. — Поскольку площадь торговых залов в Центральном

достаточно велика, вполне естественно, что ассортимент готовых продуктов надо расширять. Вопрос в том, как именно расширять. Если просто увеличивать ассортимент, дублируя одни и те же категории за счёт товаров от разных производителей, покупателю от того никакой пользы не будет.

По поводу выставленных прямо в проходе прилавков и декоративных «горок» товаров посреди центрального прохода Камэяма тоже неодобрительно покачал головой:

— Вся организация зала в супермаркете должна быть хорошо продумана и нацелена на удобство покупателей, что, в свою очередь, принесёт выгоду магазину. До сих пор у вас тут считалось, что все эти выпирающие прилавки улучшают оборот товаров и приносят выгоду, а на самом деле они причиняют неудобство покупателям, затрудняют обзор и таким образом фактически снижают объём продаж. В итоге эффективность производства падает. Это говорит о том, что в планировке зала кроется ошибка.

— Вот ещё что, — вспомнил Кодзима, — вы, кажется, что-то сказали тогда, у входа в Центральный?

— Не помню. О чём бишь вы?

— Ну что-то там насчёт проблемы... Ну, с внутренней стороны, когдаходишь в магазин...

— А, это насчёт ветра — ну, сквозняка.

По мысли Камэямы, в супермаркете надо будет в дальнейшем делать кубические прилавки для мяса и рыбы. Вероятно, к концу шестидесятых должно начаться соревнование между магазинами по оборудованию торговых залов прилавками с холодильными установками внутри. Кубические прилавки-холодильники от внешней среды должны быть отделены «воздушным занавесом», чтобы не нарушать процесса равномерного охлаждения. В этом случае ветер, врывающийся сквозь открытые входные двери, совершенно недопустим. В недалёком будущем автоматические двери вроде тех, что установлены сейчас в Центральном, окажутся не нужны.

— Ну-ну... — пробормотал Кодзима.

Он испытывал такое же чувство глубокого удивления, как тогда, когда они впервые увидели хранилище с электроохлаждением для овощей и фруктов в Симо-Синдэне, в супермаркете Огавы.

«Фирма «Исизэй-стор» просто отрезана от информации, поэтому мы и остаёмся отстающими учениками в мире стремительно меняющейся системы торговли», — подумал Кодзима.

Замечания Камэямы вполне совпадали с его собственными суждениями. Это было как бы ободряющее резюме, сделанное человеком, который уже шагнул в будущее и теперь открывал перед ними радужные перспективы.

— Я ещё что-то хотел спросить, — спохватился Асаяма. — Да, вот, значит, что... Вы ведь говорили, что, мол, сам факт, что у нас нет нехватки овощей и фруктов, уже проблема...

— Да, говорил. Большая проблема!

— Отчего же?

— У вас в «Исизэй-стор» цену свежих товаров на прилавках кто определяет? Заведующий отделом?

— Конечно. Правда, из администрации компании, из соответствующей секции мы

даём некоторые общие директивы.

— А вы бы проверили всё хоть разок. Едва ли они на местах следуют вашим директивам.

— Наверное, вы правы. Но ведь закупки осуществляются централизованно через головной офис компании, а дальше всё распределяется по десяти магазинам. В каждом районе также есть свои конкурирующие магазины и овощные лавки. Не всё можно подогнать под директивы из центра. Мы считаем, что с этим ничего не поделаешь.

— Не совсем так. Директивы нарушаются не потому, что работники на местах должны соразмерять свои цены с ценами конкурирующих магазинов и овощных лавок.

— Почему же они тогда нарушаются?

— А потому, что пытаются за счёт торговли исправить ошибки при изначальном заказе поставок.

— Как это? — недоумевающим взглядом уставился Асаяма на гостя. При этом его рука с недопитой чашечкой кофе так и застыла в десяти сантиметрах от рта.

— А вот так. Заведующий соответствующим отделом ежедневно делает заявку на следующий день. На завтра заказанная партия товара прибывает в магазин. Если в это время имеющегося на складе товара и того, что поступает, окажется маловато, то, вне зависимости от обозначенной изначальной стоимости, в этом магазине надо на товар назначать высокую цену. Тут сразу же продажа тормозится. В противном случае, по-прежнему вне зависимости от изначальной стоимости, товар надо продавать по заниженной цене.

— Ну да, поэтому недостатки у вас и не случаются. Всё правильно, — заключил Асаяма с весёлым смехом. — Только при таком ведении дел проблем не оберёшься. Во-первых, при заявках на поставки надо соблюдать осторожность. Затем, чтобы эти наугад сделанные заявки как-то оправдать, приходится варьировать цену поставленных товаров. Ну а с точки зрения покупателей, в такой политике хорошего мало.

— Допустим, — вставил реплику Кодзима, — в какой-то из филиалов приходит из секции овощей-фруктов нашей фирмы директива поднять норму прибыли. И что должны при этом делать заведующие овощными отделами магазинов?

Асаяма издал тихий стон. Не потому, что он не понял. Ответ был очевиден.

Для того чтобы повысить совокупную прибыль, надо было уменьшить количество малоприбыльных товаров. Малоприбыльные товары — это те, которые оказываются в переизбытке при первичной заявке. Таким образом, заводделом должен стараться по возможности уменьшать первичную заявку. Если он предполагает, что может продать сто единиц, первый запрос должен быть на восемьдесят. Затем надо на товар поставить такую продажную цену, чтобы не образовалась сразу же нехватка. И ставить её надо в данном магазине невзирая на стоимость, обозначенную в центральном офисе, и цену, указанную в директиве.

Тогда продажная цена в целом будет иметь тенденцию к росту.

И что в результате?

Постепенно тех товаров, что из-за дороговизны плохо продаются, по первой заявке будет поступать меньше, а максимальный объём продаж будет понижаться.

— Да, маху мы дали! — понурился Асаяма и продолжил с досадой: — И так не только с овощами и фруктами, то же самое и с мясом, и с рыбой. И я сам, и наш управляющий господин Итимура — сколько раз мы повторяли: ни в коем случае не

забывать об интересах покупателя. А до сотрудников наших всё не доходит.

— Не стоит перекладывать ответственность на работников фирмы, — сказал Кодзима.

— Да я понимаю, понимаю! Я на них вовсе ответственность не перекладываю. Ясно, что всю ответственность несём мы, управленческий аппарат. Но почему же всё-таки у нас всё идёт наперекосяк?!

— Причину будем искать. Надо хорошенько всё обмозговать. А пока что, Асаяма, нас, можно сказать, ткнули носом в неприглядную реальность. Зато нам подсказали, почему торговля свежими продуктами у нас почти не приносит прибыли, а это кое-чего стоит.

— Безусловно! Ещё бы! Я тоже так думаю, — воскликнул Асаяма. — Огромное вам спасибо, господин Камэяма!

— Ну, если вы так всё воспринимаете, я тоже очень рад, — ответил Камэяма. — У вас, в «Исизэй-стор», говорят, большие прибыли приносит одежда. Вы эту область развивайте и дальше, а торговлю продтоварами, в особенности свежими продуктами, вам надо будет подтянуть, усовершенствовать. Условия у вас для этого есть. Отличные условия — можно позавидовать.

Кодзима ожидал, что гость сейчас, по обыкновению, захохочет, но этого не произошло.

«А всё-таки отчего-то беспокойно на сердце, — подумалось Кодзиме. — Может быть, из-за мясного отдела...»

Камэяма попросил, чтобы ему показали также и отдел одежды. По его словам, супермаркеты «Банрай-стор» тоже года три тому назад стали продавать одежду, но торговля идёт не слишком успешно.

— Я тут кое-чему сам научился... В торговле одеждой есть свои трудности, другого рода — совсем не те, что в торговле продтоварами.

— Тогда лучше бы вам поговорить с управляющим Итимурой, — предложил Кодзима.

— Он сегодня и завтра в командировке в Гифу, — сказал Асаяма.

— Ничего, не стоит из-за этого беспокоиться, — вежливо замая предложение Камэяма. — Честно говоря, если я и буду расспрашивать о разных мудрёных особенностях в торговле одеждой, то всё равно вряд ли что пойму. Но взглянуть всё-таки хотелось бы, так что, может быть, кто-нибудь из вас, господа, мне всё покажет? Одного сопровождающего будет вполне достаточно. Да, я как раз хотел выяснить кое-что насчёт интенсификации торговли, — может быть, вы, господин Кодзима, меня и проводите? Заодно поговорим.

— С удовольствием.

— Я могу идти? — уточнил Асаяма.

После «шока Камэямы», как окрестили между собой сегодняшнее потрясение Кодзима и Асаяма, последний пребывал в необычайно приподнятом состоянии духа.

— Да-да, я сам всё покажу, — твёрдо сказал Кодзима, чувствуя, что Камэяма хочет поговорить с ним наедине.

Догадка Кодзимы оказалась верной. Как только они остались вдвоём, поднявшись из магазина на крышу Центрального, где располагалась игровая площадка для детей, Камэяма сам начал разговор:

— Господин Кодзима, вы человек молодой, способный и, кажется, доводитеесь сыном президенту фирмы?

— Нет, президент Эйтаро Исикари мой двоюродный брат.

Кодзима вкратце поведал гостю историю своего перехода в «Исизэй-стор».

— Вот оно что... — задумался на минуту Камэяма. — Ну, я понимаю, что положение ваше здесь особое, вы не просто нанятый сотрудник. Конечно, полностью доверять можно только управляющему, который одновременно является и совладельцем компании. Правда, я ещё мало знаю о господине Асаяме...

Кодзима молча ожидал продолжения...

— Я вам так скажу, господин Кодзима, и думаю, что буду прав на девяносто девять процентов. Все ваши проблемы в секции свежих продуктов — из-за злоупотреблений некоторых ваших сотрудников. Главная загвоздка в этом вашем заведующем мясным отделом, как бишь его?..

Камэяма словно внезапно озвучил давно жившее в душе Кодзимы подозрение. «Значит, так оно и есть!» — сказал один голос внутри его, но другой усомнился: «Неужели?»

— А почему вы так решили, господин Камэяма?

— Да есть несколько очевидных признаков.

Камэяма взялся левой рукой за парапет, окружавший со всех сторон площадку, а указательный палец правой при этом поднял кверху. В такой позе, как бы указуя перстом в небеса, он медленно, размеренно и печально принялся приводить свои доводы:

— Я обратил внимание, что у вас в мясном отделе как обычная отечественная говядина, так и вырезка продаются по необычайно высоким ценам. Стейк, который сегодня был в продаже, стоил пятьсот пятьдесят иен за сто граммов. А на мой взгляд, подобное мясо должно стоить никак не больше четырёрхсот пятидесяти иен за сто граммов. По такой цене его сразу разберут. Заведующий отделом, вероятно, сознательно завышает цену.

— Наверное, как и в овощном отделе, он пытается таким повышением исправить ошибки в своём заказе на поставки.

— Нет, тут совсем другой случай. На первый взгляд то же самое, но с овощным отделом всё обстоит иначе.

Из слов Камэямы выходило, что самое трудное в розничной торговле мясом — это ликвидировать дисбаланс, возникающий при оценке говядины и свинины из разных частей туши, то есть филе, плечо, окорок, жирное мясо на костях.

Поскольку все эти части относятся фактически к одной туше, в их распределении по весу и количеству есть определённая пропорция. Однако же, какая часть туши продаётся лучше или хуже, зависит от сезона, от района, от рыночной котировки — и потому спрос на ту или иную часть постоянно меняется. Например, когда котировка говядины особенно высока, то цена на дорогостоящие части говяжьей туши будет и вовсе зашкаливать, а когда котировка снижается, наблюдается противоположная тенденция.

Таким образом, в спросе и предложении всегда будет некоторый дисбаланс.

Для бездарных торговцев мясом это вечная головная боль. У них дисбаланс влияет на всё: то нехватка товара, то переизбыток товара на складе, то дефицит бюджета. Есть способ избежать риска: надо просто закупать мясо не тушей, а конкретными частями туши по отдельности. Но и вся прелесть оперативной торговли тогда почти полностью пропадает.

Между прочим, для способных коммерсантов именно в этом дисбалансе при продаже разных частей туши и состоит самая интересная сторона торговли мясом.

Если умело использовать скрытые здесь возможности, можно резко увеличить прибыль.

Есть и такие умельцы, что на этих особенностях спекулируют, допуская всяческие злоупотребления. Они сознательно придерживают те части туши, которые можно легко пустить налево.

Камэяма продолжал объяснять, что в Центральном с определением продажной цены мяса дело нечисто. Когда куски мяса поступают в продажу, их окончательная цена может свободно меняться, во-первых, за счёт намеренной оценки специалиста и, во-вторых, за счёт манипуляций мясника, который это мясо режет. Например, между тщательно вырезанным стейком из филейной части и тем стейком из мяса худшей категории, с жирком, что лежит на прилавке в Центральном, большая разница, которая составит в денежном выражении порядка десяти процентов. Если взять просто качественное, резанное кусками мясо и подложить в этот товар куски похуже, низшей категории, то и это даст достаточно широкие возможности манипуляций с ценой.

В том мясе, которым торгуют в Центральном, много жира, сплошная мешанина и пересортица. Это всё для того, чтобы прикрыть злоупотребления с дорогим

высококачественным мясом, которое идёт налево, и нажать большие барыши на дешёвом товаре.

— Однако, — возразил Кодзима, — такое ведь может быть и без сознательного злоупотребления. Например, если заведующий отделом недостаточно компетентен. Ну не умеет он как положено определять цену разных кусков, или разделка туши ведётся не вполне квалифицированно...

— Может быть и такое. Я подобную возможность учёл, потому и попросил для проверки показать мне, что творится в холодильной камере. Обычно об уровне разделки туш можно судить по тем отбросам, которые остаются: негодные для еды куски жира, жилы, лимфоузлы и тому подобное.

— И что, эти ошмётки валяются в холодильнике? — спросил Кодзима, сразу же спохватившись, что тем самым обнаруживает своё невежество в делах супермаркета.

Он даже покраснел от неловкости. Вот так раз оконфузишься — навек дураком прослывёшь.

— Есть такие торговцы, что скупают отходы. Я думаю, что они захаживают и в «Исизей-стор», в ваш Центральный. А до прихода скупщика это бросовое мясо обычно хранится в холодильнике.

— Ну и как вы нашли уровень технической квалификации нашего зава?

— В отходах таких частей, которые годятся в продажу, почти не было. Это говорит о том, что техническая квалификация заведующего на высоте. Я бы сказал, просто на очень приличном уровне.

— Вы полагаете, с определением цен у него дело обстоит хуже? — осведомился Кодзима, понимая, что опять задаёт довольно бессмысленный вопрос. Ему слишком не хотелось верить, что сотрудник фирмы действительно допускает злоупотребления.

— Вовсе нет, я так не считаю. На мясо отличного качества он умышленно назначает очень высокую цену, но в целом цены более или менее нормальны. Проблема в том, что, как я уже говорил, он оставляет на кусках много жира, смешивает сорта и категории, — а реальная цена мяса такого качества довольно низкая. За счёт этого ему удаётся немного сбавлять цену.

То есть если сравнить себестоимость ста граммов мяса здесь и в другом магазине, то у вас она будет процентов на десять ниже. За счёт этого можно сделать скидку — продажную цену поставить процентов на пять меньше. Хитроумно и очень выгодно. Так что и в ценовой политике познания вашего заведующего сомнений не оставляют.

Кодзима чувствовал, что не может долее спорить с Камэямой, хотя неоспоримого подтверждения его версии тоже не было. Однако, как ни трудно было в это поверить, всё же приходилось признать, что злой умысел налицо.

— Господин Камэяма, — спросил он, — но как же всё-таки конкретно осуществляется это мошенничество?

— Есть множество способов, и затруднительно сказать, с каким мы здесь имеем дело. Можно сговариваться с поставщиками. Например, когда те приезжают забирать остатки и отбросы, то заодно с собой увозят наиболее высокосортные и дорогие куски. Конечно, если в фирме система надзора достаточно строга, это проверить нелегко. Но тут требуются такие специальные познания в разделке туш, что лазейка для надувательства всегда остаётся. Наряду с изощрёнными способами есть, конечно, и более простые, причём их распознать труднее. Например, если заведующий собственноручно тащит лучшие куски из магазина.

— Так ведь они же тяжёлые. Небось так-то, в руках, много не утащишь.

— Ничего подобного! Стоимость наиболее ценных частей туши такова, что по цене за единицу чистого веса они относятся к числу самых дорогих товаров. Некоторые куски вырезки могут стоить по пять тысяч иен за кило и больше. Так что если прихватывать с собой дорожную сумку пообъемистей, можно каждый день запросто выносить товар на десятки тысяч иен. Хотя, конечно, такие хищения легко пресечь, если сумки всех работников перед уходом подвергать досмотру.

— Мы этого не делаем.

Кодзима имел в виду личный досмотр работников. При этом он кое-что вспомнил. В своё время, когда он ещё был на стажировке в Центральном, он обратил внимание на то, что сумки персонала на выходе не проверяются. Естественно, считая это непорядком, он обратился с вопросом к управляющему Итимуре.

— Да товары-то все дешёвые, не о чем беспокоиться. К тому же на местах всегда завязываются тесные личные отношения между людьми. Если только заведётся какой-нибудь несун, его, само собой, сразу же раскусят, — рассмеялся тот в ответ. — И не доверять своим же работникам уж больно обидно!

— Так-то оно так... — хотел было возразить Кодзима, имея в виду, что проверять на выходе сумки в принципе не означает недоверия к персоналу, но продолжать не стал и умолк. Тогда он просто должен был поверить на слово Итимуре, что в супермаркете так положено.

«Неужели у Итимуры рыльце в пушку? Неужели он сам и есть главный вдохновитель?» — мелькнула неожиданная страшная догадка. Ведь именно Итимура, по словам заведующего отделом Сасимы, давал указания пускать в торговлю все возможные категории отечественной говядины. Вот и идут хищения самого дорогостоящего мяса. Естественно, Итимура не желает устанавливать никакого контроля, чтобы не создавать препятствий несунам.

Страшная догадка в сознании Кодзимы приобретала всё более отчётливые формы, охватывая всё более обширную сферу и обрастая новыми домыслами. Если только Итимура является главным вдохновителем этих хищений, вероятно, дело не ограничивается мясным отделом Центрального — надо полагать, нечто подобное творится и на других объектах компании «Исизэй-стор».

Не может быть!

Усилием воли Кодзима попытался отбросить злополучную догадку, забыть о ней.

— Что с вами, господин Кодзима? — обеспокоенно заглянул ему в глаза Камэяма.

Кодзима попробовал изобразить улыбку, но у него ничего не вышло.

— Ну что ж, господин Камэяма, — сказал он, — может быть, пойдём посмотрим отдел одежды? Может, хоть тут мы вас чем-нибудь порадуем — всё-таки предмет нашей гордости, приносит большие доходы...

Но уже проговаривая эти слова, Кодзима не мог унять гнетущего душу тяжкого предчувствия. Если за всеми злоупотреблениями стоит Итимура, вполне возможно, что в отделе одежды вскроются проблемы ещё серьёзные.

Камэяму, видимо, тоже с самого начала одолевали сомнения. Осматривая торговые залы и хранилища на втором и третьем этажах, он не проронил ни слова. Только ходил и смотрел вокруг с суровым выражением на лице, покачивая время от времени массивной головой Дарумы, словно посаженной на штифт меж крутых плеч.

Завидев их обоих, продавцы только молча кланялись и норовили поскорее уйти.

— Господин Кодзима, хотелось бы взглянуть, что там внутри, — наконец разомкнул уста Камэяма, когда они подошли к хранилищу на втором этаже.

Помещение, именуемое хранилищем, больше напоминало пространство за кулисами в театре. Кроме полок, на которых была разложена одежда, там стояли столы, за которыми выписывались всевозможные накладные и квитанции, а вокруг в беспорядке громоздились демонстрационные стенды и стойки, манекены, пустые коробки.

Камэяма пожелал посмотреть содержимое коробок, в большом количестве стоявших на железных стеллажах.

— Пожалуйста, — сказал Кодзима.

Некоторые коробки оказались вскрыты. Они были набиты женской одеждой: блузки, юбки, кофты, платья.

Камэяма молча вынимал отдельные вещи, расправлял, смотрел со всех сторон, аккуратно складывал и клал обратно.

После долгого молчания он наконец сказал:

— Боюсь, господин Кодзима, что у вас тут и впрямь серьёзные проблемы.

Голос при этом у Камэямы был тихий, мрачный и хрипловатый.

— Как видите, тут лежит зимняя одежда. Вероятно, складирована с прошлого сезона. Да нет, погодите-ка! Вот такие свитера под горлышко были модны в позапрошлом году.

Кодзима почувствовал, как по всему телу у него пробежал холодок — будто обдало прохладным ветром. Он кожей почувствовал, что хочет сказать Камэяма, когда тот не успел ещё и рта открыть.

«И сколько их там?» — подумал про себя Кодзима, попробовав подсчитать коробки на стеллаже.

Там были большие коробки, маленькие и средние. Он решил прикинуть в расчёте на средние. Как минимум сотня наберётся. Но тут он сообразил, что коробок, пожалуй, будет в два с лишним раза больше. В отгороженной комнатухе, в самой глубине хранилища, с одной стороны от прохода такие же коробки были наставлены до самого потолка.

И сколько вещей в одной такой коробке?..

Кодзима полез в ближайшую коробку и посчитал. Результат поразил его.

Там были юбки. Сверху лежало пять мини-юбок какой-то дефективной окраски, под ними восемь длинных, вышедших из моды плиссированных юбок, под ними... Всего вещей в коробке оказалось девяносто восемь.

Итак, проверка показала, что в коробку входит до сотни юбок.

Сколько может стоить одна штука?

Кодзима просмотрел несколько ценников. Две тысячи иен. Видимо, в среднем столько и стоит штука. Значит, в коробке вещей на двести тысяч иен. А во всех коробках в двести раз больше... Сорок миллионов иен! Сорок миллионов иен затоваренной одежды!

Да не может быть! Это какая-то ошибка. Возможно, в других коробках вещи ценой поменьше. Шепча про себя молитву, Кодзима открыл другую коробку, лежавшую в дальнем углу. В ней оказались вечерние платья. На ценнике лежавшего сверху чёрного платья значилось семнадцать тысяч восемьсот иен. При виде этой цифры у Кодзимы потемнело в глазах.

Он попросил позвать директора Манабэ, который явился минут пять спустя.

— Я в одежде не слишком разбираюсь, — сказал тот, — а начальник по этажу Сугаи сегодня, к сожалению, взял отгул. Так что в деталях объяснить не смогу, но если надо, спрашивайте — попробую.

Манабэ стоял перед ними, в простом джемпере, подчёркивающим его крепкую фигуру, с открытым блокнотом в левой руке, и внимательно смотрел на Кодзиму.

— Господин директор, — начал тот, — вы когда-нибудь заглядывали в эти коробки?

— Нет.

— Вот как? — с нажимом переспросил Кодзима, в последний момент удержавшись от саркастической интонации.

В конце концов, если рассуждать здраво, директор магазина и не обязан быть в курсе. В магазинах фирмы «Исизэй» конкретный ассортимент товаров находился в ведении начальника по этажу. От директора магазина не требовалось вникать в детали.

— Вот что, господин Манабэ, я потом выясню поточнее у начальника по этажу, но вы, пожалуйста, сами тоже ознакомьтесь с содержимым.

С этими словами Кодзима показал Манабэ одежду из нескольких открытых коробок.

— Да, я эти вещи уже видел, — заметил Манабэ. — А что это, собственно, за товар?

— Похоже на складированный неликвид. То есть на сегодняшний день у нас, кажется, образовался завал вещей, которые товарной стоимости не имеют.

— Ну да, это всё зимние вещи... Но я думаю, господин Кодзима, лето они тут пролежат, а к следующей зиме мы сможем их продать.

— Да, но качество у товара никудышное, — вставил Камэяма. — Вещи-то все вышли из моды, цвета плохие, размеры неходовые... Короче говоря, таких товаров, которые можно будет продать к следующей зиме, здесь кот наплакал.

— Да ну? Понятно... В ближайшее время подробно всё уточню у начальника по этажу Сугаи.

— Нет, Манабэ, подождите пока. Я сам расспрошу Сугаи, — твёрдо сказал Кодзима. В душе у него шевельнулось смутное недоброе предчувствие, которое трудно было объяснить другим.

Манабэ одобрительно кивнул в ответ, но при этом на его открытое молоджавое лицо легла мрачная тень.

— Огромное вам спасибо, господин Камэяма. Благодаря вашим объяснениям у меня словно пелена с глаз спала. Теперь хоть реальный образ «Исий-стор» обрисовался.

Кодзима склонил голову в почтительном поклоне.

— Да не за что, господин Кодзима, — отвечал Камэяма, по-прежнему сохраняя серьёзное выражение на лице. — Не обессудьте, много неприятного пришлось вам от меня выслушать. Оно конечно, может, лучше было ничего не видеть и не знать... Ну, кое на что я вам всё-таки указал. — Немного помолчав, словно подыскивая нужные слова, Камэяма продолжал: — Честно говоря, уже из того, что я сегодня у вас тут видел, можно заключить, что у компании «Исий-стор» есть острейшие проблемы. И вам, господин Кодзима, надо непременно самому взяться за их разрешение.

— Вероятно, вы правы, — сдержанно согласился Кодзима.

— Что зависит от меня... Я вам, чем смогу, помогу — обращайтесь без стеснения. Правда, возможно, пользы тут от меня будет немного.

— Благодарю и очень надеюсь на ваше содействие, — низко склонил голову Кодзима.

Суровое лицо Камэямы дрогнуло в доброй улыбке. Он пристально посмотрел в глаза Кодзиму и сказал:

— Спасибо. Работа вам предстоит немалая!

Прощальные слова гостя ещё долго эхом отдавались в сердце Кодзimy.

— Да тут какая-то ошибка, — сказал Сэйдзиро Исикари, выслушав отчёт Кодзими.

Из всей обширной информации, полученной от Камэямы, Кодзима отобрал для своего доклада две проблемы: хищения в мясном отделе Центрального и затоваренная одежда на складе. Он подумывал и о том, чтобы поговорить с президентом, своим кузеном Эйтаро. Как хищения, так и неликвидный товар были для владельца фирмы, бесспорно, самым болезненным вопросом. Именно поэтому Кодзима и решил сообщить всё президенту позже, на следующем этапе. Ведь пока что все сведения ещё оставались на уровне подозрений и домыслов.

При этом Кодзима не мог наверняка предсказать, какую позицию займёт по данным вопросам президент. Эйтаро Исикари оставался для него загадочной личностью. Если бы Кодзиму спросили, хорошо ли он знает своего двоюродного брата Сэйдзиро, он, наверное, сказал бы, что хорошо. Ведь тогда, в детстве, когда он жил с двоюродными братьями в Нагано под одной крышей, с Сэйдзиро они были почти сверстниками. Однако разница в возрасте между мальчишкой Рёсукэ и Эйтаро, уже взрослым юношей, оказалась так велика, что никаких близких отношений между ними не сложилось. Уж во всяком случае для Рёсукэ и речи быть не могло о том, чтобы проникнуть во внутренний мир Эйтаро.

Впрочем, даже если отбросить впечатления тех давно минувших лет, можно было с уверенностью утверждать, что в характере Эйтаро Исикари нет каких-либо особенно рельефно выделяющихся приметных черт. Типичный бизнесмен, без особых выдающихся качеств, довольно непритязательный, он всегда пребывал в хорошем настроении, был разговорчив. Правда, о серьёзных вещах говорить не умел и не любил, а всяческих разговоров, требующих специальных познаний и широкого образования, чурался. После перехода в «Исиэй-стор» Кодзими несколько раз предоставлялась возможность подолгу беседовать с Эйтаро, и каждый раз впечатление от этих бесед было удручающе однообразно.

Вглядываясь в толстощёкое лицо Эйтаро, Кодзима только диву давался, где же в этом человеке скрывалась тайная пружина, которая позволила ему в обстановке послевоенной разрухи и всеобщего смятения создать довольно крупное дело — фирму оптовой торговли продтоварами. Для него глава компании «Исиэй-стор» оставался человеком-загадкой.

Естественно, необходимо было доложить о хищениях в мясном отделе и затоваренной одежде исполнительному директору Сэйдзиро Исикари.

— Да нет, это ошибка! Наверняка какая-то ошибка! — весело усмехнулся в ответ Сэйдзиро, хотя в смехе его ощущалась некоторая натянутость.

В детстве Рёсукэ Кодзими очень нравилось, как смеётся Сэйдзиро.

— Послушай, Рёсукэ, а что всё-таки за тип этот Камэяма?

Кодзима вкратце рассказал, почему он решил пригласить Камэяму и кто это такой.

— Ну знаешь ли... Камэяма ведь наш конкурент в торговле, так? Пусть даже сейчас вы не конкуренты, но в дальнейшем вполне можете ими стать, разве это непонятно? Так с какой же радости глава другой компании, твой потенциальный конкурент, должен тебе всю правду выкладывать и уму-разуму тебя учить?

— Не знаю, но всё, что он сказал — до единой детали, — всё именно так и есть.

— Да откуда ты знаешь?.. — начал Сэйдзиро, и Кодзима сразу понял, что он хочет сказать: «Ты в супермаркете без году неделя, ничего ещё толком не смыслишь. Твой Камэяма тебе наговорил с три короба, а ты сразу готов кричать, что тут всё до последней детали чистая правда. Да откуда ты можешь знать?!»

Правда, Сэйдзиро ничего такого всё же не сказал, видимо в силу свойственной ему от природы доброты.

— Тем не менее ты, как исполнительный директор, сам можешь видеть, что цены на высокосортную говядину у нас непомерно раздуты, что в мясо для скияки подмешаны несортные куски. Это с одной стороны, а с другой — прибыль, которую можно было ожидать, мы так и не получаем, причём лучшие куски исчезают неизвестно куда. Думаю, все эти факты ты отрицать не будешь?

— И какую же прибыль мы, по-твоему, должны получать? Сколько процентов?

— Ну, я точно не знаю. Наверное, не меньше двадцати процентов.

— Так, конечно, считает Камэяма?

— Да.

— Знаешь, Рёсукэ, давай всё же не будем принимать его слова за истину в последней инстанции, — усмехнулся Сэйдзиро.

— Я не считаю, что это истина в последней инстанции, но...

— Подкладывать куски из других категорий в тонко нарезанное мясо, особенно в заготовки для скияки, — общепринятая практика. Это, в сущности, вовсе не мошенничество. Например, в окороке жира мало, а в разрозненных кусках много. Если их умело сгруппировать и сложить вместе, как раз получится самый вкус для покупателя. Я так полагаю, что в японских блюдах вроде скияки, в отличие от европейских блюд, принцип сортировки мяса по категориям в зависимости от куска туши просто не подходит. Тут и нужна, что называется, смешанная нарезка.

— Ну ладно, это я понимаю, — прервал его Кодзима. — В любом случае у нас пока нет реальных доказательств по всем обозначенным нарушениям. Я просто хотел тебе побыстрее рассказать. А по всем позициям проведём проверку.

— Давай. Только я тебе, Рёсукэ, не советую подходить к людям предвзято, с подозрением.

— Хорошо, — согласился Кодзима.

Во время разговора с Сэйдзиро он вдруг кое-что вспомнил и теперь был полностью поглощён этой навязчивой мыслью.

Вспомнил он о Такэ.

В апреле, когда Кодзима был в Центральном на стажировке, Такэ работал в мясном отделе. Потом его вдруг ни с того ни с сего перевели в сектор строительства в центральный офис фирмы.

— Да уволили меня, вот и всё! — пошутил Такэ, когда Кодзима поинтересовался, в чём дело. Голос у него при этом звучал мрачно, и на бледном юношеском лице застыло выражение глубокой затаённой боли и обиды.

«Наверное, Такэ что-то знает. Потому кто-то и постарался его убрать из Центрального. Кто-то... Вероятно, тот, кто имеет полномочия отдавать приказы о переводе служащих. Значит, управляющий Итимуре».

Итак, снова нить подозрений протянулась к Итимуре.

— Ну что, Рёсукэ, на этом пока закончим? — подвёл итог Сэйдзиро, намереваясь встать с кресла.

— Извини, Сэйдзиро, но я тебя прошу взглянуть собственными глазами на хранилище в отделе одежды Центрального.

— Зачем?

— Хочу, чтобы ты сам убедился, насколько верны суждения Камэямы о том, что у нас там сплошь затоваренная одежда.

— В таком случае пусть посмотрит управляющий Итимура. Он лучше меня в этом разбирается, — ответил Сэйдзиро и протянул руку к телефонной трубке.

Кодзима едва успел его остановить:

— Подожди, подожди. Я думаю, управляющему Итимуре лучше пока насчёт этого дела ничего не говорить.

— В каком смысле?

— Ну я, вообще-то, может, и готов согласиться с твоей критикой насчёт того, что нельзя людей подозревать понапрасну... Не знаю уж, насколько такие подозрения оправданны, но если принять худший вариант...

Кодзима сам понимал, что говорит нескладно и неубедительно, — толкового объяснения так и не получилось.

— Иными словами, господин менеджер Кодзима, вы полагаете, что управляющий Итимура знает о хищениях в мясном отделе, о затоваренной одежде — и закрывает на это глаза? Или ещё скажешь, чего доброго, что он и есть главный мошенник?!

Исикари даже привстал с кресла. Мышцы его лица дрогнули, и на нём появилось выражение сильнейшего испуга, как при внезапном землетрясении. Ни сам он, ни Кодзима даже не обратили внимания на то, что вместо родственного обращения по имени он употребил официальное «господин менеджер Кодзима».

— Что за шутки?! — с нажимом негромко произнёс Исикари.

Лоб его прорезали морщины. Словно суеверный дикарь, услышавший слово-табу, он несколько раз мотнул головой из стороны в сторону. Затем, медленно поднявшись с кресла, направился к столику, где стоял гостевой курительный прибор. Кодзима сначала не понял, что Сэйдзиро собирается делать, но в следующее мгновение догадался: он просто хочет взять сигарету из пачки. Это было довольно странно, поскольку кузен, насколько было известно Кодзиму, не курил.

Усевшись в кресло для посетителей, Исикари взял сигарету и прикурил от большой настольной зажигалки. Затем он поманил рукой Кодзиму, указав на место напротив себя.

— Рёсукэ, — снова вернулся он к прежнему обращению, глядя на Кодзиму в упор, — всё в этом мире строится на личных отношениях между людьми. Если начинаешь кого-то подозревать, дальше будет хуже. Проблема в том, как и в какой степени доверять человеку, которому доверять почему-либо не хочется. Доверять безоглядно будет глупостью. Однако вовсе не доверять будет ещё большей глупостью. Может быть, у себя в банке ты много лет проработал, никому не доверяя, потому и относишься ко всем с подозрением. Но тут, в системе супермаркета, всё совсем не так, как в банке. Тут всё строится на доверии. Сам принцип самообслуживания в супермаркете предполагает, что без доверия к людям ничего не получится.

«Да не то ты говоришь!» — хотелось крикнуть Кодзиму.

Этому человеку явно не хватало сил признать конкретные факты и найти решение проблемы. Но ведь он, Кодзима, доверился этому человеку, принял его предложение и, полностью на него положившись, отказался от карьеры преуспевающего служащего в крупнейшем банке, чтобы очертя голову броситься в неведомую стихию малого и среднего бизнеса. И сейчас тоже ему больше

положиться не на кого.

Что ж, понятно. Ну хорошо, его дело — обо всём доложить, а дальше действовать сообразно указаниям исполнительного директора. Возможно, если бы Кодзима остался таким же, каким был в период своей службы в банке, он с тем бы и ретировался. Или, может быть, поправился бы: мол, я не уверен, я просто не знаю, как быть, если вдруг окажется, что управляющий Итимура потворствует хищениям и образованию неликвида...

Однако, уйди он молча или попытайся оправдаться, ситуация от этого всё равно не изменилась бы к лучшему. К тому же такое положение было чревато серьёзными проблемами для самого существования и дальнейшего развития фирмы «Исизэйстор», которой угрожала губительная коррупция.

— Тем не менее я прошу ничего пока не говорить управляющему Итимуре, — настойчиво повторил Кодзима.

— Хм, что же со всем этим делать?..

Исикари потушил в пепельнице одну сигарету и прикурил другую.

— Ну, на данном этапе... Мне кажется, если уж докладывать обо всём, то самому президенту компании...

— Чушь! — вскричал Исикари, что случилось с ним чрезвычайно редко. — Нельзя о таких вещах говорить брату! Да я скорее язык проглочу! Да если только Эйтаро узнает!..

«Ну и что тогда будет?» — хотелось спросить Кодзиму, но Сэйдзиро осёкся и не стал продолжать.

— Вот что, господин менеджер Кодзима, президенту — если будет необходимость — мы доложим только тогда, когда ситуация прояснится, — заключил Исикари и бессильно откинулся в кресле с выражением крайней растерянности и подавленности на лице, обводя кабинет невидящим взором.

— И всё-таки я очень тебя прошу пойти взглянуть, что творится в складских помещениях Центрального.

— Когда?

— Прямо сейчас.

— Сейчас никак нельзя, — сказал Исикари, будто что-то внезапно вспомнив. Посмотрев на часы, он поднялся с кресла. — Не потому, что я не хочу. Совсем забыл: мне же нужно ехать на заседание Ротари-клуба.

— Ну тогда завтра утром. Очень тебя прошу.

Исикари неопределённо кивнул и стал собираться на заседание.

— А, наша Куро-тян! Ты как раз вовремя. Расскажи, расскажи, что там новенького, поделись познаниями! — радостно приветствовал Гэн Хоригути заглянувшую к ним в сектор промоушена и интенсификации торговли Мотоко Куробу из сектора развития.

Хоригути взял себе за правило всех сотрудников, кто был младше по должности и моложе по возрасту, именовать в уменьшительно-ласкательной форме с суффиксом «тян». Это фамильярное обращение, при его открытой добродушной физиономии, звучало вполне нормально, и никто не обижался.

— Познаниями? Что ж, поделюсь, пожалуй. Только их так много, что всего не перечислишь.

Мотоко охотно приняла предложение, поскольку специально пришла почесать языком. Она и так всегда слонялась без дела по главному офису, а теперь, когда из дальнего угла, где располагался сектор интенсификации торговли, то и дело доносились громкие голоса и взрывы смеха, не отправиться туда и не взглянуть, что там происходит, было выше её сил.

— Куро-тян, вот если бы подвернулся тебе холостяк... Ну, захудалый какой-нибудь...

— Такого быть не может! По мне, так если холостяк — всё равно, какой он! — охотно подыграла Мотоко, и все мужчины вокруг, ожидавшие от неё именно такого ответа, разразились хохотом.

— Это, конечно, только гипотеза, но у тебя, Куро-тян, небось уже был такой редкостный экземпляр?

— Если только гипотеза, предположим, что он у меня есть.

— Допустим, он в тебя влюбился, что-то его подстегнуло.

— Ха, забавная у нас беседа получается!

— Интересно, как он должен к тебе подъехать, а? Вот ты нам скажи!

— Да пожалуйста, это запросто.

Мотоко слегка задумалась:

— Сначала скажу, чего он делать не должен.

— Любопытно, — откликнулся кто-то из присутствующих.

— Ну если он, например, подойдёт и ляпнет напрямик: у тебя, мол, с мужиками ничего не выходит — давай с тобой встречаться.

Все покатались со смеху.

— Длинное любовное письмо тоже не годится.

— Почему? — спросил Хоригути.

— Да ей небось читать трудно, еле-еле грамоте разумеет, — опять прыснул кто-то, и все дружно захохотали.

— Ну я не в том смысле. Я же закончила двухлетний женский колледж, отделение японской культуры.

— Ох, а мы и не догадались! — съязвил один из собеседников.

— Конечно, если бы я получила настоящее большое любовное письмо от мужчины, который в меня действительно влюблён, я бы его ещё как читала! Перечитывала бы и перечитывала, а ночью клала бы под подушку!

— Ого!

— Да только до сих пор мне приходилось получать письма совсем не от тех мужчин, которые мне могли бы понравиться... Мне и смотреть-то на них тошно.

— Ну и как же надо с тобой себя вести? — неожиданно серьёзным тоном спросил Хоригути.

— Главное, чтобы обхождение было уважительное. Сначала пусть предложит выпить где-нибудь чаю или пообедать вместе. Чтобы без этого... без наезда. Чтобы чувство, так сказать, зародилось естественным путём. Ну а потом уже, когда будем встречаться, появится и настоящая любовь. Я в основном так себе мыслю. И я вот как рассуждаю: «Ладно, до сих пор я этого мужчину считала никудышным, но если он меня полюбил, значит, в нём, как ни странно, есть что-то хорошее...»

— Ну всё, сдаётся! Сдаётся! — со смехом закричали мужчины со всех сторон.

— Но о чём мы тут болтаем? — заметила Мотоко. — К работе это всё не имеет никакого отношения...

— Ещё как имеет! — возразил Хоригути, при этом обосновав свою позицию.

Сектор интенсификации торговли как раз проводил встречу с покупателями различных отделов в связи с подготовкой концепции рекламной листовки для открывающегося в конце сентября нового супермаркета в Симо-Синдэне. Поначалу хотели сделать всё, как обычно делали раньше, при открытии других магазинов сети. Однако примерно неделю назад на общем собрании заведующий сектором Кодзима объявил:

— Открытие нового магазина будет проходить совсем не так, как бывало раньше. До последнего времени магазин назывался «Супермаркет Огавы в Симо-Синдэне». Те, кто ездил туда и видел магазин раньше, знают, что он был чудовищно низкого уровня. То есть само строение замечательное, но товары валялись в беспорядке, пыльные и полусгнившие. В помещении была грязь, работники к своему делу относились наплевательски.

— Что, намного хуже нашей фирмы? — не к месту вставил Хоригути.

— Шутка не слишком удачная. Уровень нашей фирмы тоже слишком высоким никак не назовёшь, — криво усмехнулся Кодзима. — Но уж супермаркету Огавы наша фирма даст сто очков вперёд. По сравнению с ним наши магазины во всех отношениях лучше.

Кодзима говорил достаточно громко, но тут ещё повысил голос:

— Так вот, покупатели в тех местах, глядя на здание магазина, естественно, ассоциируют его с товарами из супермаркета Огавы и соответствующим сервисом. Наверняка многие поначалу даже внимания не обратят на то, что у магазина сменился владелец, а соответственно коренным образом изменились и ассортимент товаров, и стиль работы продавцов. Даже если они разумом и поймут, что всё это изменилось, то в подсознании, в глубине души у них всё-таки будет жить перенесённое со старого супермаркета Огавы предубеждение к товарам, купленным в этом магазине, и недовольство продавцами.

— Но при этом, шеф, вы ведь собираетесь в основном оставить всех почасовиков и полуставочников, которые до сих пор в этом магазине работали? — спросил кто-то из собравшихся.

— Тем более надо что-то делать! И наш сектор интенсификации торговли «Исиэй-

стор» должен на это нацелиться в первую очередь. Супермаркет Огавы торговал в основном готовыми продуктами. Интенсифицировать торговлю надо прежде всего за счёт того, чтобы вытравить из сердец покупателей память о прежнем супермаркете и внушить им новый имидж магазина и новый имидж фирмы-владельца. Чтобы они поняли: с сегодняшнего дня магазин совершенно не тот, что был раньше.

— Это вы насчёт рекламной листовки?

— Не только насчёт листовки. Я имею в виду всё в комплексе. Я хочу, чтобы вы думали обо всём, что так или иначе связано с обслуживанием покупателей.

Проблема, которую поставил перед сотрудниками Кодзима, при попытке решить её оказалась весьма непростой.

Сотрудники сектора сошлись для мозгового штурма и стали предлагать такие лозунги для листовки: «Супермаркет в Симо-Синдэне переродился!», «Возрождённый магазин приветствует вас!», «Магазин сегодня совсем не тот, что был вчера!» и прочие в том же духе. Предлагалось множество словесных приманок, но все они как-то не слишком подходили. Например, «Сожалею о прегрешениях прежних владельцев, всё признаём и во всём раскаиваемся» или «Забудем скверный магазин Огавы — пусть процветает оплот справедливости чудесный магазин «Исиэй»!» — и так до полной бессмыслицы. Ясно было, что предложенные варианты не годятся, и чем дольше продолжалось обсуждение, тем чаще оно заходило в тупик.

— Чего это мы должны сожалеть о том, что до нас делали прежние владельцы магазина?! — запальчиво выкрикнул Хоригути. — Мы должны вообще забыть о том, что там до нас делали, и начать всё сначала!

В этот самый момент и подошла Мотоко.

Послушав, о чём идёт речь, она быстро вникла в суть дела и подключилась к обсуждению:

— Я думаю, тут метод убеждения только один — правильная постановка дела и хорошая работа. Надо показать людям, что новый магазин действительно отличается от старого. Чтобы до них дошло, потребуется некоторое время. На первый взгляд кажется, что слишком долго ждать, но, по-моему, это всё равно самый быстрый и самый верный способ.

— Толко-ово... — протянул Хоригути с выражением неподдельной заинтересованности на лице. — Почему же всё-таки такой толковой девушке так не везёт с ухажёрами? Странно... — пробормотал он себе под нос.

— Что ты там сказал? — сердито вскинулась на него Мотоко, заставив всех снова разразиться хохотом.

Хоригути почувствовал, как сердце наполняется отрадным чувством.

Кодзиму назначили начальником сектора промоушена и интенсификации торговли три месяца назад. Прежде это место занимал по совместительству заведующий сектором бакалейных товаров Одагири. Это был мужчина лет сорока с небольшим, производивший весьма положительное впечатление как человек опытный и речистый. Людям при первом знакомстве нравилась его деловая и обходительная манера общения, внимание к мелочам. Увы, как понял проработавший несколько лет под его началом Хоригути, это внешнее впечатление никак не подтверждалось реальными способностями Одагири и его умением руководить коллективом. Он был неумеренно придирчив в мелочах. Впрочем, внимание к деталям — свойство, необходимое для администратора, так что с этим можно было бы и примириться. Проблема была в том, на какие именно мелочи обращается внимание.

Одагири придавал слишком большое значение ничему не значащим пустякам. Это

был то ли своеобразный формализм, то ли возведённый в культ принцип «моя хата с краю — ничего не знаю»: настоящей заботой об интересах компании тут и не пахло.

Даже если его подчинённый допускал какой-то промах, Одагири никогда не интересовался, какой ущерб этот промах причинил фирме, что было его причиной и каким образом можно было этого промаха избежать. Беспокоило его только то, как данный промах может сказаться на служебных отношениях и подвижках внутри администрации.

«Что бы в фирме ни произошло, всегда это выливается в проблемы, так что надо происшествий не допускать», — говаривал Одагири, но, на взгляд Хоригути, истинная его позиция вовсе не основывалась на этой выпрренной философии менеджмента. В сущности, он помышлял только о собственном спокойствии и подобными заявлениями старался оградить себя от неприятностей.

Хоригути допускал, что так и пристало держаться типичному служащему фирмы, но при этом его собственное рвение к работе стало остывать. Он и сам не заметил, как и когда это началось. Тогда-то и пришёл в их сектор новый начальник, Кодзима, который оказался полной противоположностью прежнему руководителю.

Высокий, внушительной комплекции, он был вальяжен и несуетлив. Когда он чего-то недопонимал или не знал, то мог несколько раз повторить: «Эх, недотёпа же я! Эх недотёпа!» Но в действительности Кодзима недотёпой вовсе не казался. Однако у него иногда проявлялись такие черты, как излишняя суровость и взыскательность.

Вскоре после того, как Кодзима был назначен начальником сектора промоушена и интенсификации торговли, Хоригути допустил серьёзную ошибку в гранках рекламной листовки, которую он считывал. Почему-то вдруг яйца, один из главных товаров, предлагаемых в первый день большой распродажи, стали стоять на листовке не восемьдесят восемь иен, как должны бы, а двадцать восемь иен. Хоригути намеревался считать гранки как обычно, но ошибку в разделе удешевлённых категорий товаров по всем дням недели, который был выделен крупным шрифтом, всё-таки просмотрел. Яйца значились в числе самых заманчивых уценённых продуктов.

В «Исизэй-стор» в тех случаях, когда яйца ставили ударным скидочным товаром на распродаже, начальную цену на них резко снижали. Поскольку цена оказывалась намного ниже закупочной, по которой они приобретались самой «Исизэй-стор», повышалась вероятность того, что их будут оптом закупать мелкие продовольственные магазины и лавки, держащие яйца в ассортименте.

В листовке на тот день во всех магазинах были помещены предупреждения: «Одна упаковка в руки», «Только для первой тысячи покупателей». В Центральном вместо одной тысячи пределом поставили две тысячи покупателей.

Притом что был обозначен предел количества покупателей, поскольку цена за упаковку неожиданно оказалась всего двадцать восемь иен, на шестьдесят иен меньше предполагаемой, фирма в тот день сверх запланированного для промоушена убытка потеряла бы ещё шестьсот шестьдесят тысяч иен, что было бы весьма серьёзным ущербом.

Обнаружил ошибку Кодзима. Он случайно обратил внимание на только что отпечатанную листовку, которая лежала на стуле, и спросил Хоригути в своей излюбленной манере:

— А что, разве у нас яйца нынче так дешёвы?

Поднялся страшный переполох. Текст листовки уже напечатали, и теперь, вложенная в газеты, она пришла буквально в каждый дом.

— Шеф, мой промах! — повинился Хоригути, но Кодзима, ничего на это не ответив, только спросил:

— Ведь и восемьдесят восемь иен — это очень большая уценка, соблазн для покупателя, так?

— Так. Минус пятьдесят иен от отпускной цены. На десять иен меньше минимальных цен в других фирмах.

— Ну а если бы цена была восемьдесят восемь иен и выдавали бы по упаковке первой тысяче покупателей, на сколько хватило бы яиц? Когда бы закончили продажу?

— В некоторых магазинах, наверное, до закрытия торговали бы. В каждом магазине по-разному. Где-то и вскоре после полудня распродали бы.

— Вот как? Это уже само по себе проблема...

Кодзима погрузился в раздумье.

— Виноват, шеф! Шестьсот тысяч иен коту под хвост! — убивался Хоригути.

— Ну а что будет при цене двадцать восемь иен за десяток? — продолжал допрос Кодзима, пропуская мимо ушей извинения.

— Очередь выстроится у входа до открытия магазина.

— Неужели?! — широко открыл глаза Кодзима.

— Конечно. Даже когда мы по восемьдесят восемь иен продаём, и то иногда перед открытием уже покупателей десять у входа набирается.

— Здорово. Значит, в некоторых магазинах ещё до полудня весь запас будет распродан?

— Да что вы! Во всех магазинах наверняка до полудня всё распродадут.

— Вот что, Хоригути, идёте-ка со мной, — сказал Кодзима, поднимаясь с кресла.

Вместе с Хоригути он направился к начальнику сектора бакалейных товаров Одагири.

— Доброе утро, — первым почтительно поздоровался Одагири, который, казалось, почувствовал некое напряжение, исходящее от посетителей.

Бросив в ответ: «Доброе утро», Кодзима сразу же перешёл к объяснению сложившейся ситуации. Он извинился за ошибку, допущенную сектором промоушена, и добавил:

— Господин Одагири, я потом сам всё доведу до сведения исполнительного директора Исикари и управляющего Итимуры. А пока что позвоните побыстрее нашим поставщикам и попросите завезти во все магазины ещё двойную партию яиц сверх заказанного.

— Как это? — привстал от неожиданности Одагири.

Хоригути тоже не мог взять в толк, о чём это говорит Кодзима. Ведь если последовать его указаниям, ущерб только возрастёт.

— Видите ли, если утром все яйца мгновенно разойдутся, это будет колоссальным подрывом репутации фирмы «Исизэй-стор». Мы потеряем доверие покупателей. Я этого хочу избежать любой ценой.

— Господин Кодзима, я вас хорошо понимаю, — несколько раз сочувственно кивнул Одагири, — но вы ещё человек молодой, сектором промоушена тоже заведуете недавно. То, что эта ошибка в рекламной листовке так вас поразила, вполне естественно. Но суетиться тут ни к чему.

— А у вас есть лучшие предложения?

— Ну какие-нибудь найдутся. Во-первых, можно просто оставить всё как есть. Распродадут яйца к пяти вечера или к одиннадцати утра — и ладно, тоже неплохо. Покупатели, я думаю, только почешут в затылках и скажут: «Да, что-то сегодня рановато они кончились...»

Лицо Кодзимы налилось кровью, глаза сузились. Видно было, что он с трудом удерживает рвущийся наружу гнев.

— Господин Одагири, я с вашим предложением не согласен, — сказал он, стараясь справиться с нахлынувшими чувствами, как видел со стороны Хоригути.

— Но, господин Кодзима, поймите же, что если мы закажем дополнительные поставки — партию вдвое больше предыдущей — и будем эти яйца тоже продавать по двадцать восемь иен упаковка, это будет намного меньше себестоимости!

— Да, убыток составит вместе с запланированным примерно три миллиона шестьсот тысяч иен.

— Что за бред!

Услышав эту цифру, Одагири был совершенно ошеломлён.

— Господин Кодзима, — заметил он, — мы тут не занимаемся благотворительностью. Мы торгуем.

— Виноват. Это промах нашего сектора промоушена и интенсификации торговли, — снова покаянно признал Кодзима, и стоявший рядом Хоригути тоже потупился. — Вся ответственность ляжет на наш сектор, — продолжал Кодзима. — Я сам доложу исполнительному директору и управляющему. И всё же я вас прошу заказать дополнительную партию для поставок во все магазины.

— Ну если вы так ставите вопрос, я попробую связаться с нашими поставщиками, только вряд ли им удастся к утру срочно раздобыть нужное количество при таком огромном заказе.

С этими словами Одагири потянулся было к телефону, но приостановился, пробормотав себе под нос: «Странное дело...»

— Листовка ведь была отпечатана вчера и разослана по всем нашим магазинам, так? — продолжал он. — Почему же у нас не было никаких запросов с мест на дополнительные поставки?

— Да, пожалуй, и впрямь странно, — согласился Хоригути.

— У меня выходной по средам, так что вчера меня не было на месте. В общем-то, возможно, что вчера кто-то звонил...

— А что у нас было в секторе бакалеи? — осведомился Одагири у одного из своих подчинённых. — Где там у нас Ямагути?

— Извините, шеф, вы, наверное, запамятовали. У него сегодня это... Начался медовый месяц.

— А, да-да, припоминаю. Понятно...

Одагири взял трубку и позвонил в Центральный.

— Доброе утро! — к телефону подошёл заведующий бакалейным отделом Нисида. — Вы насчёт цены на яйца? Да, мне показалось, что цена слишком низкая, вот я вчера и позвонил Ямагути в бакалейный сектор фирмы. Сказали, что он уехал в свадебное путешествие. Я совсем забыл — он ведь меня тоже приглашал — свадьба-то была позавчера. Ну, тут у нас все посмеялись: мол, Ямагути себе к свадьбе устроил суперраспродажу всем в убыток, сделал нашему бюджету кровопускание. Но ведь так в листовке было прописано... Мне из других наших магазинов тоже насчёт этого звонили. Ну, смеялись все...

— Так-так. Значит, «кровопускание бюджету», — криво усмехнулся Одагири.

— Да, шеф, но зато как народ живо откликнулся! До открытия ещё больше получаса, а покупатели уже толпятся у входа.

— Вот как? Что ж, спасибо.

Одагири повесил трубку.

— Господин Кодзима, — сказал он, — перед Центральным покупатели уже выстраиваются в очередь.

Было девять часов двадцать пять минут.

— Господин Одагири, я вас убедительно прошу, постарайтесь заказать дополнительную партию у поставщиков, — настойчиво повторил Кодзима.

— Эх, видно, делать нечего! — вздохнул Одагири и снова потянулся к телефону.

В воздухе повисло напряжение. Пока Одагири говорил с поставщиками, то

вставляя реплику, то слушая собеседника, время тянулось нестерпимо долго.

— Простите, шеф, виноват! — ещё раз обратился Хоригути к Кодзима, ожидавшему окончания переговоров, и низко склонил голову в покаянном поклоне.

Кодзима молчал. На лице у него застыла печать тревожного ожидания.

— В общем, результат не слишком утешительный, — сказал Одагири, повесив трубку. — Они обещали подвезти ещё четыре тысячи упаковок в Центральный, но больше у них нет, так что другим магазинам ничего не достанется.

— Всё равно большое вам спасибо, — сказал Кодзима и глубоко задумался.

На сей раз он действительно как будто бы допустил промах, но обычного восклицания «Эх и недотёпа же я!» почему-то так и не последовало. Возможно, эту присказку он употреблял только в тех случаях, когда считал, что большого промаха допущено не было.

— Хоригути, у тебя какой-нибудь благой идеи нет?

— А может, раздавать талоны? — высказал Хоригути мысль, которая незадолго до того его осенила.

— Какие такие талоны? — переспросил Кодзима, и в глазах его блеснул огонёк.

— Ну, каждому, кто сегодня пришёл за яйцами, выдать по одному талону, который будет действителен всю неделю. Тогда любой покупатель может прийти с этим талоном в другой день — и ему всё равно продадут упаковку яиц по двадцать восемь иен.

— Отлично придумано! Значит, если даже сегодня яиц надолго и не хватит, всё равно покупатели потом могут воспользоваться своими льготами. Только ведь напечатать талоны мы уже вряд ли успеем.

— Об этом не беспокойтесь, — ответил Хоригути, снова обретая присущую ему бодрость духа. — Я, помнится, видел у нас в архиве старые талоны. Наверное, их можно использовать.

— Хорошо, тогда пошли!

Память не подвела Хоригути. Действительно, в глубине чулана, на полке, где были сложены архивные документы, в большой картонной коробке обнаружили пачки талонов.

— Их можно использовать, — сказал Кодзима и распорядился завезти в каждый из девяти магазинов, куда, в отличие от Центрального, дополнительные поставки произведены не будут, по две тысячи талонов.

Сотрудники сектора промоушена и интенсификации торговли (а всего их насчитывалось четыре человека) отправились развозить талоны по супермаркетам. Поскольку людей не хватало, пришлось обратиться за помощью в секторы бакалейных товаров и общих административных проблем.

Перед тем как выйти из главного офиса фирмы, Кодзима обратился к Хоригути:

— Ты сегодня оставайся в том магазине, куда повезёшь талоны, до самого закрытия. Сам и будешь раздавать их покупателям. Талоны, видимо, скоро кончатся. Тогда станешь лично кланяться и извиняться перед каждым покупателем, который спрашивает яйца.

— Слушаюсь, — снова покаянно склонил голову Хоригути.

— Я сам направляюсь в Центральный. Тоже пробуду там до закрытия. Если что, звони мне туда.

С этими словами Кодзима тепло напутствовал Хоригути, дружеским жестом слегка приподняв правую руку, как обычно делают студенты, прощаясь с приятелями.

В тот день Хоригути повёз талоны в супермаркет Икэнодзима и там пробыл до конца дня, стоя с низко опущенной головой и извиняясь перед покупателями.

Народу набежало в магазин видимо-невидимо. Все шли с детьми, домочадцами, причём, несмотря на предупреждения продавцов и неоднократные объявления по радио о том, что дают только одну упаковку яиц в одни руки, многие норовили, расплатившись и пройдя контроль, снова вернуться в магазин и прихватить ещё, так что в очереди к кассам мелькали одни и те же лица.

Тысяча упаковок разошлась к одиннадцати часам утра, а две тысячи талонов, которые раздавал Хоригути, — к половине второго. Покупатели, оставшиеся ни с чем, возмущались и отпускали саркастические остроты, но Хоригути отвечать было нечем, оставалось только покаянно кланяться.

«Надо терпеть, надо терпеть!» — повторял про себя Хоригути. Видя собственными глазами результаты своей ошибки, он то и дело твердил: «Простите великодушно! Простите великодушно!»

Стоя со склонённой головой, Хоригути вдруг ощутил, как в сердце зарождается новое, неведомое чувство. Он извинялся сейчас не перед отдельными покупателями, но склонял голову перед всей массой людей, которые именовались отвлечённым термином «потребитель»: «Простите, я вас предал!»

Слёзы наворачивались на глаза Хоригути.

— Господа покупатели, простите великодушно!

— Все ловчат! Сплошной обман! Вот за что я супермаркеты терпеть не могу! — обиженно проворчала средних лет домохозяйка, но, увидев слёзы на глазах Хоригути, осеклась.

Её дородное тело было затянато в простенькую блузку. Дама, тащившая за руку упирившегося ребёнка, демонстративно проследовала мимо Хоригути.

Внезапно он заметил, что рядом с ним оказался директор магазина. Так они и стояли вместе, со склонёнными головами.

— Простите, виноват! — обратился Хоригути к директору, склонившись ещё ниже.

— Ну-ну, не переживайте так! — подбодрил его добродушный директор, обеспокоенно взглянув на расстроенную физиономию Хоригути. — У нас в магазине всякое случается, — заметил директор, и это было видно по тому, как истово он покаянно кланяется покупателям.

Должно быть, Кодземе, отправившемуся в Центральный, тоже пришлось пройти через такое.

На следующий день Хоригути снова пошёл к шефу извиняться.

— Что случилось, то случилось, — с добродушной улыбкой резюмировал Кодзима. — Проблема в том, чтобы в дальнейшем не допускать подобных ошибок.

— Не сомневайтесь, буду править гранки со всем тщанием! — заверил Хоригути. — Я ведь до сих пор ни разу такой серьёзной ошибки не допускал. И никогда больше не допущу!

— Вот-вот, хорошо бы! Надо всё проверять как можно тщательнее. Это естественная предпосылка нашего бизнеса, основа основ. Исходя из этой предпосылки, мы должны ещё кое-что прояснить. На мой взгляд, вчерашняя рекламная листовка в плане социальной значимости была написана и отпечатана без должного осознания целей и задач нашего сектора промоушена и

интенсификации торговли.

— В каком смысле? — тревожно спросил Хоригути.

Казалось бы, только-только он обрёл начальника, который в него поверил, и вот теперь из-за одного промаха этот начальник готов его заклеить как бездарность...

— Я говорю не о тебе, — усмехнулся Кодзима, вероятно уловив настроение подчинённого. — Проблема заключается во мне самом. Ведь листовка была фактически как бы облигацией под гарантию фирмы «Исиэй-стор». То есть если потребители принимают наши условия торговли, то фирма, чтобы не потерять доверие потребителя, обязана неукоснительно выполнять все взятые на себя обязательства. Вот что такое эта листовка — наш финальный проект, заключительное предложение. А начальник сектора промоушена и интенсификации торговли по глупости не прочитал заранее этот важнейший документ, который можно сравнить с контрактом. Вот в чём проблема-то, понимаешь?

— Понимаю.

— В общем, может, это и можно счесть сумасбродным капризом, но я решил, что отныне все рекламные листовки буду читать и подписывать собственноручно.

— Как это? — удивился Хоригути странной идее. До сих пор ему не доводилось видеть обычных рекламных листовок за подписью начальника сектора промоушена и интенсификации торговли.

Видя, как ошарашен Хоригути, Кодзима рассмеялся:

— Так прямо и напечатайте в уголке листовки: «Со всеми вопросами обращаться к начальнику сектора промоушена и интенсификации торговли Рёсукэ Кодзиме», ясно? Свою подпись я буду ставить, разумеется, на заключительном этапе, перед отправкой в типографию. Я всю листовку прочитаю так, как прочитал бы самый внимательный покупатель. Я лично гарантирую качество всех товаров, которые в ней упомянуты, и каждое слово, напечатанное в листовке, будет моим собственным словом, адресованным покупателям, так что я ещё подумаю, подходит ли оно здесь или нет.

— Понимаю вас, понимаю, только это не имеет смысла, — возразил Хоригути. — Вы, шеф, конечно, можете на этапе сверки гранок всю листовку от корки до корки прочесть, но гарантировать качество всех товаров, которые в ней обозначены, и ручаться за каждое напечатанное в ней слово как за своё собственное вы не можете.

— Почему же?

— Так ведь, шеф, товары отбирает товарный сектор. Мало ли какие среди них могут оказаться продукты... Вон недавно мы устраивали распродажу мужской обуви — так во многих коробках правый и левый ботинки оказались разного размера. От рекламаций потом отбоя не было.

— Неужели могло такое случиться?

— Ну да! Иногда и не такое бывает.

Кодзима помрачнел.

— И вообще, шеф, брать на себя полную ответственность за все товары, которые упомянуты в рекламной листовке, совершенно невозможно. Ведь количество-то огромное, за всем не уследишь, а изготовитель, как бы он себя ни рекламировал, ведь может где-то допустить брак. Вставим такую многообещающую фразу, а сами проконтролировать товары не сможем. Я считаю, что мы в отделе промоушена

можем отвечать только за текст листовки, полученный из товарного сектора фирмы, — выверить его и напечатать без ошибок.

— Послушай, Хоригути, — обратился к нему Кодзима с выражением озабоченности на лице, — ты вчера целый день стоял с опущенной головой, кланялся покупателям и просил прощения. Как ты думаешь, простили они тебе твой промах?

Хоригути отрицательно покачал головой.

Кодзима смотрел на него в упор.

— Покупатель, конечно, в нашем деле бог. Бог суровый и мстительный. Этот бог вряд ли простит ошибку. И за нас он в делах фирмы разбираться не будет, — негромко, но веско продолжал Кодзима. — Вчера я это хорошо прочувствовал, извиняясь целый день перед покупателями. Это не теория, а реальность. Исходя из этой реальности, мы ни в коем случае не должны, как бы тяжело нам ни пришлось, ставить под удар репутацию компании. Будь то действия нашего товарного сектора или небрежности, допущенные изготовителем, в конечном счёте мы несём за всё ответственность. До тех пор, пока мы этого не осознаем, суровый бог над нами не смиростивится. Понятно?

— Да, — ответил Хоригути с почтительным поклоном.

При этом ему показалось, что сам Кодзима и есть то суровое божество, которое не допустит никакого снисхождения.

Может быть, именно этой строгости и не хватает фирме «Исиэй-стор», подсознательно почувствовал Хоригути. Непросто находиться рядом с таким суровым божеством, но в то же время от него, бесспорно, исходит некое приятное ощущение спокойствия и уверенности. Такое ощущение, вероятно, должно возникать у сотрудников сектора промоушена, когда на рекламной листовке они видят факсимиле подписи своего шефа.

Все эти события сделали Хоригути, проработавшего до того в компании почти пять лет, горячим поклонником Кодзимы.

— Если у вас тут мозговой штурм, господа, не лучше ли перейти в комнату для совещаний? — нарочито громко заметил незаметно подошедший Кодзима, обращаясь к сотрудникам своего сектора, которые вместе с примкнувшей к ним Мотоко покатывались со смеху за рабочими столами. В его тоне звучала нотка порицания.

Развеселившаяся молодёжь спохватилась и замолкла, поняв, что весь этот шум причиняет неудобства сотрудникам других секторов.

— Извините, тут у нас... — начал Хоригути, но, взглянув на Кодзиму, понял по выражению лица шефа, что тот занят какими-то важными проблемами, и не стал продолжать.

В это время Мотоко Куроба, будто вдруг что-то надумав, решительно подошла к столу Кодзимы. В её поведении Хоригути смутно почудилось желание скрыть своё смущение после того, как им всем сделали замечание насчёт шума.

— Господин Кодзима, — сказала она, — у нас к вам просьба.

Кодзима вопросительно посмотрел на Мотоко исподлобья. Особой приветливости на его лице было незаметно.

«Лучше бы она этого не делала», — подумал Хоригути.

— Господин Кодзима, у нас тут образовался как бы кружок ваших поклонников, и мы все очень хотели бы когда-нибудь зайти к вам в гости...

Кодзима с озадаченным видом хранил молчание. Вероятно, раздумывал, как бы ему отделаться от назойливой бабёнки.

— В этом кружке, кроме меня, ещё секретарша нашего исполнительного директора Мисаки, Коды и Такэ, — продолжала Мотоко.

В глазах Кодзимы затеплился огонёк — и при упоминании имени Ёсико Мисаки, и при упоминании имени Такэ.

Хоригути ещё мог понять, что Кодзима испытал какой-то эмоциональный всплеск при упоминании Ёсико, которая привлекала внимание многих мужчин в их фирме своей зрелой женственной прелестью, но при чём тут Такэ? Странно...

— Спасибо, госпожа Куроба. Если вы так настроены... Что ж, как-нибудь приглашу вас в моё убогое холостяцкое жилище.

— Правда?! — радостно вскинула глаза Мотоко.

— Когда именно, я вам потом сообщу. Хорошо?

— Хорошо! — пролепетала Мотоко и со счастливым видом удалилась.

Хоригути был озадачен — он не мог взять в толк, зачем шефу всё это надо.

Кодзима между тем снова погрузился в раздумья. Что-то явно не давало ему покоя. Наконец он снял телефонную трубку и набрал номер, судя по всему внутренний. Затем снова положил трубку и глубоко задумался.

Хоригути было обидно, что замыслы Кодзимы не удаётся воплотить. Но, может быть, те трудности, с которыми сталкивается шеф в этом неласковом мире, должны пробудить в нём волю к сопротивлению, новую энергию действия?

Об этом же всерьёз задумался и сам Кодзима.

— Шеф, — подал голос Хоригути, — кстати, помните тот опорный столб? Так его вроде решили заменить.

— Что-что? О чём ты?

Видя, что Кодзима никак не сообразит, о чём идёт речь, Хоригути улыбнулся:

— Ну помните тот подогнувшийся столб в Симо-Синдэне, центральную колонну в супермаркете?

— А? Да-да, ну и что там?

— Его посмотрели и решили, что тут какой-то странный дефект конструкции. Почему-то через некоторое время после окончания строительства кровля в магазине просела. Видимо, чтобы её срочно поддержать, и поставили эти столбы. Так считает наш сектор развития. Всего их три, а погнулся только один, но говорят, что надо все три заменить на более прочные металлические колонны.

— Вот как? Что ж, это правильно, — кивнул Кодзима, собираясь снова погрузиться в раздумья.

— Шеф, случилось что-нибудь? — поинтересовался Хоригути.

— Ты о чём?

— Да уж больно вид у вас озабоченный...

— Нет, ничего особенного, не волнуйся.

— Ну извините, — сказал Хоригути, возвращаясь на своё место.

Тут как раз подоспел начальник сектора свежих продуктов Асаяма, и они с Кодзимой уединились в комнате для переговоров.

Хоригути инстинктивно чувствовал: что-то произошло! В душе его тревога за дела фирмы смешивалась с простым любопытством.

— Я всесторонне всё обдумал и решил, что другого пути у нас нет. Долго колебался, говорить ли вам, господин Асаяма... Стоит ли вообще вовлекать вас в это? Но мне необходимо с вами посоветоваться — иначе просто невозможно. Так что, уж будьте добры, посоветуйте, как быть.

— Да в чём же дело, господин Кодзима? Что-то я не пойму... — нахмурился Асаяма.

— Помните, тогда, когда вы нас оставили вдвоём с Камэямой, мы с ним отправились осматривать отдел одежды в Центральном? Ну и ещё много о чём говорили по пути.

— Что, и с одеждой у нас есть проблемы?

— Я сам пока не могу сказать наверняка, но похоже, что у нас там неликвида на несколько десятков миллионов иен.

— Что?! — Асаяма, казалось, был совершенно ошарашен.

Да ведь от такой суммы вся фирма закачается!

Кодзима пояснил суть дела. Конечно, без тщательной проверки выводы делать рано. «И всё же, и всё же...» — настойчиво повторял он.

— Да, ну и дела!

Худошавое смуглое лицо Асаямы, казалось, ещё больше потемнело и вытянулось.

— Это ещё не всё, — тяжело вздохнул Кодзима.

— Как, неужели ещё есть проблемы?

— Даже не хочется в это верить, но похоже, что у нас в мясном отделе Центрального имеют место серьёзные хищения.

— Что? Хищения?! У нас?!

Лицо Асаямы перекосилось в горькой удивлённой гримасе, так что Кодзиму даже стало его жаль. Вкратце он пересказал всё, что узнал от Камэямы, а заодно поведал и о реакции исполнительного директора Исихари, когда ему было доложено о том, что творится в фирме. Правда, о своих подозрениях относительно управляющего Итимуры Кодзима умолчал.

Давящее безмолвие воцарилось в узком пространстве комнаты для переговоров.

Асаяма глубоко затянулся табачным дымом и выдохнул. Мысли у него в голове путались, но в общих чертах он достаточно хорошо понял ситуацию.

— Я собираюсь завтра с утра провести нашего исполнительного директора по хранилищу в отделе одежды. Если у нас там действительно неликвид, с этим что-то надо делать.

— А как Исихари поймёт, что продажный товар, а что неликвид?

— Трудно сказать.

— Ведь эта братия из отдела одежды уже в курсе, да и раньше небось все знали.

— Н-да, проблема... — согласился Кодзима. — Конечно, можно всё свести к такой глупой формулировке, что, мол, раньше никто ничего не замечал, потому что не разобрались... То есть вполне возможно, что в конце сезона побоялись распродать

по дешёвке, потому что убыток был бы слишком велик, — понадеялись, что можно будет на следующий год сбыть. Вот и затоварили всё, что было, превратили в неликвид.

— Но если так, то каким же болваном должен быть тот, кто за это отвечает!

— Да уж. Однако в таком случае положение ещё можно исправить, если злого умысла здесь нет. Хуже, если кто-то всё знает и нарочно с какой-то целью создаёт залежи неликвидных товаров. Господин Асаяма, кто у нас может знать реальное положение вещей?

— Начальник по этажу Сугаи просто не может не знать...

— Сугаи? А, этот красавец-мужчина?

— Да, он.

При словах Кодзимы, сказанных с характерной интонацией, по лицу Асаямы скользнула улыбка, но тут же погасла.

— Ну а кроме Сугаи кто ещё?

— Н-ну, наверное, все заведующие отделами на этаже одежды в Центральном тоже должны быть в курсе. Но решения о снижении цен или ликвидации товаров принимаются на уровне выше, чем начальник по этажу.

— То есть, например, директор магазина?

— Как раз директор, может быть, и не в курсе. По моим соображениям, скорее уж всё решает начальник сектора одежды в центральном офисе фирмы или ещё кто-нибудь повыше его по положению.

— Вот оно что...

Кодзима припомнил выражение лица директора Центрального супермаркета Манабэ, когда он вызвал его в хранилище отдела одежды удостовериться самому в том, что там завал неликвидных товаров. Хотя ему было прямо сказано проверить, удостовериться, что находится в складских помещениях, Манабэ, казалось, толком не понимал, чего от него хотят, и только твердил: «Как же это такое могло случиться?..» Пожалуй, вполне можно было допустить: Манабэ просто не знал, что в коробках хранится неликвидный товар.

— Ладно, над этой проблемой подумаем завтра утром, когда выясним окончательно, что у нас именно неликвид. Но знают они там или не знают о происходящем, все действия будем предпринимать только после того, как исполнительный директор Исикари завтра своими глазами увидит, что творится.

— Безусловно! — согласился Асаяма. — А что насчёт хищений в мясном отделе? Мне до сих пор не верится. Некоторая наглость там имеет место, это точно. Заведующий отделом Сасима — тип своеобразный... Но на работе землю носом роет, да и коммерческое чутьё у него отменное.

Кодзима ничего не ответил.

Сасиму он не склонен был считать просто «своеобразным типом». В период стажировки в Центральном Сасима всячески старался с ним сблизиться, и они не раз вместе выпивали в закусочных по соседству. Заведующий мясным отделом был не в меру словоохотлив и всегда чуял, откуда ветер дует, что само по себе не вызывало у Кодзимы симпатии. Обычно предметом его рассуждений становились товарищи по цеху, с которыми он только что расстался и о которых тут же начинал злословить. Среди работников «Исиэй-стор» большинство составляли люди честные, прямые и доброжелательные, так что Сасима являлся тут неприятным исключением.

— Что, если нам ввести для всех досмотр на выходе? — предложил Кодзима.

— Можно, конечно, только ведь преступник, наверное, примет меры предосторожности. Хорошо бы поймать его прямо на месте преступления, с товаром в сумке.

— Но там дело этим несунном не ограничивается.

— Тем не менее давайте десять дней будем проводить тотальный досмотр, понаблюдаем. У меня есть один надёжный человек, я ему поручу ежедневно проверять, что у Сасимы в сумке, перед тем как тот уходит с работы. Если выяснится что-то подозрительное, будем действовать дальше и выведем его на чистую воду.

— Идёт, — тяжело выдохнул Кодзима, тщетно пытаясь подавить нахлынувшее чувство гадливости. Заставлять одного из сотрудников фирмы шпионить за другим, выслеживать его, чтобы разоблачить махинации, казалось ему нестерпимо мерзким делом.

Впрочем, Асаяма его чувств не разделял. Он, похоже, отбросил все сомнения и колебания, проявившиеся в первые минуты, когда он только услышал о залежах неликвида и хищениях. Асаяма напоминал борзую на охоте, в которой проснулась жажда крови и теперь разгорается жестокое любопытство к жертве. Столь быстрая перемена в поведении удивила и встревожила Кодзиму.

— Господин Асаяма, — сказал он, — для нас чрезвычайно важно выяснить истину, но мы не можем допустить ухудшения отношений в коллективе. А то ведь, если такую грязь раскапывать, можно и самим запачкаться. Пожалуйста, не забывайте об этом.

— Я понимаю, — сказал Асаяма, но дальше повёл речь в совершенно неожиданном ключе, чего Кодзима не мог и предположить. — Всё от управляющего Итимуры. Это в нём корень всех зол. И затоваренная одежда, и хищения в мясном отделе — за всем стоит Итимура. Так что, господин Кодзима, борьба, которую вы начинаете, — это борьба против группировки Итимуры. Я бы вот что предложил. Надо образовать союз единомышленников, которые настроены против Итимуры. Вы, конечно, его возглавите. Из руководящего состава компании мы можем рассчитывать на поддержку Конно и Кацумуры. Если мы сплотимся, Итимура и иже с ним нам не страшны. И будем сражаться!

— Что это вы вдруг, господин Асаяма? — удивился Кодзима.

И впрямь можно было только диву даваться, как этот мягкий, обходительный человек, который никогда ни о ком плохого слова не мог сказать, вдруг в единый миг разительно преобразился. Что послужило поводом для такого всплеска?

— Господин Кодзима, оттого что завтра утром исполнительный директор Исикари взглянет на затоваренную одежду в Центральном, проблема не решится. Я это уже сейчас наверняка могу сказать. Не стоит вообще думать, что господин Исикари может сам решить какую бы то ни было проблему.

Лицо Асаямы приняло выжидательное выражение, уголки рта слегка опустились. Немного подумав, он сказал:

— Давайте сделаем так. Завтра вечером тайно соберём всех тех, кто точно может стать вашим союзником. С приспешниками Итимуры нам встречаться не резон, поэтому лучше место встречи выбрать подальше, например в городке Цуноура.

Провинциальный городок Цуноура располагался не близко от Савабэ, на линии железной дороги «Сэйко Дэнтэцу» — там, где море раньше глубоко врзалось узким лиманом в равнину Канто, — и был странным «сухопутным» городом, в котором изобиловали названия, связанные с морем и мореплаванием. Населения в городе насчитывалось двести тысяч, и компания «Исией-стор» планировала вскоре

открыть там очередной супермаркет.

— Сейчас обстоятельства нам благоприятствуют. Наконец-то можно будет связать руки Итимуре и компании, которые высасывают все соки из «Исизей-стор», пожирают собственное гнездо. Такой случай выпадает раз в тысячу лет!

— Но поймите, господин Асаяма, ситуация пока до конца не прояснилась. У нас нет никаких реальных доказательств того, что управляющий Итимура всё знает и держит под своим контролем. Даже относительно затоваренной одежды и хищений в мясном отделе никаких достоверных данных у нас пока нет.

— Всё равно нет сомнений, что так оно и происходит. Пусть даже конкретных фактов мы не знаем, но мы всё время это подозревали. И Кито, завсектором развития, об этом говорил. Сколько ни болтай о том, что у нас отличная компания с высокими прибылями, во всём этом есть что-то подозрительное. Наилучшее подтверждение тому тот факт, что фирма «Исизей-стор» так и не смогла завоевать поддержку и доверие потребителей. Где-то здесь кроется мошенничество. И главный мошенник — управляющий Итимура. Да-да! Надо непременно пригласить на завтрашнюю сходку Кито.

— Погодите немного, господин Асаяма! — широко раскинул перед ним руки Кодзима, словно пытаясь сдержать вырывающегося дикого зверя. — Я не считаю, что ваши суждения в чём-то ошибочны. Может быть, всё так и есть, как вы говорите. Но надо подождать немного. Пожалуйста, пока не надо записывать управляющего Итимуру в злодеи и собирать тайные сходки для его свержения. Очень вас прошу.

— Если вы будете так церемониться, господин Кодзима, вам в этой фирме не работать!

— Может быть. Но пока что давайте переждём несколько дней. Прошу вас, не надо никого завтра вечером собирать на сходку.

— Ну хорошо. Если вы так решили, что ж, не будем. Только для того, чтобы справиться с этой кликой Итимуры, нам необходимо объединиться. Не забывайте об этом.

Взор Асаямы затуманился. Должно быть, сердце его разрывалось от боли за судьбу родной компании.

Кодзима смотрел на собеседника, обуреваемый противоречивыми чувствами.

Кодзима снова подошёл к телефону в дальнем углу просторной столовой, соединённой с кухней, но трубку снять всё же не решился. Такое повторялось уже не раз. Битый час он пребывал в нерешительности, собираясь сделать этот звонок.

«Позвоню, когда уберу со стола», — сказал он себе.

На большом столе, на шесть персон, громоздились в беспорядке остатки его одинокой трапезы. Убрать их было нетрудно. Он выбросил недоеденный рис с соусом карри, закрыл банку солений — ассорти из бобов и трав, отнёс на кухню пустую пивную бутылку, сполоснул несколько грязных тарелок.

В том настроении, в котором пребывал Кодзима, ему и этого показалось много.

С уборкой квартиры пришлось повозиться. На тёмно-синем ковре в комнате были разбросаны старые газеты и журналы, пластиковые пакеты и обёрточная бумага от сорочек, купленных в универмаге, которые ему некогда было даже отдать в стирку. На мебели и всех прочих предметах скопилась неизвестно когда осевшая пыль. Только бутылка виски, пианино и музыкальный центр сияли чистотой.

Не надо было быть Шерлоком Холмсом, чтобы, взглянув на эту квартиру, определить, что поделявает день изо дня Кодзима, возвращаясь по вечерам домой.

Такако должна была приехать к нему осенью. Она ждала второго ребёнка. Это стало главной причиной, почему после отъезда Кодзимы в Савабэ она перебралась в дом к родителям и медлила с приездом.

И всё же, размышляя о сложившейся ситуации, Кодзима был недоволен женой. В марте, когда он уезжал на новое место работы, у Такако уже случались приступы токсикоза. Полтора месяца до отъезда, сопровождавшиеся ссорами между супругами, были, как полагал Кодзима, весьма опасным для Такако периодом. Вероятно, её мучили опасения, что от стресса может случиться выкидыш.

Кодзима переживал, чувствуя за собой вину.

Однако, и когда наступил вполне стабильный период беременности, Такако даже не подумала покинуть родительский кров и приехать к мужу.

— Ну приеду я и Каёко привезу — а что толку? Всё равно мы там не задержимся, скоро придётся возвращаться. Глупо даже на билеты деньги тратить, — сказала она мужу по телефону в ответ на его просьбу приехать хотя бы разок, посмотреть, как он тут устроился.

Кодзими нечего было на это сказать.

В общем-то он понимал состояние и настроение жены. Но ведь могла же она сказать буквально два слова: «Попробую приехать...» Если бы она сказала, что приедет, он бы, пожалуй, и сам предложил не делать этого, не тревожиться зря. Тогда, если бы их беседа приняла такой оборот, ему всё же было бы, наверное, немного легче влачить своё унылое холостяцкое существование.

Чем больше времени проходило со времени его устройства в «Исизэй-стор», тем острее начинало ощущаться одиночество.

Сегодня одиночество было просто невыносимо.

Целый клубок проблем вдруг возник перед ним: все недочёты и промахи, указанные Камэямой, нежелание исполнительного директора Исикари заниматься решением насущных задач, да ко всему ещё и яростные попытки Асаямы поскорее вступить в борьбу...

Кодзима чувствовал, что устал. Будто какая-то тяжесть придавила его, не давая двинуться. Хотелось с кем-нибудь поговорить. Хотелось, чтобы чьи-то нежные прикосновения сняли эту тяжесть с души и тела. Единственным человеком, кто мог бы это сделать, была жена.

В поисках утешения Кодзима порывался подойти к телефону и позвонить, но вспоминал о том, что разговор с женой может только усугубить невыносимое ощущение одиночества, и вновь не решался снять трубку.

Так повторялось много раз.

«Просто как медведь в зоопарке — хожу туда-сюда по клетке...» — подумал он.

Поймав себя на том, что совсем раскис, Кодзима вымученно усмехнулся. Он плеснул в стакан со льдом виски из бутылки. Постояв некоторое время перед полкой с пластинками, выбрал Шопена. С картонного футляра пластинки улыбалась японская пианистка.

Волшебная музыка заполнила комнату. Словно чьи-то ласковые руки прикоснулись к сердцу и проникли внутрь.

Белозубая открытая улыбка исполнительницы на футляре пластинки кого-то смутно напоминала. Перед мысленным взором Кодзимы, сохранившего застенчивость подростка, возник образ, в котором он узнал Ёсико, секретаршу своего двоюродного брата. Захотелось хоть на миг погрузиться в этот мир дивных видений, рождающихся из звуков фортепиано и винных паров. Допив виски, он закрыл глаза.

Когда он проснулся на следующее утро, всё тело ломило и голова была тяжёлая. Кодзима долго стоял под душем. Алкоголь за ночь не успел выветриться, и он чувствовал, что от него до сих пор так и разит перегаром. В таком состоянии Кодзима и встретился в начале двенадцатого с исполнительным директором Исикари, чтобы отвести его на склад одежды в Центральном.

Кодзима молча прошёл быстрым шагом через торговый зал. Разговоры были излишни. Исикари без всякого энтузиазма брёл следом.

Толкнув дверь в перегородке, они прошли из торгового зала в складское помещение.

— Доброе утро, — поздоровался начальник по этажу Сугаи, заведя начальство.

— Доброе, — бросил в ответ Кодзима.

Вслед за ним отозвался на приветствие Исикари.

Перед Кодзимой открылась поистине достойная удивления картина. В оцепенении он обвёл взглядом склад: полки, тянувшиеся вдоль стен, затем полки в середине комнаты и, наконец, в самой глубине. Но большинство коробок, которые ещё вчера одна к одной теснились на полках, исчезло — их нигде не было видно. Это походило на дурной сон.

То есть некоторое количество коробок осталось, но со вчерашним завалом их было не сравнить. Затоваренная одежда чудесным образом испарилась.

— Что тут произошло? — спросил Кодзима.

Сугаи непонимающе вскинул на него свои большие глаза.

У Кодзимы на мгновение пропал дар речи. Он почувствовал, что всё тело вдруг обмякло, и невольно ухватился за стальную полку стеллажа.

— А что такое? — осведомился Сугаи, изобразив на лице полное неведение.

— Вот эти, что ли? — указал Исикари на несколько коробок, стоявших на одной из полок стеллажа.

— Нет, не эти!

Кодзима почувствовал, что у него ужасно кружится голова, причём не с похмелья, а от нахлынувших подозрений.

— Да в чём же дело? — снова невинно спросил Сугаи.

Это он! Конечно он! Он всё знает!

Кодзима исподлобья недобро взглянул на Сугаи:

— Послушай, любезный, куда ты девал коробки, которые вчера ещё были здесь?

— О чём это вы, господин Кодзима? Что это вы так голос повышаете?

— Отвечай на вопрос! Ты куда перепрятал всю эту массу товаров, которая до вчерашнего дня здесь пылилась?!

— Что вы такое говорите?! Какая-то масса товаров, какие-то коробки... Я ни о чём понятия не имею.

— Не смей врать! Ты всё знаешь!

— Ну что ж такое, право? За что на меня прямо с утра так нападают? — просительно обратился Сугаи к Исикари, заглядывая ему в глаза.

— Да нет, ничего особенного, — ответил исполнительный директор. — Просто господин Кодзима попросил меня вместе с ним посмотреть, что тут у вас делается на складе одежды.

— Вот как? Ну что ж, пожалуйста, смотрите.

Кодзима бросился к телефону, стоявшему на тумбе в углу. Он собирался вызвать директора Манабэ, чтобы тот подтвердил его слова, но услышал в ответ сухое сообщение, от которого его качнуло: «У директора сегодня отгул».

— С чего это? У него что, запланированный отгул?

— Нет, — пояснила девушка, — он тут звонил и сказал, что с кем-то из родственников плохо. Вот он и взял срочно отгул, кажется на два дня.

Кодзима бессильно повесил трубку.

Он почувствовал, как силы зла всё плотнее и плотнее сжимают вокруг него кольцо.

Бешеная ярость поднялась в груди, но умом он сознавал простую истину: надо сохранять спокойствие.

Оказавшись в окружении враждебных сил, потерять хладнокровие — значит ещё ухудшить своё положение.

— Понимаешь ли, как это ни странно, почти все коробки, что вчера здесь стояли, бесследно исчезли, — обратился он к Исикари.

— Что за чушь?! Как такое может случиться? Здесь какая-то ошибка.

— Никакой ошибки нет. Я их видел собственными глазами.

— Но посуди сам, Кодзима, как может такое количество коробок испариться за одну ночь?

— То-то и оно... Странные дела!

— Ха-ха-ха, — расхохотался Исикари с таким видом, будто разгадал загадку. — Да брось ты, ошибка это! Со мной тоже однажды такая история случилась. — Исикари посмотрел на Сугаи. — А ты что скажешь? Здесь всё так же, как было вчера?

— Не совсем, — подпустив в свой тон язвинки, отвечал Сугаи. — Мне сегодня утром сказали, что вчера вечером приезжали с базы женского платья «Арай» и забрали некоторое количество остатков — в возврат, как мы и договаривались.

— И какое же это количество? — поинтересовался Кодзима.

— Да, наверное, коробок десять будет.

— Недостающих коробок было намного больше, — заметил Кодзима. Тут ему пришла в голову одна мысль, которую он и озвучил: — А где квитанция от этого возврата?

— Да здесь, где же ей быть? — сказал Сугаи и пошёл к рабочему столу за квитанциями.

— Ну вот, Рёсукэ, всё и проясняется, — заметил Исикари с посветлевшим лицом. — Тут ведь, пока не привыкнешь к этой работе, всё время путаешься в количестве товаров на складе. Положим, их действительно много, а часто кажется, что просто

выше крыши. Или наоборот — тоже бывает. Я сам поначалу, бывало, думаю: затоварился магазин, того и гляди обанкротится. Переживаю, волнуюсь... Сколько раз так было!

Кодзима молча просматривал квитанцию, которую принёс Сугаи. Его утверждение о том, что коробок вчера здесь стояло больше, подтвердить оказалось нечем. Вилами по воде писано... Квитанция была в порядке.

Вертя в руках квитанцию, он думал теперь о другом.

Что означает эта квитанция о возврате?

Вероятно, она получена специально, чтобы подтвердить версию о том, что вчера вечером действительно сдали возврат.

Однако для вывоза такого количества коробок со склада наверняка нужен был большой грузовик. И конечно, есть свидетели, которые этот грузовик видели. Работники с других этажей тоже не могли не заметить, как выносят большие коробки со склада одежды. Для того чтобы всё покрыть, и понадобилось оформить часть как «возврат». Вот зачем эта квитанция! Да, хитёр негодяй, изворотлив...

— Кстати, кто обычно проводит контрольную инспекцию одежды? — спросил Кодзима на всякий случай.

— Мы и проводим. Нелёгкая работёнка, уверяю вас, — ответил Сугаи.

Это означало, что как завоз товаров, так и их вывоз осуществляется исключительно по воле и по усмотрению самого Сугаи.

— Ну что, Рёсукэ, может, хватит? — заметил Исикари, которому явно не терпелось поскорее покинуть помещение склада.

У исполнительного директора вообще была такая привычка: будь то совещание, обход магазина или коммерческие переговоры, он всегда старался всё свернуть и закончить побыстрее. Что же касается разговоров, не имеющих отношения к работе, то тут у него было противоположное обыкновение.

— Хорошо, — покорно согласился Кодзима.

Про себя он продумывал версии «следствия». Кроме Камэямы, указавшего на неликвид, и его самого о проблеме с затоваренной одеждой знали ещё трое: Сэйдзиро Исикари, Асаяма и директор Центрального Манабэ. Один из них, вне всякого сомнения, передал содержание разговора на складе Сугаи.

Кодзима готов был учесть и возможность того, что кто-то из персонала в тот вечер всё подслушал, но, насколько он помнил, вокруг никого не было. Даже если бы кто-то и оказался неподалёку, Кодзима был уверен, что разговор вёлся достаточно тихо и никак не мог долететь до посторонних ушей.

Выходило, что слить информацию мог только один из троих.

Асаяма едва ли стал бы предпринимать какие-то действия, которые могут оказаться на руку «клике Итимуры». Правда, не стоило сбрасывать со счетов, что вчера он мог в ажиотаже всё рассказать кому-то из сотрудников, которых числил в союзниках, а тот взял да и передал Сугаи, но по времени такое было маловероятно.

Ну а что исполнительный директор компании? Судя по поведению Сэйдзиро во время их беседы у него в кабинете, он вполне мог после ухода Кодзимы связаться по телефону с уехавшим в командировку управляющим Итимурой.

Из своего опыта работы в банке Кодзима вынес убеждение, что секретная информация часто просачивается сверху. Начальника заставить хранить тайну труднее, чем подчинённых. К тому же у начальника шире кругозор, больше возможностей выбора, поэтому он часто действует сообразно со своей точкой

зрения.

Возможно, Исикари в данном случае рассудил, что так будет лучше. Однако, даже если ему удалось оперативно разыскать находящегося в командировке Итимуру, всё равно для того, чтобы Итимура мог связаться с взявшим отгул Сугаи и срочно отправить того на подготовку и оформление всех необходимых операций, времени было маловато.

Наиболее вероятной казалась версия с Манабэ.

Манабэ присутствовал при разговоре с Камэямой, когда вскрылись факты затоваренной одежды. Дело было вскоре после обеденного перерыва.

«Надо срочно позвонить начальнику по этажу Сугаи и выяснить», — сказал тогда Манабэ, но Кодзима этого делать не разрешил и велел ему помалкивать.

Возможно, Манабэ, несмотря на строгое предупреждение, позже позвонил Сугаи, а тот связался с подрядчиком, договорился обо всём и попросил вечером прислать грузовик за товаром.

С другой стороны, если брать в расчёт личностные качества Манабэ, то трудно предположить, чтобы он заодно с Сугаи пытался замаскировать факт наличия неликвида на складе одежды. Насколько было известно Кодзиму, в руководстве компании Манабэ считался человеком порядочным и чрезвычайно щепетильным. К тому же со времени стажировки Кодзимы в Центральном они питали друг к другу симпатию.

Если даже информация и просочилась от Манабэ, едва ли он сознательно пошёл на сотрудничество с таким типом, как Сугаи. Наверное, он просто не осмыслил до конца брошенной Кодзимой реплики: «Я потом сам позвоню начальнику по этажу Сугаи и всё выясню». Чувствуя ответственность за происходящее, он, как директор магазина, позвонил домой Сугаи, чтобы получить объяснения.

Но в таком случае почему Манабэ вдруг взял отгул на два дня? Родственник заболел... Случайность ли это? Ну, через три дня, когда они с Манабэ встретятся, всё выяснится. Дальше остаётся только ещё раз пойти к Исикари и попытаться убедить его, взяв в свидетели Манабэ.

Тяжело было на душе у Кодзимы, пока он шёл от Центрального обратно в офис. Шагавший рядом Исикари, наоборот, был сама беспечность и пытался, как мог, разогнать хандру кузена Рёсукэ:

— Заморочки со всеми иногда случаются. Не принимай близко к сердцу!

«Ага», — сказал про себя Кодзима, заново выстраивая ситуацию и рассматривая её в новом свете.

Самое важное, что со всей очевидностью высветили события последних двух дней, — это то, что здесь не было никакой случайности или совпадения. Всё было срежиссировано по чьему-то злему умыслу. Понятно стало и то, что, как верно указал Камэяма, затоваренная одежда потеряла свою продажную стоимость, то есть превратилась в самый настоящий неликвид.

Совершенно очевидно: начальник по этажу Сугаи — одна из центральных фигур в этом деле. Впрочем, можно предположить, что его пособниками являются сотрудники фирмы «Араи», владеющей базой одежды, — без них невозможна была бы операция с вывозом товаров и выпиской квитанции о «возврате».

Доложив Исикари о затоваренной одежде, он, Кодзима, случайно потянул за ниточку, которая должна привести следствие к успеху. Правда, пока что изначальный план действий провалился, но зато удалось выйти на след невидимого противника.

Причастность управляющего Итимуры к махинациям пока остаётся недоказанной.

Кодзима чувствовал, что всё его тело покрылось неприятным липким потом, должно быть, не только оттого, что жгучее солнце растопило ещё остававшийся в крови алкоголь...

На следующий день после того, как со склада отдела одежды Центрального был вывезен неликвидный товар, управляющий Итимура сам явился к Кодзима. Растянув в улыбке своё большое, рябое, несколько инфантильное лицо, он громогласно поздоровался и сказал:

— Пока я был в командировке, вам, господин Кодзима, кажется, досталось вместо меня немало хлопот. Простите великодушно.

— Вы о чём? — спросил Кодзима, стараясь держаться полюбезнее и сдерживая переполнявшее его чувство опасливого предубеждения.

— Да я о той затоваренной одежде на складе в Центральном.

— Позвольте, господин Итимура, а кто вам об этом рассказал? — с недоуменным видом спросил Кодзима.

— Ну как же, позавчера поздно вечером исполнительный директор Исикари позвонил мне в Гифу в гостиницу. Я-то отправился выпить немного по соседству, так он просил передать, чтобы я сразу по возвращении в отель срочно позвонил ему из номера домой. Позвонил я ему уже в час ночи. Он был очень взволнован...

Итимура присел на офисную металлическую урну возле стола Кодзимы, и стальной цилиндр угрожающе прогнулся. Казалось, он вот-вот сломается под непомерной тяжестью.

— Он меня всё пытал, правда ли, что у нас на складе затоваренной одежды на несколько десятков миллионов иен. Да-да, именно так. Я, признаться, тоже удивился. Ведь если бы оно так было, от такого дефицита затрещал бы по швам весь бюджет нашей фирмы. Тогда я вчера утром связался по телефону с начальником по этажу Сугаи и попросил у него объяснений. В общем, итог таков, что беспокоиться там не о чём.

— Из чего вы заключили, что беспокоиться не о чём? — осведомился Кодзима, стараясь говорить по возможности мягко.

Давить сейчас на Итимуру и вести допрос с пристрастием в его планы не входило. Пока не выяснится истинная роль Итимуры во всём происходящем, ни допрашивать его, ни просить о сотрудничестве было невозможно.

— Бóльшая часть того, что вы там видели на складе, была предназначена для возврата на базу фирмы «Арай». Кроме того, кое-что из этой одежды мы опять выставим на продажу осенью — вот только лето переждём. В любом случае причин для беспокойства нет. — Итимура весело рассмеялся: — Господин Исикари так разволновался, что я уже начал было тревожиться. Сегодня с утра отправился прямиком в Центральный — ну и во всём убедился на месте, посмотрел своими глазами.

— Вот как? Выходит, я оплошал — понапрасну причинил вам столько беспокойства.

— Ничего, ничего. Спасибо, что не оставляете вниманием и наш сектор торговли одеждой. А ошибки, конечно, случаются. Если впредь что заметите, сразу указывайте, не стесняйтесь. Очень важно своевременно подать сигнал, что где надо улучшить. Так-то вот недостатки обнаруживаются и устраняются.

На том Итимура и откланялся с благодушной улыбкой, словно намертво приклеенной к физиономии.

Со слов управляющего выходило, что исполнительный директор Исикари специально позвонил ему в Гифу. Кодзима так и предполагал. Неприятное чувство недоверия к кузену закралось в его душу — словно песок заскрипел на зубах...

Сразу после ухода Итимуры начальник сектора свежих продуктов Асаяма, уединившись с Кодзимой в приёмной, снова доказывал ему необходимость объединения сил для сопротивления группировке Итимуры. Уже исходя из того очевидного факта, что им легко удалось скрыть затоваренную одежду, ясно, что они действуют расчётливо и слаженно, так что и бороться с ними можно, только объединившись и действуя с умом, настаивал он.

— Ну и как же вы предполагаете вести борьбу?

— Например, подослать своих людей и вести наблюдение на оптовой базе одежды, прослушивать телефонные разговоры основных пособников Итимуры, да мало ли что ещё... У нас в офисах многие аппараты запараллелены, так что прослушивать сравнительно легко.

Кодзима молчал. Ему просто нечего было сказать на это.

Да как же добродушный Асаяма, который в обычное время мухи не обидит, мог запросто выдать такое предложение?

Поднимаясь с дивана, Кодзима примирительно изрёк:

— Господин Асаяма, сейчас ключ к решению основной проблемы, которая перед нами стоит, находится у директора Центрального Манабэ. Завтра он должен выйти на работу. Я с ним поговорю. Думаю, что большая часть загадок при этом прояснится.

— Господин Кодзима, — решительно сказал Асаяма, — я вас уважаю и ценю вашу широту взглядов, ваши знания, ваше прогрессивное мышление и прямоту. Но вы, извините меня, слишком уж щепетильны, твёрдости вам не хватает. Вы просто не понимаете, как всё в этом мире устроено.

— В каком смысле? — уточнил Кодзима, который почувствовал себя задетым и уже хотел осадить собеседника, но всё же сумел сдержаться и никак не обнаружить своего душевного состояния.

— Можете меня ругать за это, воля ваша, но дело весьма важное, так что уж позвольте я всё скажу как есть.

Асаяма сделал жест, как бы приглашающий Кодзиму снова сесть на место. Поколебавшись, тот опустился на диван и приготовился слушать.

— Всё, что директор Центрального Манабэ там наплёл про несчастье с родственниками, чистейшее враньё. Всё только спектакль, который они совместно разыгрывают, чтобы скрыть неликвидный товар. Я в этом абсолютно уверен.

— Господин Асаяма, — изменившимся голосом ответил Кодзима, — завтра мы всё поймём. Возможно, окажется оправданной и моя мягкость, о которой вы упомянули. Но об этом будет время подумать позже.

— Может быть, и так...

— Господин Асаяма, обещаю вам, что мы вместе займёмся поисками тех, кто виновен в сокрытии затоваренной одежды на складе. Однако сейчас, я полагаю, у нас есть более неотложная задача.

— Какая же?

— Преодолеть кризис в управлении фирмой «Исизэй-стор», — медленно и отчётливо промолвил Кодзима, вставая. — Я пока что буду рассуждать на ходу, заодно попробую немного привести мысли в порядок, а вы не обращайтесь на это внимания, поддерживайте беседу.

С этими словами Кодзима, понурившись, принялся шагать по приёмной, описывая небольшой круг.

— То, что в отделе одежды Центрального на складе было большое количество затоваренной одежды, — непреложный факт. Реальную цифру убытка назвать трудно, но можно предположить, что она составит несколько десятков миллионов иен. Что само по себе уже сопоставимо с прибылью, получаемой компанией «Исиэй-стор» за год. Нет никакой гарантии, что неликвидный товар имеется только в Центральном. Вероятно, такие же завалы есть на складах одежды в других магазинах нашей сети.

— Безусловно.

— Может быть, этим дело не ограничивается и где-то есть другие завалы, например в отделах галантереи, бытовых товаров долгосрочного пользования.

— Если так, то мы здорово влипли.

— Да, если так, то дело наше плохо. Может быть, в действительности «Исиэй-стор» вообще убыточная компания с вечным дефицитом бюджета. Правда, если верить бухгалтерским отчётам, у нас отнюдь не всегда был дефицит и регулярно поступала прибыль, но не исключено, что эта прибыль была воображаемой.

Описывая круг за кругом, Кодзима продолжал рассуждения. Большая часть акций «Исиэй-стор» принадлежит продовольственной оптово-торговой компании «Исиэй-сётэн» и лично Эйтаро Исикари. Однако на сегодняшний день разросшаяся дочерняя фирма «Исиэй-стор» с её десятью магазинами уже превзошла по масштабу материнскую фирму «Исиэй-сётэн». Надо полагать, что сейчас «Исиэй-сётэн» просто не имеет достаточно капитала, чтобы страховать «Исиэй-стор» и поддерживать в случае каких-либо экономических затруднений. Правда, банк, с которым они ведут дела, инвестирует капитал в «Исиэй-стор», создавая тем самым некие гарантии и обеспечивая фирме поддержку, но исходят они при этом из тех отчётов с блестящими показателями, которые им регулярно отсылают из администрации «Исиэй-стор».

— При создании нового филиала нельзя полностью зависеть от банковских займов. Банк, разумеется, требует материальные гарантии, и этот ипотечный кредит съедает до семидесяти процентов стоимости объекта, так что его не погасишь, даже если отдать кредитору все новоприобретённые участки земли со строениями вместе. К счастью, в прошлом фирма «Исиэй-стор» скупала под свои магазины в основном дешёвые участки, благодаря чему ей удавалось как-то обходиться без непомерных выплат. Но сейчас, учитывая перспективы активного расширения, этой тактике подходит конец.

— Тут уж, конечно, вам, как бывшему банкиру, виднее.

— Как вам известно, господин Асаяма, наша компания сейчас собирается инвестировать капитал в несколько новых магазинов сети. Из пяти запланированных магазинов три сравнительно невелики — как тот супермаркет в Симо-Синдэне. Остальные два задуманы как большие комплексные супермаркеты типа нынешнего Центрального. Полученного под эти магазины ипотечного кредита недостаточно. Чтобы восполнить часть недостающих инвестиций, мы сейчас должны придумать какой-то новый ход, механизм перестраховки.

— Какую перестраховку вы предлагаете?

— Возьмём хотя бы магазин в Цуноуре. Приобретя у владельца участка право пользования землёй, мы строим на ней здания за счёт инвестиций из страхового фонда самой компании, а землю, арендованную у владельца, используем в залог банковского кредита.

— Неужели такое возможно?

— Если землевладелец согласен — возможно.

— Но владелец участка при этом сильно рискует.

— Если дела нашей компании идут нормально, никакого риска тут нет. Вот если наши показатели ухудшатся или вдруг компания обанкротится, владелец земли тоже окажется под угрозой. Итак, недостающую часть инвестиций можно обеспечить за счёт лизинга и гарантий фондов фирмы «Исиэй-сётэн» или личных фондов Эйтаро Исикари. Всё это, разумеется, при условии высоких показателей нашей компании.

Асаяма, хотя и плохо разбирался в финансовых вопросах, понял, что имеет в виду Кодзима. Будь то банковские кредиты или аренда земли, предоставляемой владельцами участков, — в конечном счёте предпосылкой любых инвестиций были высокие торговые показатели фирмы «Исиэй-стор».

А что, если эта предпосылка вдруг рухнет? Среди инвесторов и гарантов немедленно возникнет паника.

В сознании Асаямы смутно обрисовалась картина: все инвесторы и кредиторы, акционеры фирмы «Исиэй-стор», начнут разбегаться, словно крысы с тонущего корабля; пожалуй, и сам президент компании Эйтаро Исикари предпочтёт побыстрее унести ноги.

— Банк неизбежно востребует все материальные гарантии. Банки посторонним не доверяют и заботятся только о собственной безопасности. Многие оказываются в затруднительном положении. Но банки прежде всего оценивают показатели фирмы и личность её руководителя. Все гарантии и страховые обязательства в конце концов всего лишь формальность, так сказать, зафиксированные результаты проверки.

При этих словах Кодзима усмехнулся про себя. Он вспомнил, как действовал он сам в период работы в банке «Сэйва», откуда ушёл всего полгода назад. Если бы Сэйдзиро Исикари не соблазнил его своим предложением, может быть, он, Кодзима, и сегодня сидел бы в офисе в огромном здании в Осаке и объяснял бы всё то же самое кому-нибудь из клиентов банка.

— А потому, господин Асаяма, если показатели нашей компании будут неудовлетворительными, это не только отразится на престиже руководителей фирмы и на уровне окладов сотрудников, но будет иметь гораздо более серьёзные последствия.

— Я это прекрасно понимаю. Но что же в таком случае делать? — с мучительным недоумением спросил Асаяма. Глубоко задумавшись, он вдруг спохватился: — Значит, мы должны всё держать в строжайшей тайне. Беда, если наши кредиторы и акционеры узнают, что дела в фирме идут неважно. Следовательно, и проверку неликвида на складах, и расследование хищений с дальнейшим разоблачением преступника надо проводить в обстановке строжайшей секретности.

— Разумеется. Хотя может сложиться и такая ситуация, когда нам выгоднее будет всё открыть нашим реальным союзникам среди кредиторов. Но я сейчас не об этом.

Кодзима резко остановился, прекратив ходить по кругу.

— Господин Асаяма, главная проблема как раз в том, что публикующиеся отчётные показатели нашей компании перманентно остаются положительными. Засекретив информацию о неликвидном товаре, мы только продлеваем эту нездоровую ситуацию. До тех пор, пока в бюджетных показателях компании не обнаружится дефицит, мы никаких проблем радикально решить не сможем.

— Так-то оно так, вы правы. Только мы сейчас не можем себе этого позволить.

Оба замолкли.

Когда гнетущее безмолвие уже казалось Асаяме невыносимым, Кодзима произнёс:

— Есть ли у нас затоваренная одежда или нет, всё равно, я считаю, мы должны действовать. Вы, господин Асаяма, займитесь, пожалуйста, улучшением работы в области свежих продуктов.

Лицо Асаямы приняло недовольное выражение. Он хотел было что-то возразить, но сдержался.

— Я понимаю, господин Асаяма, что вы и так работаете не щадя сил, — продолжал Кодзима, не сводя с Асаямы тёплого взгляда, светящегося мягкой улыбкой. — Не буду вдаваться в излишние объяснения. Попросту я хочу сказать вот что: если у нас проблемы с затоваренной одеждой, то надо стараться хотя бы получать прибыль на продовольствии. Ну а среди продтоваров особенно важны свежие и скоропортящиеся продукты. У нас в компании крупный комплексный супермаркет, специализирующийся на одежде и бытовых товарах долговременного пользования, только один — Центральный. Есть ещё два магазина, которые начали активно расширять торговлю одеждой, но в остальных семи точках одежда составляет не более каких-то десяти процентов объёма торговли. Однако даже эти магазины выживают в основном благодаря прибылям от торговли одеждой. Если выразиться более точно, то отрицательный баланс в области торговли продтоварами перекрывался положительным балансом от торговли одеждой. Примерно такое сложилось положение.

Факт был печальный, но Асаяма не мог его не признать.

— Тот образ «Исизей-стор», в который мы привыкли верить, всего лишь фантом. В действительности же, если и торговля одеждой, как выясняется, даёт отрицательный баланс, то более убыточной структуры производства и придумать невозможно. Ведь этот дефицит бюджета надо приплюсовать к тому, что уже имеется в торговле продтоварами.

— Понимаю, всё понимаю! Вы совершенно правы. Но привести торговлю продтоварами к положительному балансу ох как нелегко...

— Всё будет в порядке, господин Асаяма. Я знаю, что делать.

— Да?! — с широко открытыми глазами воскликнул Асаяма.

Заявление Кодзимы так его изумило, что он чуть не подпрыгнул на диване. Асаяма испытующе посмотрел на собеседника. Тот в ответ ободряюще улыбнулся, всем своим видом демонстрируя спокойствие и уверенность.

Разнообразные картины роились в голове Асаямы. Он подумал о торговцах овощами и фруктами, об этом шумном бурлящем многоцветье, которое постороннему не понять. Припомнил суровые лица продавцов рыбы. В памяти всплыли наставления мясников, умеющих на глаз определить качество мяса, которые он так и не смог толком усвоить: «Окорок тот же самый, да вот этот кусок будет пожестче...»

Всё это был мир, который Кодзима знать не мог. Будь он хоть семи пядей во лбу, но что он может сделать в этом мире, о котором не имеет представления?..

Будто догадавшись о сомнениях, обуявших собеседника, Кодзима продолжал:

— Я, конечно, совершенно некомпетентен в области торговли свежими и скоропортящимися продуктами. Вот поэтому и рассчитываю прежде всего на тех профессионалов, которые работают в нашей фирме, и в первую очередь на вас, господин Асаяма. Всё, о чём я говорю, возможно только при поддержке коллектива.

— Ясно. Я, со своей стороны, сделаю всё, что смогу, — сказал Асаяма, но в тоне его сквозила безнадежность.

Кодзима благодарно улыбнулся Асаяме, который, хотя и не сумел понять до конца его замыслов, всё же готов был лично приложить все силы для успеха дела, ибо не видел иного пути.

— Будем смотреть на господина Камэяму, президента компании «Банрай-стор», как на учителя и наставника, — объяснил Кодзима. — Его концепция даёт нам базовую философию торговли свежими и скоропортящимися продуктами. Однако к этому надо ещё кое-что добавить. Если я действительно могу быть в чём-то полезен, то именно в этой области.

— Что вы имеете в виду?

— Лучше пока об этом не говорить. Мы с вами будем работать рука об руку. Позже по ходу дела объясню.

На этом их беседа окончилась. Кодзима уже собрался выйти из приёмной, но приостановился на пороге:

— Да, тут ещё одно важное дело. Во имя того, чтобы спасти нашу фирму от краха, мы должны пересмотреть планы относительно открытия двух новых магазинов нашей сети, в которых центр тяжести будет перенесён на торговлю одеждой. Их открывать не следует.

— Вы о магазинах в Цуноуре и Мукояме?

— Да. И тот и другой планируются как большие универмаги типа Центрального. Если торговля одеждой в действительности прибылей не приносит, вполне может случиться, что строительство этих супермаркетов будет губительно для нашей компании.

— Пожалуй что так. Да только можно ли сейчас всё свернуть?

— Вопрос непростой. Надо будет всё хорошенько обдумать, но попытаться остановить внедрение проекта явно необходимо.

— Да, но, так или иначе, решение уже было официально утверждено на заседании правления компании, так что придётся пересматривать каждый случай отдельно. Пока что сектор развития, как известно, продолжает переговоры о приобретении обеих точек и отступать не намерен. Возможно, они тоже рассчитывают на эту... как вы выразились, подстраховку.

— Перестраховку, — уточнил Кодзима, поворачивая ручку двери. — Подумаем, к какой тактике лучше прибегнуть. Пока что я всё равно должен встретиться и поговорить с Манабэ. Это, очевидно, многое прояснит в вопросе о затоваренной одежде. Потом мы с вами всё обсудим.

— Эх, ну и дела! — вздохнул Асаяма, уныло покачав головой, и вышел вслед за Кодзимой из приёмной.

— Да разве не так оно всё было? — изрёк директор Центрального Манабэ, повергнув этой репликой Кодзиму в полнейшее изумление.

Кроме них двоих, на складе одежды больше никого не было.

— Манабэ, вы это серьёзно?

— Так оно и было, — упрямо повторил Манабэ, имея в виду товар на складе. Он упорно не желал признать большое расхождение между тем количеством товара, которое здесь находилось во время визита Камэямы, и теми немногими коробками, что были сейчас у них перед глазами.

— Да нет же, Манабэ! Что вы тут дурака валяете?! В тот день все эти железные стеллажи были уставлены коробками сверху донизу, так что ни клочка свободного места не оставалось. Да ещё и там, в глубине прохода, целая гора коробок громоздилась. Разве не так?

— Вы так полагаете? Ну, наверное, это были те самые, что ушли в возврат на базу «Арам». А тут всё, что осталось.

— Господин директор! — повысил голос Кодзима, глядя на Манабэ в упор.

Резко очерченное мужественное лицо Манабэ оставалось бесстрастно, как маска театра Но. Он не смотрел ни на стеллажи, ни вглубь прохода, где ещё недавно были навалены коробки. Его холодный, словно заледеневший, взор был устремлён на пустую полку напротив.

— Что с вами случилось? — спросил Кодзима, глядя на этот безжизненный профиль и стараясь не упустить малейшие перемены в выражении лица собеседника. — Почему же вы лжёте?

Директор упорно молчал.

— Ну почему вы лжёте?

Манабэ молчал.

— Послушайте, Манабэ, вам ведь кто-то приказал солгать?

— Никто мне не приказывал.

Густой баритон сейчас был еле слышен — приглушённый звук терялся в пространстве склада.

— Зачем вы всё-таки лжёте, Манабэ? Ведь если не признать факт затоваренной одежды и не предпринять срочных контрмер для спасения ситуации, дело может принять очень серьёзный оборот. Речь идёт о жизни и смерти компании «Исиэй-стор».

— Сколько ни просите, господин Кодзима, а я всё равно не могу признаться в том, чего не было, — произнёс Манабэ сквозь зубы так тихо, что даже стоявший рядом Кодзима с трудом его расслышал.

— Господин директор, извольте пройти за мной, — мягко сказал Кодзима, увлекая Манабэ вглубь прохода между стеллажами, где раньше стояли коробки. — Эти стеллажи ещё недавно были битком набиты коробками, так ведь? И наверху до самого потолка вплотную стояли коробки. Разве не так?

Манабэ, который уныло плёлся за Кодзимой, только мельком взглянул туда, куда

был направлен указующий перст, и сразу же отвёл глаза, мрачно уставившись в пол.

— Манабэ, мы с вами знакомы сравнительно недавно, — продолжал Кодзима. — Кто-то, кто вам ближе, чем я, попросил вас настаивать, что никакого неликвидного товара не было. Я, в общем-то, понимаю, почему вы лжесвидетельствуете против меня. Но ещё раз говорю вам, Манабэ, тут дело очень важное. Проблема гораздо серьезнее, чем ваши отношения с тем, кто вас просил лжесвидетельствовать, или ваши отношения со мной, или вообще какие бы то ни было личные отношения. Если вы подтвердите, что видели эти коробки, и заявите это исполнительному директору Исикари, он из вашего свидетельства поймёт всю остроту момента и предпримет необходимые шаги для расследования.

— Господин Кодзима, я ничего не знаю.

— Да, интересные дела. Должно быть, я недооценил ситуацию у нас в фирме, — заметил Кодзима, вспоминая, что говорил ему по этому поводу Асаяма: все рассказы Манабэ о несчастье с его родственником — сплошное враньё.

Он уже собрался спросить Манабэ об этом, но передумал. Если уж тот врёт относительно затоваренной одежды, то наверняка заранее приготовил какую-нибудь небылицу насчёт родственника. Если бы даже можно было доказать, что он и тут всё наплёл, причитался ему всего лишь строгий выговор за двухдневный прогул по случаю надуманных поминок...

Кодзима ушёл со склада мрачнее тучи. В торговом зале теснились стойки с одеждой. У входа на склад была расположена секция мужских костюмов. Один к одному висели на вешалках пиджаки с брюками — в среднем тысяч по двадцать пара. Эту секцию обновили весной. Раньше здесь мужскими костюмами не торговали, но, поскольку в целом одежда в Центральном продавалась хорошо, недавно, как слышал Кодзима, решили включить и её в ассортимент.

Всё ли будет здесь в порядке?

За костюмами шла секция мужской одежды на каждый день. Вдоль стены на двухъярусных вертикальных стойках были вывешены рубашки поло с коротким рукавом, рубашки для тенниса и для гольфа.

Дальше виднелась секция женской верхней одежды.

До вчерашнего дня, пока он верил, что с расширением ассортимента одежды компания стала получать высокие прибыли, Кодзима считал отдел одежды символом процветания и успешного развития. Теперь, после выявления затоваренной одежды, вся одежда в магазине стала казаться ему бомбой замедленного действия. И смотрелась она уродливо, как груда разноцветных черепков.

— Всё, я могу идти? — раздался голос Манабэ у него за спиной.

Кодзима обернулся. Манабэ, видимо, вышел со склада за ним следом.

— Можете, — ответил Кодзима. — Если надумаете сказать правду, приходите. Печально, что всё так вышло.

Не удержавшись, он высказал вслух то, что чувствовал.

Манабэ, распрямив свой спортивный стан, застыл в напряжении, посмотрел на Кодзиму и ничего не сказал, но видно было, что слова так и вертятся у него на языке.

Наконец он отвесил низкий поклон и удалился.

На первом этаже в отделе овощей и фруктов Кодзима встретился с Сэйдзо Отакой.

Тот был, как всегда, угрюм и неприветлив, но, завидев посетителя, постарался изобразить любезную улыбку и поздоровался. Кодзима тоже улыбнулся в ответ. Почему-то в этот момент ему вспомнился Такэ, которого перевели из Центрального в контору, в сектор строительства.

Имя Такэ по ассоциации навело его на размышления о другом. Он вспомнил, что Мотоко Куроба упомянула Такэ в числе своих друзей, и решил, что надо всю компанию поскорее пригласить к себе, как договаривались.

Впрочем, если и потянуть за ниточку, идущую от Такэ, едва ли можно прийти к окончательному решению всех загадок. Трудно сказать, какая связь существует между хищениями в мясном отделе и затоваренной одеждой. По дороге от Центрального к офису фирмы Кодзима раздумывал над тем, с какой же стороны подступиться к решению этих проблем.

Возможно, имеет смысл пойти к владельцу фирмы Эйтаро Исикари и всё ему откровенно рассказать. Это может принести плоды... Однако невозможно предсказать, как поведёт себя Эйтаро в данном случае. Есть, конечно, вероятность, что во имя спасения компании он предпримет какие-то эффективные действия, но если он сохранит за собой позицию владельца, который до сих пор не вникал в управление супермаркетами, то вполне возможно, что все эти сложности могут вообще отбить у него охоту далее заниматься делами «Исизэй-стор». И что тогда?

Кодзиму вспомнился один эпизод из недавнего прошлого. Вскоре после того, как он, окончив стажировку в Центральном, вернулся в головной офис фирмы, его вызвали к исполнительному директору.

В кабинете у Сэйдзиро Исикари он застал мужчину, которому на вид было лет под сорок.

— Удачно получилось: я как раз хотел вас познакомить, — сказал Сэйдзиро. — Это господин Удагава из компании «Тото-стор».

— Та самая «Тото-стор», что иначе называется «Тото-грейп»?

— Да, их филиал в Западной Японии, в Кансае, называется «Дайко», а в Восточной, в Канто, — «Тото-стор».

Кодзима взглянул на посетителя внимательнее. Ничего особенного, на вид обычный служащий средних лет, с плоским, будто приплюснутым, лицом.

— Рад познакомиться, — сказал Кодзима, представившись.

— Очень приятно. Удагава. Давно уже имею честь вести дела с господином директором Исикари, — представился со своей стороны гость и воззрился на Кодзиму, ослабившись в улыбке. — А вы, значит, господин Кодзима, раньше работали в банке «Сэйва»?

— Да.

— Имея хорошую работу в банке, можно до старости жить безбедно, а вы, стало быть, решили круто свою жизнь изменить?

— Ну почему? Я не думаю, что так уж круто... Это тут обо мне так говорят. А в сущности, мне просто надоело работать в крупной корпорации.

— А-а, ну да, понятно. Наша компания «Тото-стор» сейчас тоже превратилась в настоящую крупную корпорацию, и всё уже совсем не так, как в старые добрые времена. Тем не менее, господин Кодзима, если отбросить личные предпочтения, важно помнить: раз фирма функционирует успешно, она рано или поздно перерастёт в крупную корпорацию, а превратившись в таковую, приобретёт все соответствующие отрицательные черты. Так что если не отдавать себе в том отчёта и с тем не примириться, жизнь будет просто мучением.

— Уж это верно! — усмехнулся Кодзима.

Ему припомнились эти ощущения, когда гигантский механизм корпорации, словно молот, крушит индивидуальные мнения, склонности, эмоции. Примириться со всем этим, как советует Удагава? Не так-то легко...

На визитной карточке Удагавы значилось просто ««Тото-стор». Сектор проектирования».

— Занимаетесь проектированием? — поинтересовался Кодзима.

— Да как сказать... Всем понемногу. Можно это назвать проектированием, можно и маневрированием...

— Маневрированием?

— Ну, в общем, трудно сказать, чем именно я занимаюсь...

Позже Кодзима узнал, что Удагава числился координатором по сотрудничеству с другими фирмами и разработке совместных проектов. Просветил его управляющий Итимура.

— Неприятный тип, — рубанул он напрямик. — Этот Удагава, кажется, у них координатор по западной части Токио и всего столичного региона. Выступает на семинарах, на специальных совещаниях, общается с руководством средних и малых супермаркетов. Поскольку ему приходится часто являться с владельцами магазинов, имеет кое-какие деньги на представительские расходы. За счёт этих фондов сближается с владельцами магазинов. Ждёт подходящего случая, чтобы самому куда-нибудь встроиться. В общем, вроде сутенёра.

— И зачем же этот сутенёр наведывается в нашу фирму?

— Да слишком много о себе возомнил. Всего несколько лет назад их компания была вроде нашей, то есть относилась к числу владельцев мелких и средних супермаркетов. Потом они сильно рванули вперёд — вроде бы благодаря успешным операциям с землёй, и сейчас у них годовой уровень продаж зашкаливает аж за сто миллиардов иен. Только тем и занимаются, что борются за приоритет с другими такими же гигантами, которые сумели так же развернуться, как и они. В борьбе за первенство для них теперь самое милое дело — скупать малые и средние супермаркеты. Стараются изо всех сил. Как увидят где-нибудь супермаркет, который прибыль приносит, так сразу объявляют, что собираются неподалёку свой построить. А если не нравится, мол, идите под нашу крышу. Так-то вот.

— Так это же просто шантаж!

— Ну да, шантаж. В последнее время в некоторых районах все мелкие и средние супермаркеты угодили в лапы этих магнатов.

— Сильный пожирает слабого?

— Тут дело обстоит еще хуже. Они не просто пожирают слабого: сначала стараются соперника ослабить, а потом проглатывают. Акулы, да и только. Стервятники!

— Значит, надо и нам поостеречься, а то сожрут.

— Вот именно. Такие, как этот Удагава, бродят тут и приглядываются.

Тогда-то, в конце шестидесятых, Кодзима впервые познакомился с этой стороной торгового бизнеса. Конечно, для крупных корпораций, мнящих о себе невесту что и раскинувших сети по всей стране, мелкие и средние супермаркеты — всё равно что корм для хищника. Они используют неблагоприятную конъюнктуру в мелких и средних магазинах — пошатнувшиеся отчётные показатели, внутренние конфликты, дефицит фондов и прочие проблемы, — чтобы обескуражить

владельцев и склонить их к капитуляции.

Что ж, остаётся только надеяться на Эйтаро Исикари и ждать от него помощи, но что будет дальше?

В памяти Кодзимы всплыл совет Асаямы: надо сколачивать свою фракцию в противовес Итимуре и его клике.

Значит, предстоит борьба группировок внутри фирмы... Он считал эту перспективу крайне нежелательной. Поговаривали, что в руководстве банка «Сэйва» тоже были фракции. Поскольку сам Кодзима принадлежал к менеджерам среднего звена, его все эти толки не волновали. Он не собирался примыкать ни к какой из фракций и вообще точно не знал, существуют они или нет. Однако среди его коллег были такие, что любили посудачить на эту тему. Кодзима таких сослуживцев, с их увлечёнными разговорами, будто заимствованными из дешёвых романов на производственные темы, очень не любил. Он считал, что те, кому действительно дорог банк «Сэйва», к подобным вещам никакого интереса питать не должны. В этих сплетнях и пересудах о группировках — существовали они на самом деле или нет — было что-то пошлое. В образах этих шумящих и галдящих людей, с жаром перемывающих кости коллегам, ему открывалась вся убогая, мизерная сущность служащего большой корпорации.

И вот теперь Кодзиме приходилось сколачивать свою фракцию. Но он уже понимал, что некоторые проблемы одним лишь созданием группировок всё равно не решить.

Может быть, действительно стоит объединить людей, оппозиционно настроенных по отношению к Итимуре, под своим знаменем, как советует Асаяма... Но что делать дальше?

Кодзима медленно шёл по центральной улице Савабэ в направлении головного офиса фирмы, чувствуя, как тяжело даётся каждый шаг.

Занятая директором Центрального позиция огульного отрицания очевидных фактов подтолкнула Кодзиму к принятию решения. Он хорошо сознавал, что сложившаяся ситуация не даёт никаких поводов для оптимизма. Если проблема и будет чётко обозначена, вряд ли можно ожидать, что компания немедленно приступит к её ликвидации. Судя по всему, в фирме «Исизэй-стор» просто отсутствовал механизм для решения подобных задач.

Необходимо, чтобы он сам, Кодзима, занялся злополучной проблемой, предпринял энергичные шаги для её разрешения.

Дело было опасное. В случае неудачи Кодзима, проработавший в «Исизэй-стор» без году неделю, рисковал с треском вылететь из фирмы. Такой поворот событий может нанести непоправимый ущерб его карьере, поломать жизнь.

«Так почему же всё-таки я должен этим заниматься?» — снова и снова спрашивал себя Кодзима.

Можно ведь было просто сидеть в своём кресле, которое ему предоставил кузен Сэйдзиро, и спокойно заниматься своим делом на посту начальника сектора промоушена и интенсификации торговли. Даже от убытка в несколько десятков миллионов иен компания «Исизэй-стор» всё равно не рухнет. До тех пор, пока кредиторы и инвесторы ничего не знают, особых сложностей не предвидится. Пусть даже и образуется за какой-то период отрицательный баланс, пусть дефицит бюджета будет нарастать — пока он не превысил некоего предела, супермаркет может оставаться на плаву. Компания рухнет, когда прекратится оборот капитала.

Все нормальные предприятия даже при положительном балансе прилагают все усилия к тому, чтобы шёл активный оборот капитала. Бывают и такие исключительные случаи, когда фирма может обанкротиться и при положительном балансе. Правда, с супермаркетами такого не происходит.

В супермаркетах окончательный расчёт за поставки товаров проводится спустя примерно полтора месяца после завоза, когда товары проданы и их стоимость обналичена. Таким образом, поскольку идёт подсчёт выручки за предшествующий месяц, супермаркет обычно имеет в кассе полумесечный оборотный капитал в качестве «довеска». Есть ещё платежи — амортизация здания и оборудования. Они хоть и записываются в убыток, но в конечном счёте идут в актив производства. В компаниях, владеющих супермаркетами, пока суммарный убыток не выше полумесечной выручки от продаж плюс амортизационные расходы фирмы, фатального дефицита капитала не будет. Всё это, разумеется, без учёта новых инвестиций. Однако если их и учитывать, то в принципе ничего не изменится.

Кодзима, пришедший в «Исизэй-стор» из банка, сразу же обратил внимание на механизм торговли, работающий от дневной выручки. В нём были свои плюсы, но были и минусы.

Имеющий конкретные пределы суммарный убыток (составляющий порядка пяти процентов годовой выручки) не может существенно повлиять на объём производства и повлечь дефицит капитала, а следовательно, в отношениях с кредиторами и акционерами никаких проблем порождать не должен. В этом система экономического функционирования супермаркетов полностью отличается от системы функционирования производящих компаний и фирм оптовых закупок, в которых дефицит капитала может случиться от любого крупного убытка.

По этой причине, если в фирме толковый управляющий, при суммарном убытке до пяти процентов от выручки в год он может путём несложных операций выправить цифры в балансе, представив инвесторам отчёт, не вызывающий никакого беспокойства, затем получить новые инвестиции под кредиты и энергично

заняться расширением производства.

Используя такой механизм, компания «Исизэй-стор» даже при фактическом отрицательном балансе может ни о чём особенно не беспокоиться. Если руководство инвесторских компаний и собственная администрация готовы принять фигурирующие в отчётности дутые благоприятные показатели, то всё нормально.

Причём можно почти не опасаться, что система дутой отчётности вскрыется и лопнет. Если только немного зависить оценочную стоимость товаров в ассортименте, любые аудиторы вынуждены будут признать правомерность такого шага, и вся документация окажется в полном порядке.

За счёт такого отлаженного механизма фирма «Исизэй-стор» даже при неликвидном товаре на несколько десятков миллионов иен особого потрясения не почувствует. Можно, используя всё тот же механизм, выиграть время и за несколько лет спокойно, без спешки решить все проблемы. Если иметь в виду собственные интересы, то можно за эти годы подыскать и более подходящую работу.

«Да, но если так, то зачем мне сейчас форсировать решение проблемы?» Кодзима никак не мог найти аргументов, которые бы объяснили этот порыв, убедили его самого в необходимости ускорить решение задачи вопреки очевидным опасностям.

«Просто надо спасти эту фирму», — подумал он.

Если он сейчас отступит и устранился, получится, что не было никакого резона переходить из банка «Сэйва» в «Исизэй-стор».

«Нет, это моя крепость, мой замок! Пусть маленький, хилый, полуразвалившийся, но я в нём затворюсь и буду обороняться. Пытаться бежать отсюда бессмысленно — куда мне идти?..»

Приняв решение, Кодзима всерьёз взялся за дело. Прежде всего он вызвал в приёмную начальника сектора развития Кито. Чтобы придать беседе больше объективности, а также рассчитывая, что вдвоём убедить человека будет легче, он пригласил туда же Асаяму.

Кито явился, демонстрируя всем своим видом, что этот вызов для него полнейшая неожиданность, и выслушал рассказ Кодзимы обо всех недавних событиях с непроницаемым выражением лица. Кодзима заранее определил для себя, во что следует посвятить Кито, поэтому разговор шёл только о неликвидном товаре на складе одежды и предполагаемых неприятностях для компании в этой связи, которые чреваты отрицательным балансом бюджета.

Ни сообщение о наличии неликвида, ни предположения о скверных отчётных показателях не вызвали у Кито никаких эмоций — лицо его по-прежнему оставалось бесстрастным. Под конец Кодзима сказал:

— В связи со сложившейся ситуацией, господин Кито, у меня к вам просьба. Наша фирма собирается в ближайшее время приобрести несколько новых точек и среди них два больших супермаркета в Цуноуре и Мукояме, которые должны будут специализироваться в основном на торговле одеждой. Так вот нельзя ли подыскать какие-нибудь веские причины, по которым нам не следует их приобретать?

При этих словах Кито от удивления и испуга чуть не свалился со стула.

— Да как вы можете такое предлагать?! — воскликнул он, вытаращив глаза, и вся его физиономия с мягкими приятными чертами, обрамлённая густой шевелюрой с сильной проседью, исказилась от волнения. — Я только что встречался с владельцем участка в Мукояме. Наконец-то мы обо всём договорились. Это было непросто, уверяю вас! Я сам первым заметил этот объект год назад, предложил на рассмотрение руководства, пробивал проект шаг за шагом. Тут вдруг откуда ни возьмись влезла фирма «Даймонд-стор», что-то там нашептала владельцу участка,

и наши переговоры застопорились. Настроение у него переменялось, аппетиты стали расти. Я уж и так его урезонивал, и эдак — всё перепробовал. Сам уже стал сомневаться, думал, ничего не выйдет. Наконец он объявил, что собирает на совещание родственников, — мол, решать будут коллективно. Ну а среди родственников оказался один вредный тип, помешанный на фэн-шуй. Так он заявил, что офис, мол, у «Исиэй-стор» расположен неудачно, а потому-де и договариваться с такой фирмой не стоит.

— На фэн-шуй? — с нескрываемым удивлением проронил Асяяма.

— Ну да. Так и сказал, что, мол, наш офис расположен по отношению к дому землевладельца со стороны «чёртовых ворот». Для него, землевладельца, это, видимо, очень важно, хотя логики в таком объяснении нет никакой...

— Ну и как же обошлось?

— Уже хотели было всю продажу затормозить. Тут Кода из моего отдела вмешался, спас положение.

— Уж не предложил ли он, не дай бог, перенести нашу штаб-квартиру в другое место? — пошутил Асяяма.

— До этого он недодумался, но использовал сходные аргументы. Он сказал, что надо, мол, рассматривать местоположение не головного офиса фирмы, а дома её президента и владельца господина Эйтаро Исикари, который будет значиться покупателем в контракте. То есть переключил внимание с офиса на частный дом босса. А его особняк, как оказалось, расположен удачно, и никакие «чёртовые ворота» на него не выходят.

— И что, удалось убедить владельца участка?

— Удалось.

— Надо же! Допотопное суеверие, а как они за него держатся! — расхохотался Асяяма, вскочив со своего места.

Кодзима тоже смеялся, но при этом размышлял о странном рациональном начале, кроющемся в древних суевериях. Вот Асяяма на это и внимания не обратил бы, а для владельца земельного участка в Мукояме была очевидна большая разница между Эйтаро Исикари и его фирмой «Исиэй-стор». В данном случае благодаря суеверию землевладелец, возможно, себя обезопасил и заручился более надёжным договором. Случайность, конечно, но землевладелец как будто заглянул в документы фирмы и проведал обо всех их трудностях.

— Да, так что этот владелец участка оказался крепким орешком, и надо ловить его на слове, пока не передумал, — заключать поскорее контракт. Сегодня как раз окончательно договорились, что послезавтра состоится подписание.

— Значит, если послезавтра не подписать контракт, то все переговоры коту под хвост? — легкомысленным тоном поинтересовался Асяяма.

— Это не шутка! Я от вас жду помощи. Столько времени на это потратил, наконец вроде всё уже уладили... Что же у нас получается? Утром наступаем, вечером отступаем... Извольте обождать! А мне, значит, всё расхлёбывать, за всё отдуваться! Сейчас ведь если всё приостановить, так просто не обойдётся. Никто не скажет: «Нет — и не надо». Пойдёт разбирательство: был приказ за подписью президента компании, решение утверждалось на заседании правления...

Кито, казалось, вот-вот расплачется.

— Господин Кито, — доверительно сказал Кодзима, — я понимаю, что разговор для вас неожиданный, что вы сбиты с толку. Вы, конечно, рассержены. И тем не менее я со всей ответственностью вам советую что-то срочно предпринять.

В чёрных глазах Кодзимы, обращённых на Кито, горело воинственное пламя. В его взоре читались исходившая от этого человека непреодолимая сила и решимость не отступить ни на шаг.

— Хм...

Кито, сложив руки на груди, подвинулся назад, будто стараясь продавить спинку стула.

— И всё-таки, господин Кодзима, почему же вы в таком случае не соберёте правление?

— Как же вы не понимаете? — вмешался Асаяма. — Да потому, что среди членов правления есть те, из-за кого весь сыр-бор и разгорелся!

— Да нет, определённо судить мы не можем... — начал Кодзима, но Асаяма, не слушая его, продолжал:

— Есть все основания считать, что в составе членов правления находятся преступные элементы, повинные в создании неликвидного товара, который они пытаются скрыть. То есть надо думать, что там есть одно главное действующее лицо, которое занимает высокий пост в компании.

Асаяма не упомянул имени Итимуры, но из его прозрачного намёка нетрудно было понять, о ком идёт речь.

— Да? Вот оно что? Ну и дела!..

Кито ещё пошевелил губами, будто собираясь что-то сказать, но так и не проронил больше ни слова, застыв на месте с выражением крайней усталости на лице.

— А что у нас с магазином в Цуноуре? — осведомился Кодзима, дав Кито достаточно времени на размышление.

— В каком смысле?

— Я о контракте. Он уже подписан?

— Нет ещё. Официальное подписание назначено на следующую неделю.

— Я вас очень прошу придумать подходящие мотивировки и под любым предлогом не допустить приобретения этих двух объектов, — умоляющим тоном произнёс Кодзима.

— Это же нетрудно сделать, господин Кито. Можно ведь сказать что-нибудь такое, что владельцу участка не понравится, он сам всё и аннулирует. Инициатива будет исходить как бы от противной стороны, — весело предложил Асаяма.

— Да как же?! — хотел возразить Кито и запнулся, видимо не находя нужных слов.

Он сидел неподвижно, с виноватым видом, положив руки на колени и повесив голову.

— Поймите же, насколько это важно для нашей компании. Оба магазина приобретаются для того, чтобы развернуть в них торговлю одеждой, которая в действительности оборачивается для нас сплошным отрицательным балансом, а это ведёт «Исизэй-стор» к краю пропасти, — как мог уговаривал Асаяма.

Кодзима слушал эти увещевания, не приносявшие пока видимых результатов, но других аргументов у него и у самого не было.

Разговор не ладился.

Получалось, что часть руководящих работников фирмы без всяких на то

полномочий пытается самовольно отменить официально утверждённое на правлении постановление. И если уж говорить о том, кто тут старается впустую и валяет дурака, то ответ был ясен — Кодзима. Но, с другой стороны, приобретать сейчас два огромных супермаркета масштаба Центрального — всё равно что выходить в открытое море на утлом, дырявом судёнышке во время урагана.

— Ладно, господин Кито, — сказал Кодзима с мягкой улыбкой, поднимаясь с кресла. — Требовать от вас сейчас ответа бессмысленно. Подписание договора в Мукояме назначено на послезавтра, значит, у вас есть ещё завтрашний день на размышление. Просьба моя, конечно, для вас — головная боль. Решиться тут нелегко. Но вы всё-таки сегодня вечером и ночью ещё подумайте. Извините за этот неожиданный вызов и за такую неприятную просьбу.

— Нет, ничего... Я просто... Всё не могу до конца прийти в себя, — ответил Кито, наконец-то справившись со своей слабостью, и тоже поднялся.

— Одну минуточку! — остановил его Кодзима, когда Кито уже собрался было выйти из приёмной.

— Да?

— Просто вспомнил кое-что. Давно хотел спросить, господин Кито. Там у вас в строительном секторе работает Такэ, которого перевели в офис из мясного отдела нашего Центрального. Почему, собственно, его перевели?

— А, это?... По настойчивой просьбе управляющего Итимуры. А что, Такэ в чём-то замешан?

— Вот оно что... Значит, так оно и есть. А чем же всё-таки эта просьба мотивировалась?

— Н-ну... Господин Итимура говорил, что Такэ, дескать, для торговли не создан. Не годится — особенно для торговли мясом, настоящим специалистом не станет. Но сам Такэ очень старательный, усердный работник. Увольнять его из компании мы не хотели, знали, что может ещё пригодиться, ну и решили, что, пожалуй, найдётся ему применение. Такой вот был разговор.

— Ну и как он работает?

— Ничего, справляется. Только какой-то он уж чересчур правильный, пунктуальный. А так голова-то у него хорошая, работает старательно. Я, в общем-то, доволен: хорошего работника мы приобрели.

— Ну ладно, спасибо.

— А всё-таки что он натворил, этот Такэ?

Кодзима помедлил с ответом, как видно о чём-то раздумывая, и наконец, решившись, сказал:

— Это моё личное суждение, но я полагаю, что Такэ стало известно о злоупотреблениях заведующего мясным отделом Центрального. Потому-то его и убрали из магазина.

— Да что вы говорите?! — ахнул Кито с таким убитым видом, что впору было его пожалеть.

— Неужели правда?! — выдохнул Асаяма, который и сам впервые слышал эту версию.

— Пока только предположение.

— В чём же проявляются злоупотребления? — поинтересовался Кито.

Асаяма объяснил, что происходит в Центральном, и добавил:

— У нас пока нет прямых улик. В последнее время по моему поручению за Сасимой постоянно приглядывают, да он что-то пока мяса не выносит.

— М-да-а... — промычал Кито.

Вероятно, в мозгу у него сейчас шёл мучительный процесс: факты, относящиеся к затоваренной одежде, и факты хищений в мясном отделе связывались единой нитью. И вела эта нить к управляющему Итимуре.

Кодзима не хотел затрагивать тему Такэ и его перевода, но воспользовался этим последним средством, чтобы дать понять Кито всю серьёзность проблемы.

Эффект превзошёл все ожидания. Кито, словно после тяжкого удара, бледный и растерянный, застыл у двери приёмной.

— Так вы всё же подумайте, господин Кито. Есть ещё день на размышление, — напутствовал его Кодзима.

После ухода Кито Кодзиму внезапно осенило, точнее, что-то смутно забрезжило во мраке. «Странно, да, странно. Что-то здесь не сходится», — рассуждал он про себя.

Если управляющий Итимура знал о том, что Такэ проведет о хищениях в мясном отделе, зачем ему было переводить опасного свидетеля в администрацию фирмы, где его абсолютная власть кончалась, вместо того чтобы уволить нежелательного работника — и дело с концом? Значит, или версия о том, что Такэ стало известно о хищениях, ошибочна, или...

— Господин Кодзима, что же вы раньше ничего не говорили о таком важном деле? Если Такэ подтвердит факт злоупотреблений в мясном отделе, тут-то всё и выяснится, мы их живо прижмём к ногтю, а?! — оживился Асаяма.

— Всё только гипотеза, — проронил в ответ Кодзима, словно приказывая себе собрать разбегающиеся в разные стороны мысли.

Не исключено, что Итимура кое о чём мог и не знать...

— Я попробую ненавязчиво подкатиться к Такэ, — с радостным воодушевлением объявил Асаяма. — Становится всё интересней и интересней!

Казалось, он и впрямь получает от этого запутанного дела удовольствие.

Следующим, кого пригласили для беседы Кодзима и Асаяма, был начальник товарного сектора компании Ёсио Конно. Когда-то, ещё перед расширением Центрального до масштабов крупного универмага, он был первым директором этого магазина в Савабэ. Потом ещё несколько раз назначался на пост директора в других филиалах, а сейчас в качестве ведущего менеджера, будучи одновременно начальником сектора снабжения, курировал работу директоров всех десяти магазинов «Исизэй-стор». Конно был старейшим сотрудником, поднимавшим компанию на своих плечах.

Бессменно проработавший большую часть жизни в компании, Конно двадцать лет назад был амбициозным юнцом с некоторым литературным дарованием. В старших классах школы в Нумадзу он вступил в литературный кружок, выпускал с друзьями любительский литературный журнал и уже мнил себя писателем, но по прошествии нескольких лет до него стало доходить, что он только зря теряет время на литературном факультете университета в Токио.

Решив, что делать ему там нечего, Конно ушёл из университета, вернулся к себе в Нумадзу и там стал помогать вести дела отцу, владельцу местной винной лавки. Однако работа ему не приглянулась — в торговле sake не было никакого полёта фантазии. Тут он услышал от одного оптовика, от которого они получали продукцию, что, дескать, его знакомый, тоже оптовик, затеял в окрестностях Токио новое дело, супермаркеты «Исизэй-стор». О том, что такое супермаркет, Конно в то время не имел ни малейшего представления, но всё же позвонил и навёл справки. Оказалось, что кадры фирме позарез нужны. На следующей неделе он приехал в Токио устраиваться на работу в «Исизэй-стор» и почему-то — вероятно, просто потому, что подходил по возрасту, — был сразу назначен директором магазина.

За минувшие двадцать лет Конно приобрёл опыт работы на директорском посту, и отличительной особенностью этого плотного коренастого мужчины стал на редкость трезвый, циничный прагматизм. Если в нём ещё и оставалось что-то от литературного юноши, так это пытливая наблюдательность и убеждённость в том, что надо всё рассматривать прежде всего не с лица, а с изнанки, доискиваться до подоплёки.

Принимая во внимание жизненные установки Конно, было вполне естественно, что он находился в оппозиции к Итимуре, пришедшему в компанию на несколько лет позже и сумевшему подмять всех под себя. Неприязнь Конно к Итимуре была широко известна. Если бы только у Конно оказалось достаточно сил, если бы он занимал должность повыше и пользовался всеобщим авторитетом, безусловно, он бы организовал внутри компании сопротивление Итимуре.

Приглашая Конно для беседы вслед за начальником сектора развития Кито, Кодзима и Асаяма могли не беспокоиться, что этот разговор как-то отразится на личных отношениях между Конно и Итимурой, — с этим и так было всё ясно.

Когда Конно явился по вызову, Кодзима вкратце пересказал ему события последних дней, упомянув только затоваренную одежду. Злоупотреблений в мясном отделе, как и предполагаемой причастности к делу Итимуры, он не касался.

— Проблема в том, каким образом весь этот громадный объём затоваренной одежды мог за одну ночь бесследно исчезнуть. Видели его только мы с Манабэ, и наше слово может служить единственным подтверждением наличия этого товара на складе, но Манабэ, главный свидетель, по каким-то причинам всё отрицает и давать показания отказывается, то есть сознательно и открыто лжёт, — неторопливо объяснял Кодзима, поглядывая на Конно и ожидая, что тот скажет. — Если так, то подтвердить наличие затоваренной одежды на складе нет никакой возможности. Даже если попробовать выйти на фирму «Арай», которая, видимо,

увезла товар к себе на базу, толку от этого будет немного. В любом случае они ведь выступают в роли соучастников...

Конно молча слушал, время от времени согласно кивая. По его застывшему лицу трудно было судить, насколько его удивила услышанная история, но это круглое окаменевшее лицо, обычно такое весёлое, по-детски приветливое и открытое, сейчас производило пугающее впечатление.

— В общем, я долго думал и в конце концов решил, что подтвердить факт затоваренной одежды мне нечем.

— И что же вы намерены делать? — вдруг спросил Асаяма, который сидел в кресле поодаль.

— Пытаться подтвердить факт наличия затоваренной одежды я не стану, но зато можно выявить отрицательные показатели в торговле одеждой. Для этого надо будет провести ревизию с инвентаризацией на складе одежды и определить, сколько там в действительности товара на данный момент. Если неликвидный товар там был, то нынешняя стоимость товаров на складе окажется меньше прежней, задокументированной до того момента, как неликвид вывезли, как раз на указанную сумму, то есть на несколько десятков миллионов иен. Ведь эта сумма составила чистый убыток, и её надо будет отнять от нынешних показателей баланса отдела одежды. Таким образом выявится отрицательный баланс в торговле одеждой, который мы можем предъявить исполнительному директору компании, чтобы далее всем коллективом приступить к решению проблемы.

— Гм, только сделать это будет довольно трудно, — впервые подал голос Конно. — Ревизия с инвентаризацией у нас в компании обычно проводится раз в квартал. Проверяется каждый сектор, каждый отдел. Если исходить из вашего объяснения, то главный организатор всей этой схемы сокрытия затоваренной одежды не кто иной, как управляющий Итимура. Значит, он может собственноручно подправить любые цифры — что бы там ни выявила ревизия.

— Подождите, господин Конно, — быстро возразил Кодзима, — я ведь не говорил, что управляющий Итимура причастен к сокрытию затоваренной одежды.

— И так понятно, что это козни Итимуры. Но, может быть, ещё что-нибудь можно придумать?

Проникшись убеждением, что Итимура и есть главный виновник всех злоупотреблений, Конно ухватился за эту версию и не намерен был от неё отступать:

— Результатам ревизии, каковы бы они ни были, доверять нельзя. Это всё равно что пытаться заставить вора представить декларацию об украденных вещах.

— Как же тогда быть?

— Н-ну, прежде всего надо спровадить из компании самого Итимуру — без этого ничего затевать нельзя. Я так полагаю.

— Но как же мы можем его спровадить?

— Надо на него возложить ответственность за отрицательный баланс в торговле одеждой.

— Да, но сначала надо доказать, что таковой имеет место.

— Достаточно будет ваших показаний, господин Кодзима. Это же само собой разумеется, что управляющий Итимура — источник зла в нашей фирме.

— Нет, так ничего не выйдет.

— Вы же двоюродный брат самого президента и исполнительного директора. Для них не так уж трудно будет уволить одного или двоих служащих, которые им родственниками не приходятся.

Кодзима пытался справиться с обуревавшими его безрадостными чувствами в связи с предложением Конно, которое явно было слишком односторонне и к тому же продиктовано эгоистическими соображениями. Однако сердиться и возражать сейчас означало бы действовать себе во вред. Нужно было во что бы то ни стало заручиться поддержкой Конно.

— У меня есть идея, господин Конно, — сказал Кодзима. — Что, если мы с вами совместно внесём предложение провести ревизию, с тем чтобы курировал её товарный сектор, который вы возглавляете? Может быть, таким образом удастся ревизию организовать как положено?

План Кодзимы был таков. Если ревизию проводить как обычно, это ни к чему не приведёт. Поскольку товары находятся в собственности каждого из магазинов сети, то, для того чтобы руководство компании могло провести действенную ревизию и удостовериться объём товаров на складах, вполне естественно поручить это руководящему звену фирмы, которое курирует все магазины, то есть товарному сектору.

— Так как рациональность данного предложения самоочевидна, никто на заседании правления возражать не должен. Самый сильный аргумент, который могут выдвинуть против такого требования, — это то, что товарный сектор просто по положению не уполномочен проводить ревизию. Кроме этого, возразить нечего. Тогда можно будет привести следующее объяснение. Надо дать такие полномочия именно товарному сектору, чтобы значительно повысить эффективность ревизий по сравнению с тем, как они проводились раньше. Мы, дескать, провели исследования и можем утверждать, что такой способ намного результативнее. Давайте его попробуем! Я читал кое-какие книги о методиках проведения ревизии на предприятиях розничной торговли. Из них можно понять, что существует множество превосходных концепций, кроме той, что применяется в нашей фирме. Если вы, господин Конно, мой план принимаете, я могу в течение недели написать новое пособие по способам проведения ревизии.

— Ну а я? Что конкретно я должен сделать?

— Будет достаточно, если на следующем заседании правления вы озвучите наш план, то есть выступите с предложением передать полномочия для руководства ревизией вашему сектору в связи с теми причинами, о которых я сейчас упомянул. А я уж потом, взяв на себя всю ответственность, займусь её подготовкой и осуществлением. Правильно будет сколотить команду для реализации проекта. То есть, например, создать «Группу по освоению проекта проведения ревизии нового типа», а председателем комитета назначить вас, господин Конно. Я могу быть заместителем председателя. Если мы на это получим одобрение правления, то дальше у нас руки будут развязаны.

— Но Итимура, видимо, выступит против?

— У него нет никаких убедительных контраргументов. А возражать неаргументированно — ему же самому во вред. Итимура достаточно смышлён, чтобы это сразу понять. А потому, я думаю, он будет полностью со всем согласен. И тогда, наверное...

— Что «наверное»? — заинтересованно наклонился вперёд Конно.

— И тогда управляющий Итимура, будучи главным виновником сокрытия затоваренной одежды, станет на каждом шагу чинить препятствия проведению ревизии нового типа.

— Пожалуй, этого вполне можно ожидать, — кивнул Конно, давая понять, что ему всё ясно. — Главное — взаимодействие и взаимопомощь, — сказал он на прощание.

Конно ушёл, а Кодзима с Асаямой задержались в приёмной.

— Да, — заметил Асаяма, — неплохо у нас пока получается. Похоже, дело пойдёт. Кого вызываем дальше?

— Думаю, господин Асаяма, что очередь ваша.

— Ага, я так и думал. Это насчёт приписок в отчётных показателях сектора свежих продуктов?

— Совершенно верно.

Кодзима порядком притомился, но, преодолевая усталость, бодро приступил к беседе.

В комнате для отдыха работников четвёртого этажа Центрального на неказистом деревянном столе в изобилии были разложены овощи и фрукты — продукты, купленные за день заведующим овощным отделом Отакой. Эти покупки он делал в трёх супермаркетах, указанных Кодзимой. Ассортимент тоже обозначили заранее — одинаковый для всех трёх точек. Теперь на столе всё было представлено в трёх экземплярах: огурцы, помидоры, баклажаны и прочее.

— Товары выкладываются в разных упаковках. Огурцы, например, могут быть в упаковке по две штуки, по три и больше. Желательно, чтобы вы приобрели образцы всех этих упаковок, — объяснял Кодзима поутру, вызвав к своему столу Отаку перед отправкой на задание.

— Вы говорите, всё проверить, — а как бы лучше это сделать? В магазинах ведь обычно делать письменные пометки не разрешается. А я не настолько полагаюсь на свою память, чтобы всё досконально запомнить, — признался Отака.

Взявшись за это нелёгкое дело, он теперь боялся не оправдать возложенных на него надежд.

— Ясно. Я тут кое-что для этого придумал, — сказал Кодзима, доставая из выдвижного ящика стола портативный магнитофон и пластиковую корзинку для покупок.

Маленькие диктофоны в те годы как раз начали появляться в продаже, но, как и удлинённые сигареты или блокноты-ежедневники, вошедшие в обиход пятью-шестью годами позже, широкого распространения ещё не получили. Портативный магнитофон был всё же великоват для ношения в кармане, так что Кодзима первым делом приколот под узел галстука потайной микрофон, провод от микрофона пропустил под рубашкой через левый рукав и воткнул в магнитофон, а магнитофон положил в заранее приготовленную корзинку.

— Ну как? — спросил Кодзима, показывая, как нужно ходить.

В левой руке он держал корзинку для покупок, что придавало ему вид заурядного покупателя. Если присмотреться повнимательнее, можно было заметить короткий участок микрофонного провода, идущий от манжеты к ручкам корзинки, но если не осматривать покупателя с пристрастием, догадаться ни о чём было невозможно.

— Если так бормотать себе под нос, записывается отлично. Например, «огурцы в упаковках по два и по три, помидоры в упаковках по три и по четыре», — показывал Кодзима свою технику в действии.

Он перемотал плёнку назад. Действительно, оказалось, хоть он и говорил негромко, всё записалось вполне отчётливо.

— Что меня беспокоит, так это радиотрансляция внутри магазина. Поскольку микрофон закреплён не в лучшем месте, направлен он в сторону, а не ко рту. Если микрофон достаточно чувствительный, с датчиком направления, он вместо твоего голоса будет улавливать посторонние звуки. Я это учёл и вчера специально наведалься в магазин радиотоваров, купил микрофон без датчика направления. То есть он будет записывать одинаково любые звуки. Значит, и голос обязательно запишет, и всё остальное. Так что если говорить слишком уж тихо, шумы могут всё заглушить.

— Но если ходить и всё время бормотать себе под нос, примут за ненормального! — заметил Асаяма, и на его смуглом, пересечённом морщинами лице промелькнула озорная улыбка.

— Верно. Значит, надо вам, Отака, взять с собой кого-нибудь в пару. Будете там прогуливаться и как бы разговаривать между собой. Чтобы выглядеть

понатуральнее, как обычные покупатели, лучше, чтобы вашим напарником была женщина.

Когда Кодзима заканчивал инструктаж, в помещении офиса появилась неугомонная Мотоко Куроба из сектора развития.

— Как раз кстати, — обрадовался Асаяма. — Что, если её взять в напарницы?

— Не так всё просто, — улыбнулся Кодзима. — Она приписана к сектору развития, и вы, господин Асаяма, как начальник сектора свежих продуктов, не можете по своему усмотрению отдавать ей распоряжения.

— Да всё нормально, я сейчас Кито замолвлю словечко, — беспечно махнул рукой Асаяма.

К удивлению Кодзимы, начальник сектора развития Кито проявил полное понимание вопроса. Представления о субординации и сотрудничестве в «Исизэ-стор» явно отличались от тех, с какими он сталкивался прежде в банке «Сэйва».

Отака вместе с Мотоко Куробой отправились за покупками. Им приходилось раньше встречаться, но до общения дело не доходило, так что о приятельских отношениях и речи не могло быть. При всём том день, проведённый с Мотоко, оказался Отаке в радость. Не то чтобы он почувствовал к напарнице какую-то особую симпатию, но присутствие этой жизнерадостной девушки развеивало его хандру и настраивало на оптимистический лад. К тому же Мотоко оказалась отличным ассистентом в их разведывательной миссии.

Не успели они войти в первый магазин из списка, как уже разыгрывали свои партии по всем правилам. Мотоко взяла у входа корзинку для покупок, в которую Отака складывал образцы нужных товаров — по одной упаковке каждого вида. Мотоко проговаривала вслух, сколько штук того-то и того-то в упаковках на прилавке, а Отака повторял её слова, стараясь говорить в микрофон.

Они закончили делать покупки и вышли из супермаркета как дружная молодая супружеская пара. Мотоко помогла Отаке донести продукты и разложить их на столе в Центральном, после чего вернулась к себе в офис.

При взгляде на разложенные овощи было видно, сколько существует разных способов продажи и форматов упаковки — великое множество!

Корень и стебли сельдерея продавались и вместе, и отдельно. Стебли, в свою очередь, делились на прямые и закруглённые. К тому же сложены они были по-разному: одни в полиэтиленовых пакетах, другие просто перетянуты клейкой лентой.

Капуста и салат-латук продавались в полиэтиленовой плёнке и не слишком разнились на первый взгляд, но, если присмотреться, можно было найти серьёзные различия: в оформлении листьев и в срезе кочерыжки.

Качество продуктов тоже различалось в зависимости от магазина.

Отака созерцал разложенную на столе коллекцию в недоумении. Он смотрел и смотрел на овощи, не в силах оторваться. Почему же до сих пор он не обращал внимания на мелкие различия? Он, ветеран зеленого цеха, который проработал с овощами и фруктами десять лет, к собственному удивлению, сегодня сделал для себя несколько открытий.

Это зрелище воскресило в его памяти далёкие дни, когда он ещё работал в своей родной Ниигате. Тогда в овощном отделе небольшого магазина, куда привозили товар окрестные зеленщики, один продавец постарше, обожавший азартные игры, обучал его торговым премудростям. Вся его «теория» обучения строилась исключительно на личном надзоре и передаче своих собственных навыков. Поглядывая со стороны, как работает Отака, он время от времени покрикивал: «Эй,

дурачина! Да кто ж так режет?!» или «Гляди! Вот как надо!»

Отака вскоре усвоил всё, чему его обучали, и с тех пор считал, что по-другому просто быть не может.

— Хо! Это ещё что?! В торговом зале не продаётся, так ты теперь решил в комнате отдыха для своих киоск открыть? — раздался вдруг голос у него за спиной.

Обернувшись, Отака увидел заведующего мясным отделом Сасиму.

— А, понятно! Это у вас то самое «общество по изучению свежих продуктов».

— Ну да.

— Много же ты накопил. Что теперь будешь с этим делать?

— Сам пока не знаю.

— Ха-ха-ха-ха! — захоготал Сасима, будто Отака сморозил какую-то глупость. — Ну уж если ты сам не понимаешь, куда уж другим понять!

— Ага, — поддакнул Отака, которому не хотелось вступать в пререкания.

— А затеял всё начальник сектора свежих продуктов Асаяма по наущению Кодзимы. Хотя, если действовать с умом, может, и выйдет толк...

— С мясом тоже будут экспериментировать?

— Будут. Завтра пойдут закупать мясные продукты в других супермаркетах, чтобы их сравнивать с нашими. Чушь, конечно. Соберутся тут кто попало — сами не могут окорока от филе отличить. И кому такое нужно? Пустая трата времени и денег. Да что там окорок от филе! Я думаю, они и свинину вряд ли отличат от говядины. Просто зла не хватает! — Произнося эту тираду, Сасима всё больше приходил в возбуждение. — Да я просто бешусь от всего этого! С тех пор как этот лощёный тип Кодзима тут появился, всё и началось. Работал бы себе спокойно в банке, так нет же, не сидится ему на месте; поманил хозяин «Исиэй-стор» — и сразу жадность обуяла, захотелось, видите ли, в магазинном бизнесе силы попробовать! А теперь вот, не знаю уж с какой радости, всё у нас в фирме идёт кувырком.

— Да уж.

— Выдумал какой-то неликвидный товар, который будто бы у нас был на складе одежды, — сам же стал посмешищем. В рекламной листовке ошибку недоглядел — фирме в несколько миллионов иен убыток. Да если такому типу дать волю, скоро фирма обанкротится.

— А что, опять были разговоры о затоваренной одежде?

— Так он же её перепутал с товаром на возврат. Смех, да и только! А чего ещё ждать от такого специалиста, который блузку от женских панталон отличить не может? Разве он способен понять, что неликвидный товар, а что нет?

Не переставая оживлённо тараторить, Сасима машинально взял со стола упаковку винограда, распечатал её и стал одну за другой отправлять ягоды в рот.

— Эй, ты что это, Сасима! Кончай жрать! — прикрикнул Отака.

— А, ну да...

— Что за привычка у тебя всё тащить!

— Дурак ты! — с обиженной миной огрызнулся Сасима, швырнув упаковку винограда на стол. — В общем, если мы от этого Кодзимы не избавимся, фирма наша скоро дуба даст. Надо нам всем встать на защиту управляющего Итимуры. Ты

тоже смотри не подкачай! Понял?

Промычав что-то неопределённое в ответ, Отака сделал вид, что страшно занят сортировкой овощей на столе.

— Гляди, чтобы Асаяма с Кодзимой тебе голову не заморочили и с пути не сбили, — бросил на прощание Сасима, видя, что собеседник не собирается продолжать разговор, и, повернувшись к Отаке спиной, вышел из комнаты отдыха.

В руке у него было зажато два банана, которые он неизвестно когда успел прихватить. Очистив один на ходу, он двинулся дальше с набитым ртом.

Заседание научного общества по изучению свежих продуктов началось в семь часов вечера. Вели его Кодзима и Асаяма, методично сравнивая разложенные на столе овощи: их категорию качества, стоимость, способы обработки и упаковки.

Десять молодых работников фирмы окружили стол со всех сторон. Из них шестеро были представителями различных магазинов сети «Исиэй-стор», где они заведовали овощными отделами, остальные четверо — сотрудниками соответствующего сектора центрального аппарата компании. Принудительно созывать их на совещание в нерабочее время было нельзя. Все собравшиеся пришли добровольно с целью пополнить свои знания.

— Для чего здесь надрез? — поинтересовался Кодзима, заметив насечки на кочерыжке кочана китайской капусты.

— Может, случайно? Ошиблись, наверное, — предположил Асаяма.

— Странно, но вот и на кочане из другого магазина тоже есть насечки...

— А вот на этом нет, — констатировал один из молодых людей, державший в руках кочан из супермаркета фирмы «Даймонд-стор».

— Что скажешь, Отака? — обратился Кодзима к своему эксперту. — Почему на кочерыжках насечки? Вот, видите, у всех кочанов из магазинов «Кимура-март» и «Корал-стор» на срезах есть насечки. Значит, это не случайность — зачем-то они это специально делают. А зачем — я не понимаю...

— Можно?.. — пропищал тонким, комариным голоском Симакура, самый застенчивый из участников дискуссии, который до сих пор держался в стороне от стола, будто прячась за спинами других.

Кодзима едва расслышал этот писк, но тут же уточнил:

— Ты понимаешь зачем?

— Я, конечно, может быть, ошибаюсь... — перешёл на робкий полушёпот Симакура, ужасно стеснявшийся говорить на людях. — Но думаю, это для того, чтобы рост кочана приостановить.

— Ага! — округлил глаза Кодзима с довольной усмешкой. — Теперь понятно. Растение ведь ещё живёт. Его срезают с грядки, потом доращивают до товарного размера, рассекают пополам на продажу, но часто бывает, что листья ещё продолжают расти и изнутри в упаковке топорщатся. Значит, насечки делают, чтобы это предотвратить.

— Думаю, что так.

— Молодец, Симакура, хорошо осваиваешь предмет. Знаток!

Симакура густо покраснел и потупился. Все смотрели на него, а сам он от смущения больше не решался сказать ни слова.

— Да, насечки, конечно, для того, чтобы приостановить рост кочана, но, по-моему,

большого смысла в них нет, — подал голос самый старший из собравшихся заведующих овощными отделами Накаяма. — Я ещё когда работал у зеленщика в лавке, меня учили так делать. Ну я попробовал — вроде разницы никакой. Только лишняя возня, а так — всё без толку.

— Но вот же, в супермаркетах «Кимура-март» и «Корал-стор» они такие насечки делают, значит, польза от них, наверное, есть. Давайте-ка и у нас попробуем, посмотрим, как получится, — энергично предложил Отака.

— Да чего нам с этим связываться? Говорю же, смысла никакого! — обиженно возразил Накаяма.

— Проведём эксперимент, — вставил Кодзима. — Давайте мы в этом нашем научном обществе примем одно условие: если кто-то высказывает своё мнение по какому-то вопросу, надо всё проверить. Если результаты эксперимента подтвердят, что заключение правильное, мы без лишних слов будем ему следовать. Договорились?

Многие из собравшихся одобрительно закивали.

Это было первое заседание, так что обществу ещё не хватало производственной культуры общения. Его цели, задачи и роль тоже пока не были вполне чётко сформулированы и окончательно одобрены. Торопиться не стоило — надо было выждать, пока у всех понимание проблем достаточно расширится и цели прояснятся.

От китайской капусты перешли к помидорам, затем к огурцам.

— Господин Кодзима, что-то мы слишком засиделись в сверхурочное время, — заметил Асаяма, с тревогой поглядывая на часы.

— Да, если таким темпом продвигаться, мы и к полуночи не закончим, — озадаченно согласился Кодзима и задумался. — Слишком уж нас жажда знаний обуяла.

— А может быть, нам разделить на группы и дальше действовать порознь, параллельно?

— Хм...

Кодзима на это соглашаться не хотел. Все участники хотя бы раз должны были вместе пройти по всем имеющимся продуктам. Конечно, если разбиться на группы, наверное, можно быстрее выявить различия между «Исизэй-стор» и другими фирмами, но тогда суммарную информацию в лучшем случае получат только Кодзима и Асаяма, а в головах у этих молодых людей, на которых вся надежда, мало что прояснится.

— Позвольте мне сказать, — выступил вперёд Отака. — Знаете, когда я сегодня покупал все эти товары один за другим, во мне что-то изменилось. Я стал обращать внимание на такие нюансы в товаре, которых раньше никогда и не замечал.

Отака знал, что говорить он не мастак. Ему же хотелось во что бы то ни стало поведать свои чувства и помыслы, чтобы люди до конца его поняли.

— Ну как бы это получше объяснить?.. Вот я сегодня покупал продукты в магазинах «Кимура-март», «Корал-стор» и «Даймонд-стор». И каждый торговый зал меня наводил на какие-то важные мысли. И в каждом товаре тоже непременно заключалась своя важная мысль, даже свой образ мыслей. Если по-другому выразиться, в хорошем супермаркете всё опирается на определённую систему, направляется определённым образом мыслей: и качество товаров, и цены, и обработка продуктов, и упаковка. Вот что я почувствовал.

Все внимательно слушали Отаку. Речь его была сбивчива, но каждое слово дышало

искренностью.

— И я вот что скажу... Моё мнение таково, что заседания научного общества вроде сегодняшнего надо проводить как можно чаще. И даже если на это потребуются несколько месяцев или несколько лет, надо все товары так же проанализировать.

Никто не проронил ни слова.

Всё, о чём говорил Отака, было сущей правдой, и к тому же выражал он свои мысли с необычайным жаром, но эффект оказался слишком силён, поэтому обычных в таких случаях легкомысленных возгласов одобрения не последовало. Отака же решил, что его речь была недостаточно убедительна, что он так и не смог донести до коллег своих заветных чаяний.

— В общем, вы как хотите, а я буду продолжать, — заявил он. — Даже если никто со мной вместе этим заниматься не станет. Я сам... Честно говоря, мне было горько. Мы вот тут торгуем овощами-фруктами, а во всех магазинах, где я сегодня побывал, овощные отделы намного лучше, чем у нас. Что же мы? Наладили какую-то захудалую лавку — и так теперь до конца наших дней торговать будем? Нет, так не пойдёт!

— Молодец, Отака! Хорошо сказал! — поддержал его Асаяма. — Вот так и действуй теперь! И вы все тоже вместе с Отакой дерзайте! Мы на вас надеемся!

— Постараемся! — ответили нестройным хором несколько голосов.

Хотя некоторые из присутствующих застенчиво промолчали, боевое настроение передалось большинству молодых людей.

Итак, первый шаг был сделан. Сердце Кодзимы переполняла радость.

— Ну что ж, давайте выпьем! — подняв бокал, предложила хозяйка бара, в пышном аляповатом платье.

В этом баре начальник сектора свежих продуктов Асаяма был завсегдатаем.

— Да-да... — покорно согласился Отака.

Исходивший от женщины резкий аромат духов, её пышный бюст, вываливающийся из декольте, её мощные бёдра, едва умещавшиеся на узком стуле, — всё это повергало его в смущение.

— Какой-то гость у нас робкий, застенчивый!..

— А все, кого я сюда привожу, как на подбор робкие и застенчивые вроде меня, — сострил Асаяма.

— Скажете тоже! Те, что раньше тут с вами были, вовсе даже не застенчивые.

— А, ты о тех?.. Да, в тот раз вышло как-то нехорошо...

Речь шла о Конно и Кито, которых Асаяма недавно приглашал в этот же бар. А нехорошо вышло из-за непристойностей, которыми пестрела речь Конно. Он созвал девиц-хостес, работавших в заведении, и стал им такое рассказывать, что те без конца покатывались со смеху. Байки были смешные и скабрёзные: о том, как он ходил в весёлые кварталы, когда проституцию ещё официально не запретили, и там спал с иностранками, как лапал женщин в переполненных вагонах поезда...

Что там правда, а что выдумка, определить было трудно, но эти щекотливые темы просто не сходили у него с языка.

— Ой, больше не могу!

— Ох, довольно! Я сейчас умру от смеха!

— Ну а потом что было?

Забросив других посетителей, девицы так и роились вокруг Конно.

Вот где наконец нашлось применение талантам литературного юноши, которыми Конно так гордился двадцать лет назад!

— Я его ещё приведу, — пообещал Асаяма.

— Нет уж, спасибо, хватит. Если такие клиенты к нам повадятся ходить, мы тут много не наторгуем, — с усмешкой состроила глазки хозяйка.

Асаяма привёл Кито и Конно в этот бар вечером того же дня, когда Кодзима посвятил их в дело с затоваренной одеждой и попросил обоих о сотрудничестве. Спустя какой-нибудь час после разговора с Кодзимой тот и другой, будто сговорившись, позвонили Асаяме и сказали, что им непременно надо сегодня вечером с ним встретиться. Так и получилось, что они втроём после ужина закатились в излюбленный бар Асаямы. Кито и Конно хотели посоветоваться с Асаямой по одному и тому же вопросу: могут ли они полностью доверять Кодзиму и идти с ним на сотрудничество.

За ужином оба поделились с Асаямой своими тревогами. Особенно озабочен был Кито. Решение об отмене покупки двух крупных супермаркетов ещё не утвердили на правлении, и отказаться сейчас от обеих сделок было чревато для него серьёзной дискредитацией, а также вполне вероятным увольнением за саботаж.

— Всё равно лучше поступить так, как сказал Кодзима. Так и действуй, — дал

простой совет Асаяма.

— А если это суждение ошибочно? Какие неприятности для компании!

— Заключение ведь принадлежит Кодзиму.

— Так что, если грянет гром, он возьмёт на себя всю ответственность?

— Вот-вот, в том-то вся проблема, — процедил Конно.

Миссия, порученная Конно, — организовать ревизию нового типа — дискредитацией ему не грозила. Правда, предстояло много хлопот. Прежде всего Конно не доставало уверенности в своих силах для того, чтобы возглавить ревизию. Если он всё сделает так, как просил Кодзима, а потом в один прекрасный момент лишится поддержки со стороны того же Кодзимы, дело может обернуться очень скверно. Ситуация сложится примерно такая, как если у человека, забравшегося на второй этаж, вдруг выбивают из-под ног лестницу.

— В сущности, всё дело в том, можно на него положиться или нет?

— Можно! Да, можно положиться, — твёрдо заявил Асаяма.

От этих слов всем стало легче.

— Ну да, в случае чего и за это Кодзима будет отвечать, и за то Кодзима... Случится в соседнем доме выкидыш у кошки — и за него Кодзима будет отвечать... — балагурил Асаяма, а Кито с Конно посмеивались.

Дело было нешуточное, но Асаяма в присущей ему манере просто хотел убедить собеседников: поскольку Кодзима человек ответственный, то, если они всё сделают согласно его указаниям, наверняка ничего плохого не произойдёт.

Было ясно, что и Кито, и Конно — оба склоняются к варианту сотрудничества. Поздно вечером, когда они покинули бар под прощальные возгласы девиц и стояли на тротуаре, поджидая такси, Кито, изрядно набравшийся виски, заплетающимся языком прошептал Асаяме на ухо:

— Ладно, в общем... Я всё сделаю. Чтоб я сдох! Я ему доверяю!

В тот вечер Асаяма сделал одно важное открытие. Кодзима сам по себе, без посторонней помощи, ничего сделать не может. Сколько бы он ни доказывал, что правда на его стороне, каким бы там родственником владельцу фирмы он ни приходился, каким бы выдающимся талантом ни обладал, только ради его достоинств люди ничего делать не будут. Чтобы они зашевелились, надо сначала наладить человеческие отношения и на них всё строить. И тут Асаяма осознал предназначенную ему миссию. Он должен стать шефу незаменимым помощником, преданным вассалом и верным учеником, распространяющим идеи Кодзимы. Он решил принять на себя эту роль.

Первым шагом Асаямы на пути скорейшего осуществления сей миссии стало создание научного общества по изучению свежих продуктов. В тот день, когда должно было состояться первое заседание по сравнительному изучению обработки и упаковки овощей, Асаяма вызвал к себе отправлявшегося за покупками Отаку и доверительно сказал:

— Постарайся сделать так, чтобы заседание прошло успешно.

— Да уж как получится...

Боясь, что до Отаки не доходит вся важность момента, Асаяма пояснил:

— Ну ты там скажи что-нибудь — энергично, чтобы всех проняло... Если что, господин Кодзима поможет... А если кто против будет выступать, тех мочить!

— Это уж увольте!

— Да шучу я, шучу, — раздосадованно бросил Асаяма. Трудно было иметь дело с молодым человеком, который совершенно не понимает шуток. — Ну, в общем, не подведи! — закончил он напутствие в своей довольно бесцеремонной манере.

И Отака не подвёл: столько овощей притащил, перебрал да ещё выступил с отличной зажигательной речью перед людьми, когда они уже порядком притомились.

— Молодец! — с благодарностью сказал Асаяма. — Ты пей, расслабляйся.

— Ну да.

— Получай удовольствие.

— Ну да.

— Тебе какие песни нравятся? Этот гитарист всё, что хочешь, изобразит.

— Песен не надо.

— Да?

Беседа не ладилась.

От нечего делать Асаяма завёл разговор с хостес. Девушка оказалась одной из тех, с которыми они тогда общались вместе с Кито и Конно. Глаза у неё были подведены ярко-синими тенями, и за это её прозвали Синеглазая Панда. Вскоре выяснилось, что говорить с ней совершенно не о чем, — с тем же успехом можно было выпивать с настоящей пандой.

— Господин Асаяма, — подал голос Отака, потягивая виски из стакана с нарочито беспечным видом, — я даже не знаю, можно ли у вас об этом спросить...

— Спрашивай всё, что хочешь! Не стесняйся!

— Может, вам покажется странным... Как вы считаете, действительно стоит внедрять этот «Новый курс менеджмента в области свежих продуктов», о котором несколько дней назад вы объявили на собрании заведующих отделами свежих продуктов магазинов нашей сети?

Асаяма действительно озвучил этот документ, но автором всех директив выступил лично Кодзима.

Одним из пунктов программы «Нового курса» был проект разделения участников научного общества по изучению свежих продуктов на три группы, которые будут заниматься, соответственно, фруктами и овощами, рыбными продуктами и мясными.

— Ты что, хочешь сказать, что если следовать новому курсу, то могут возникнуть проблемы?

— Да. Господин Кодзима заявил, что мы прежде всего «продукты не первой свежести вообще продавать не будем». И добавил: «Все недоброкачественные продукты будем выбрасывать, невзирая на убытки».

Асаяма понял, что хотел сказать Отака. Если так делать, вся прибыль сойдёт на нет. А не будет никакой прибыли — и расходы на содержание магазина не окупятся.

— Так в самом деле будем выбрасывать?

От такого натиска Асаяма начал терять уверенность.

«В сущности, при таком подходе... С точки зрения здравого смысла...» — хотел было он начать, но что-то остановило. Сердце подсказывало: все эти рассуждения будут подрывать основную концепцию Кодзимы.

— И ещё кое-что... — продолжал Отака. — Речь шла о выработке стандартов. А мне думается, что вводить во всех магазинах одинаковые стандарты для овощей и фруктов смысла не имеет.

Асаяма молча слушал.

— У нас продажную цену определяет ответственный за поставки. Мы и сейчас от мелких зеленных лавок по цене отстаём — у нас дороже. А надо, чтобы мы им ни в чём не уступали, чтобы у нас цена была ниже, чем у них. Для этого надо отпускную цену снижать, а потом уж в продаже ценой маневрировать.

— Пожалуй, — согласился Асаяма, припомнив кое-что. — Например, ошиблись, не рассчитали, заказали слишком большую партию — так можно её пустить в продажу со значительной уценкой. Тогда и затоваривания не будет, и зеленщикам в округе нос утрём. Так?

— Можно и так. А если продажную цену на всё в центральной конторе определяют, то такой манёвр уже невозможен. И у нас, продавцов, постепенно чутьё притупится.

— Значит, по-твоему, весь нынешний «Новый курс» — сплошные проблемы. Так, что ли?

— Вовсе нет. Совсем наоборот.

Отака сердился на себя за то, что не мог толком высказать самое главное.

— Да ты не торопись, говори помедленнее, — ободрил Асаяма, подливая Отаке в стакан виски с содовой.

— Я думаю, господин Кодзима всё-таки кое-что знает, хотя раньше в торговле не работал. Во всяком случае, если посмотреть, что они там делают в овощных отделах «Кимура-март» и «Корал-стор», так их подход во многом похож на наш «Новый курс менеджмента». Я потому и хочу попробовать работать по правилам «Нового курса». Только для этого надо сначала решить несколько вопросов. Можем ли мы, например, в самом деле пойти на стандартизацию? Будут ли себя оправдывать цены, которые нам спускают из центра? Не приведёт ли это к тому, что заведующие отделами во всех магазинах утратят инициативу и потеряют всякое желание что-либо делать на местах?

— Ясно, ясно, — пробормотал Асаяма, рассеянно взглянув на хозяйку бара, которая состроила неодобрительную гримаску, означавшую: «Опять вы всё о работе да о работе!...» — Я твои вопросы передам господину Кодзиме. Но ты должен «Новый курс» принять, как он есть, и в него поверить! Ничего плохого тебе от того не будет.

— Хорошо, — проронил Отака и снова замкнулся в себе, превратившись в прежнего неразговорчивого молодого человека.

На следующее утро Асаяма передал содержание их беседы Кодзиме.

— Да, я знаю, что, например, в «Кимура-март» и «Корал-стор» тоже используют наклейки «Выгодная покупка», — сказал Кодзима. — Точнее говоря, я эту идею и позаимствовал в овощном отделе «Корал-стор».

— Вон оно что! Так давайте поскорее напечатаем наклейки и запустим их во все наши супермаркеты.

— Нет, надо подождать, господин Асаяма. Если даже сейчас нашим заведующим

овощными отделами раздать такие наклейки, они их всё равно будут лепить на товары не первой свежести. Перед тем как ввести в обращение такие наклейки, мы должны полностью избавиться от несвежих товаров, вывести их из торгового оборота. Надо, чтобы все работники прониклись этой мыслью.

— И сколько же на это потребуется времени? Чтобы всем привить такую сознательность?

— Ну, если мы все постараемся на совесть, может быть, годик.

— Целый год?

Асаяма попробовал взглянуть на ситуацию в дальней перспективе. Год — это и много, и мало. Если за этот период выкидывать все недоброкачественные товары, невзирая на убыток, до каких же высот дорастёт дефицит баланса!.. При этой мысли Асаяма впал в уныние. До чего же стыдно будет перед компанией, пока дефицит растёт! Придётся крепиться изо всех сил.

— Насчёт вопросов Отаки я всё понимаю. На эти вопросы я готов ответить. Как раз на будущей неделе, в понедельник, молодёжь из нашей фирмы приходит ко мне в гости. Там, кстати, будет и эта девушка, Куроба, с которой они ходили в разведку по чужим супермаркетам. Ну вот, я и Отаку тоже приглашу.

— Да? Надо так понимать, что ваша супруга уже здесь?

— Нет пока. Бобылём живу. Да вот, видите, нашлись же такие странные молодые люди — хотят взглянуть, как я там у себя маюсь в одиночестве.

— Вы-то вроде бы не дамский угодник. Так, может, это молодые дамочки сами решили вас окрутить, пока супруги нет?

— Ну уж вряд ли. На это не похоже, — улыбнулся Кодзима и записал на листочке блокнота: «Позвонить Отаке».

Утром в понедельник, во вторую неделю сентября, на равнину Канто надвинулся мощный тайфун и накрыл столицу. Заседание было назначено на половину десятого, но несколько членов правления из-за свирепого ветра и проливного дождя не сумели прийти вовремя, и было решено отсрочить открытие на час. В этот промежуток Кодзима наблюдал, как начальник товарного сектора Конно обзванивает все магазины и выясняет масштабы ущерба, причинённого тайфуном. Поводом для проверки послужило поступившее из Цукахары сообщение о том, что там ветром повалило столб с опознавательным знаком парковки при супермаркете.

Как и следовало ожидать, в нескольких местах обнаружился ущерб, правда довольно незначительный.

В Кисимати рухнула изгородь, отделявшая магазин от соседнего участка земли. В Хигаси-Мотояме затопило разгрузочную площадку для грузовых машин возле магазина, и сложенные на ней в штабеля товары для отдыха и путешествий оказались в воде.

В Центральном обнаружилась протечка: от косого дождя вода просачивалась сквозь плохо уплотнённые оконные переплёты. Видимо, на стене останутся уродливые потёки.

— Просто злой рок преследует нашу торговлю. Надо же, как в этом мире все события оказываются связаны, — заметил Конно, оторвавшись от телефона.

— У меня тоже есть такое ощущение, — согласился Кодзима, с интересом поглядывая на начальника товарного сектора, который умело проводил опрос.

— Поскольку пик тайфуна уже миновал, можно считать, что ущерб в основном этим и ограничился, — сказал Конно.

Пора было идти на заседание правления.

— Пока ещё нельзя сказать наверняка, но, судя по всему, ситуация с закупкой магазинов в Мукояме и Цуноуре чрезвычайно осложнилась, — сообщил на заседании правления начальник планового сектора Ниикава.

При этих словах по залу пробежал удивлённый шёпот:

— Что?

— Как?

— Да почему это вдруг?!

Управляющий Итимура некоторое время хранил молчание. Обведя взглядом всех собравшихся, он в упор посмотрел на Ниикаву.

— Нет, это ещё не окончательно... Сейчас как раз наш сектор развития прилагает все усилия — старается всё поправить... Но поскольку есть опасения, что сделки не состоятся, то, вероятно, нам не стоит планировать на будущий год большое увеличение штата за счёт выпускников учебных заведений. Магазинов-то не будет...

На повестке дня как раз стоял вопрос о том, сколько надо принять выпускников школ в 1970 году для пополнения штата продавцов новых супермаркетов.

— Так ведь у нас уже всё было готово для приобретения этих двух больших магазинов. Отчего же вдруг сделки расстраиваются? — подал голос исполнительный директор Исикари.

— Ну это уже, извините, не в моей компетенции. Как вы знаете, этим направлением у нас занимается начальник сектора развития господин Кито.

«Снова Ниикава хочет на кого-то свалить вину», — подумали все члены правления. Привычка старшего администратора всё перекладывать на других и никогда ни за что не отвечать была притчей во языцех. При своей благообразной внешности, почтенный, убелённый сединами менеджер отличался пренебрежительными свойствами характера.

— Нет, я, конечно, тоже в известной степени за это отвечаю вместе с сектором развития, так что ситуацию я внимательно изучил, — поправился Ниикава и вкратце доложил результаты своей проверки.

Что касается магазина в Мукояме, то там от владельца земельного участка накануне дня подписания контракта вдруг поступила просьба об отсрочке. Спросили о причинах, но землевладелец их назвать отказался. Точно неизвестно, однако, по предположениям начальника сектора развития Кито, это связано с неблагоприятными показателями фэн-шуй. Похоже, хозяин участка к делу охладел и продавать землю не собирается.

В Цуноуре тоже незадолго до подписания контракта вдруг поступила просьба о неприемлемом для «Исизэй-стор» изменении условий договора. Можно было бы ещё согласиться на увеличение гарантийных сумм и земельной ренты, но передачу им целиком права ипотечного страхования признать никак невозможно. К тому же землевладелец хочет внести в договор пункт, по которому он будет иметь право в любой момент потребовать землю назад простым односторонним уведомлением, а уж на такое соглашаться нельзя ни в коем случае. Так что, учитывая всё вышесказанное, скорее всего придётся от проекта отказаться.

Выслушав Ниикаву, Кодзима расстроился. Неважно сработал Кито, какие-то неуклюжие у него мотивировки. Уж больно надуманно всё выглядит: будто знал, что возникнут вопросы на правлении, и придумал какие-то ответы просто для отмазки.

— Странное дело, — пробормотал Итимура словно про себя, но так, что всем было слышно.

Асаяма и Конно с тревогой ждали, что скажет управляющий дальше. Оба даже побледнели от волнения.

— Да, странное дело, господин исполнительный директор. По всему похоже, что кто-то специально вставляет палки в колёса нашей фирме, плетёт какие-то интриги против «Исизэй-стор».

На большом лице Итимуры по щекам пролегли жёсткие складки. Глаза под грозно сдвинутыми бровями пылали недобрым огнём.

— Странно, странно... Что-то тут есть... Что же?..

Своими большими, похожими на бананы пальцами правой руки Итимура барабанил по столу.

Асаяма уставился в пол и не поднимал головы. Он никак не мог унять дрожь в коленях.

«Великий Будда, защити!» — всплыли вдруг в памяти слова молитвы. А ведь он никогда ни во что такое не верил...

Начальник товарного сектора Конно старался не показывать волнения и сидел со скрещёнными на груди руками, глядя в потолок. Пульс у него страшно участился. Он с ужасом думал о том, что будет, если всё откроется.

— Что вы имеете в виду, господин Итимура? — заглядывая в глаза управляющему,

обеспокоенно спросил Исикари.

— Н-ну... — Итимура тоже скрестил руки на груди, устремив взгляд куда-то в стену. — А вы сами, господин Ниикава, с этими владельцами участков земли встречались, разговаривали?

— Нет пока, — сконфуженно признался Ниикава. — Все переговоры ведёт у нас начальник сектора развития господин Кито.

— Но ведь в данном случае вопрос судьбоносный для нашей компании: приобретём мы эти магазины или нет. В такой ситуации и начальник планового сектора, и исполнительный директор, и сам президент фирмы должны приложить руку. Разве не так? — с нарастающим напором продолжал Итимура.

Его слова будто придавили к земле Ниикаву. Их гнетущую силу почувствовали и все остальные члены правления.

— Да, конечно, господин Итимура. Вы правы. Если нужно, я сам в ближайшее время встречу с обоими владельцами участков и поговорю, — поддержал Исикари, ухватившись за последнюю часть тирады управляющего.

Дело оборачивалось скверно.

Кодзима с бьющимся сердцем наблюдал за развитием событий. Сам-то исполнительный директор, скорее всего, отделается словесными заявлениями и встречаться с хозяевами участков не пойдёт. Исикари терпеть не мог вести переговоры с партнёрами, которые потеряли интерес к сделке и заключать договор были не намерены. Что касается Ниикавы, то он, может быть, и отправится на переговоры, повинувшись суровому внушению Итимуры и собственным представлениям о служебной ответственности. Ему не составит труда выяснить, как всё обстоит на самом деле. И затем он, шокированный подобной информацией, разумеется, доложит управляющему Итимуре, что всё подстроил Кито...

Что же предпринять?

Кодзима лихорадочно перебирал возможные варианты действий.

— Хозяева участков отказываются с нами встречаться, — сказал Ниикава. — Такое и раньше бывало не раз. Если человек не заинтересован в заключении контракта, он и от встречи отказывается.

— Вам, очевидно, господин Кито так объяснил? Или это просто ваше предположение? — негромко, но отчётливо осведомился Итимура.

— Совершенно верно, так утверждает начальник сектора развития Кито. Мне это тоже показалось несколько странным. Я вот сейчас пытаюсь вспомнить, почему же я всё-таки не пошёл тогда сам на переговоры, хотя, в сущности, должен был бы пойти. Меня тогда Кито и остановил. Мол, зачем вам идти, если владелец участка всё равно не явится...

Убийственный довод Ниикавы позволял ему выйти сухим из воды. Кодзима с интересом следил за его поведением. Сразу было видно, что человек много лет проработал в крупной корпорации: в совершенстве освоил технику выискивания нужных аргументов и ухода от ответственности.

Внезапно Итимура объявил:

— Ладно, я сам встречу с владельцами участков. Если будут отказываться прийти на переговоры, я их и дома найду. Так или иначе, до правды докопаюсь. А вы, господин Ниикава, подготовьте для меня адреса и телефоны.

— Это пожалуйста, хоть сейчас. Конечно, если вы, господин управляющий, сами пойдёте, наверное, они не откажут во встрече, — сказал Ниикава, вздохнув с

облегчением.

— Да-да, пожалуйста, господин Итимура. Так будет лучше всего, — заключил исполнительный директор Исикари с таким обрадованным видом, будто вытянул из колоды туза.

Кодзима, Асаяма и Конно были неприятно поражены. Для них дело оборачивалось наихудшим образом.

Кодзима судорожно искал способ воспрепятствовать встрече Итимуры с владельцами участков.

Асаяма для себя уже всё решил. Если так получилось, ну что ж: они сделали что могли, а дальше остаётся только покончить с собой — ему и Кодзиме. Мысленно он уже примирился с таким исходом, но душа и тело, похоже, были ещё не готовы: коленки теперь тряслись ещё сильнее.

Конно предавался угрызениям совести. Он корил себя за то, что, поддавшись на увещевания Кодзимы и Асаямы, дал себя втянуть в заговор, внёс предложение о новой системе ревизии. Таким образом он, Конно, выступил застрельщиком в этой кампании, организованной Кодзимой. Однако же теперь все их действия, прежде остававшиеся в глубочайшей тайне, будут выявлены противником и нейтрализованы.

Что же делать? Кровь бросилась Конно в голову. Раскаяние затмевало рассудок.

Сразу же после заседания управляющий Итимура направился в сектор развития. Уточнив имена, адреса и телефоны владельцев участков в Мукояме и Цуноуре, он сразу же связался с обоими, без всяких затруднений получив у них согласие на встречу.

— Мне пойти с вами? — предложил Ниикава.

— Не надо, я сам, — сухо ответил Итимура.

Мертвенно-бледный Кито обречённо посмотрел на управляющего.

К вечеру тайфун слегка успокоился, вновь проглянуло голубое небо, и сентябрьское солнце пролило с высоты прозрачное тёплое сияние. Порывистый ветер унёс с улиц сор, ливень омыл дома и деревья, и неказистые, грязноватые кварталы в центре маленького областного городка Савабэ неожиданно предстали в новом облике, сверкая и переливаясь в лучах заходящего солнца.

Спустя примерно час после того, как последний луч заката скрылся во тьме, компания из пятерых молодых мужчин и женщин собралась перед входом в Центральный.

Это были Кода, Такэ и Мотоко Куроба из сектора развития, секретарь исполнительного директора Ёсико Мисаки, а также только что вышедший из магазина и подошедший последним заведующий отделом овощей и фруктов Сэйдзо Отака.

Они купили торт в самой престижной кондитерской на центральной улице Савабэ и направились к дому, где обитал Кодзима.

Спустя полчаса все уже сидели за столом.

— Да вы не беспокойтесь, пожалуйста, — громко сказал Кода, повернувшись к гофрированной пластиковой перегородке, за которой что-то перекладывал Кодзима.

— Да я только достану воду из холодильника, — ответил тот.

Ёсико и Мотоко, уже приготовившиеся было предложить хозяину свою помощь, молча слушали возню на кухне, не решаясь вмешаться.

Кодзима закупил спиртного и продуктов — в основном таких, что не надо долго готовить. Тем не менее времени на приготовление всё равно требовалось немало. Для хозяина, который хлопотать на кухне не привык, даже разложить всё по тарелкам было нелёгкой задачей.

Кодзима вынул из картонной коробки и поставил на стол купленные недавно специально для этого случая шесть больших тарелок, выложил из пачки варёные гребешки, открыл банку тунца и тоже переложил на тарелку. Подумал о том, что надо не забыть майонез, и поставил на поднос только что купленный пакетик. Затем добавил высокосортной солёной тресковой икры, купленной там же, в Центральном. Всё равно получалось не слишком красиво.

По крайней мере за хлопотами можно было забыть обо всей этой кутерьме на заседании правления, не вспоминать о том, что, видимо, скоро придётся вступить в решительную схватку с Итимурой, хотя сам Кодзима к этому ещё не готов...

— Ну и дела! Я попрошу Конно и Кито подойти попозже вечером — надо всем нам принять какие-то контрмеры, — предложил Асаяма после заседания, но Кодзима сказал, что сегодня занят.

Во-первых, к нему вечером должна была прийти в гости молодёжь, а во-вторых, ему просто духа не хватало сейчас разрабатывать со своими единомышленниками какие-то проекты.

К тому же не видно было ни малейшей возможности предотвратить встречу Итимуры с владельцами земельных участков.

Асаяма предложил сказать, что Кито в действительности — шпион компании «Даймонд-стор». В период работы в строительном отделе большой торговой компании, ещё до прихода в «Исиэй-стор», он сблизился с главой фирмы

«Даймонд-стор» и пообещал к ним наняться. Но невелика премудрость — прийти в компанию с пустыми руками. Другое дело, если приходишь с подарками. Вот Кито и решил сначала поступить в «Исизей-стор», прибрать к рукам два самых выгодных объекта и преподнести их на блюде «Даймонд-стор», чтобы его туда взяли на приличный пост.

Может быть, и можно народ охмурить такими выдумками... Асаяма предложил, мол, раз уж у Кито такая карма, пусть подождёт, пока Кодзима совершит свой переворот. Потом его отблагодарят и дадут высокий пост.

— Знаете, господин Асаяма, я этот огород городить не хочу и не буду, — ответил ему Кодзима. — Я уже всё решил. Придётся мне открыто выступить против Итимуры.

— Вы человек молодой, к тому же натура у вас мягкая. Нет у вас шансов на победу.

Асаяма так настаивал на своём варианте, что Кодзима еле от него вырвался. Но на сердце было тяжело.

Возможно, прав Асаяма: надо собрать всех единомышленников и попытаться выработать какой-то план действий в сложившейся ситуации. Приносить в жертву несчастного Кито вовсе не обязательно. Наверняка, если хорошо подумать, можно найти другие пути.

Можно поговорить с Исикари начистоту и привлечь его на свою сторону.

Можно связаться с владельцами участков и заручиться их поддержкой.

Можно дойти и до самого президента фирмы Эйтаро Исикари.

Можно поговорить с каждым из членов правления и убедить всех в правоте Кодзимы.

Но сейчас Кодзима хотел просто обо всём этом забыть на время. Утро вечера мудренее. Он решил пока что накрывать на стол и изо всех сил развлекать молодых гостей.

— Может, вам всё-таки помочь? — спросила, собравшись с духом, Ёсико.

— Ничего, ничего. Иногда неплохо, чтобы тебя начальство обслуживало, — пошутила Мотоко. — Давай-ка лучше, Ёсико, выкурим по сигаретке и расслабимся.

Она вытащила из сумочки забавную стеклянную зажигалку и пачку «Черри».

Ёсико достала такую же пачку сигарет у себя из сумочки.

— Одолжи-ка зажигалку, — попросила она.

— На, бери.

— Шикарная штучка!

Тонкая стеклянная дамская зажигалка была цвета бордо.

— А вы разве курите, Ёсико? — спросил Кодзима, который как раз в этот момент, раздвинув гофрированную перегородку, появился в комнате с большим подносом, уставленным тарелками, который он нёс довольно неуверенно.

— Я только иногда, немножко, — ответила Ёсико.

— Ладно-ладно, — подначила её Мотоко, — я знаю, ты злостный курильщик!

— Да я почти не курю! — словно оправдываясь, воскликнула Ёсико и потушила в пепельнице только что зажжённую сигарету.

— Что вы! Курите, пожалуйста, на здоровье. Чувствуйте себя как дома, — ободрил их Кодзима, расставляя тарелки на столе.

От пива и виски у всех стало веселее на сердце. Захотелось музыки.

— У вас тут пианино... Вы играете, господин Кодзима? — спросила Мотоко.

— Да не то чтобы... Так, песенке подыграть могу.

— Замечательно! А ты, Такэ, споёшь!

В фирме было известно, что Такэ прекрасно поёт.

— Тут у меня есть песенники, — сказал Кодзима, взяв с пианино целую кипу песенников с нотами и шлёпнув их на стол.

Такэ выбрал один наугад, бросив решительно: «Возьмём этот». Его уверенная манера держаться сейчас была разительно не похожа на повадки того робкого и застенчивого Такэ, которого все знали в обыденной жизни.

— Ага, вот подходящая песня — «На песчаном берегу» .

Кодзима заиграл, и песня полилась:

Снова стану завтра я по песку бродить,

Вспоминая о былом, по тебе грустить...

Голос у Такэ был сильный и одновременно томный. Трудно было представить, что в этом невзрачном, молчаливом человеке таится такое дарование.

Такэ исполнил на бис ещё три песни.

— Потрясающе! Певец номер один фирмы «Исиэй-стор»! — провозгласил Кодзима с искренним восторгом.

— Нет, — весь просветлев, сказал Такэ, — номер один у нас Манабэ.

— Манабэ? Директор Центрального?

— Ну да. Вы бы послушали, как он поёт русские песни! Вот уж мастер так мастер!

— Ага! Конечно, ведь даже когда он просто говорит, слышно, какой у него роскошный баритон.

При упоминании имени Манабэ в памяти Кодзимы сразу же всплыла неприятная сцена их недавнего разговора на складе. Если бы Манабэ признал факт наличия затоваренной одежды и согласился дать показания, ему, Кодзиме, сейчас не пришлось бы так мучиться. Почему же он тогда так бессовестно лгал?

Казалось бы, честный, порядочный, внушающий доверие человек в решающий момент вдруг так подводит, предаёт... Разве что на него надавили, заставили?..

— Манабэ в последнее время какой-то странный, — тихо, будто разговаривая сам с собой, заметил Отака.

— В чём же эта странность проявляется? — спросил Кодзима, расслышавший его замечание.

— Да нет, ничего особенного... Может, я и зря так говорю — сам всё придумал...

Кодзима с нетерпением ждал продолжения. Вполне возможно, что Отаке известно о Манабэ что-то весьма важное. Но если сейчас начать выпрашивать, этот молчун, и без того необщительный, вовсе ничего не скажет.

— Да ладно! — вмешался Кодэ. — Особенное там или неособенное, господину Кодзиме виднее, он сам и рассудит. Чего там! Выкладывай!

— Угу, — кивнул Отака, помедлив немного в нерешительности, наконец проронил: — Манабэ вроде бы как нездоров. Он на работе ходит как туча, всё молчит, о чём-то думает. Бывало, раньше встретимся с ним в магазине — он спросит о чём-нибудь, поговорит, а сейчас слова не вымолвит.

— Это с каких же пор? — удивился Кодзима.

— Да началось совсем недавно. Я точно не помню, но каких-нибудь несколько недель назад... Я думаю, может, у него невроз какой-нибудь. На прошлой неделе мне надо было срочно с директором переговорить. Вхожу без предупреждения к нему в кабинет — а он плачет...

— Он был один в кабинете?

— Один.

— Всё понятно! — воскликнула Мотоко. — Он просто влюбился.

— Дурёха ты! — осадил её Кодэ. — У Манабэ жена есть и дети.

— Сам дурак! — парировала Мотоко. — Вот именно, он влюбился, а тут семья. Теперь мечется, переживает, не знает, как быть.

— Ну тогда другое дело. Пожалуй что и так, — легко сдался Кодэ.

— Больше вы ничего не заметили, Отака, только это? — спросил Кодзима.

— Ну есть ещё кое-что странное... — начал было Отака, но осёкся.

— Ну ты чего?! — прикрикнул на него Кодэ. — Тоже мне, начал и замолк! Говори уж до конца!

— Нет, больше мне сказать нечего, — отрезал Отака и больше не произнёс ни слова.

— Во странные люди! И ты в том числе! — обиженно бросил Кодэ, закрыв тем самым тему.

Он вызвался петь, и Кодзима снова сел за пианино. Но петь Кодэ, как оказалось, совершенно не умел.

— Прекрати! Прекрати сейчас же! — закричала Мотоко, заткнув уши, отчего вся компания покатилась со смеху.

Кодзима жалел, что Отака не сказал всего, что собирался. Придётся встретиться с ним ещё раз в другом месте и порасспросить. Может быть, лучше наедине.

Тем не менее уже известие о том, что Манабэ из-за чего-то сильно переживает, было тоже ценной информацией. Если повести дело умело, может быть, благодаря Манабэ ещё удастся всё распутать и справиться со сложившейся ситуацией.

Между тем разговор уже переключился на другую тему, которую все шумно обсуждали. Один Отака молчал, мрачно раздумывая о том, что чуть было не сказал во всеуслышание.

Дело было несколько дней назад. В закуской, куда чуть ли не силой затащил Отаку заведующий мясным отделом Сасима, он снова встретился с теми людьми,

которые собирались в прошлый раз для учреждения общества приверженцев управляющего Итимуры. Правда, самого Итимуры не было. Опять Сасима разглагольствовал о кризисе, о том, что Итимура в опасности, и всячески поносил Кодзиму. И с затоваренной одеждой он вляпался, и в листовке ошибку проглядел — фирму ввёл в растраты.

Все только о том и толковали, а Манабэ, которого обычно хмель не брал, вдруг ни с того ни с сего взбеленился. Отака и сам был изрядно навеселе, так что подробностей не помнил, но только Манабэ со всеми сцепился. Ругал всех, ругал, а потом вдруг разрыдался в голос. Что-то невразумительное при этом выкрикивал, а у самого слёзы по щекам так и льются: «Проклятие на мне, проклятие! Кровь дьявола у меня в жилах течёт!»

Что-то вроде этого слышалось Отаке. Понять эти выкрики было невозможно.

Вот о чём он хотел сейчас рассказать, да так и не решился — посчитал слишком опасным. Нехорошо было рассказывать о том, что он выпивает с людьми, которые подсиживают Кодзиму.

«В общем, всё равно, — сказал себе Отака, — больше я на эти сходки ни ногой!»

Он решил всерьёз постараться под руководством Кодзимы создать образцовый отдел овощей и фруктов.

У Мотоко были свои планы на сегодняшний вечер. Она собиралась нарочно оставить у Кодзимы в квартире какую-нибудь вещь и на обратном пути, когда все уже выйдут на улицу, сказать, что кое-что забыла, — мол, придётся вернуться, а все могут идти, не дожидаясь её. Что из такого замысла может выйти, Мотоко не имела представления. По крайней мере этот план гарантировал, что они с Кодзимой окажутся ночью в его квартире наедине.

Пока что она болтала вместе со всеми, делая вид, что ей ужасно весело, а тем временем снова и снова прокручивала в мозгу детали своего плана. От таких мыслей её бросало в жар и сердце билось со страшной силой.

«Оставляю платок... Или нет, зажигалку...»

В конце концов Мотоко решила оставить зажигалку. Чужой носовой платок — не такая уж приятная вещь.

Дамскую зажигалку Кодзима обнаружил в уголке кресла сразу же после ухода гостей. Он помнил эту тонкую бордовую вещь. То и дело у него перед глазами возникал, словно волшебная картинка, образ Ёсико, которая держит в длинных белых пальцах маленькую изящную игрушку, лучащуюся тёплым светом, с ярким язычком пламени. Вот она немножко неумело склоняет над огнём прелестное личико... Это соблазнительное видение преследовало Кодзиму. Он даже закрыл глаза, пытаясь сдержать нахлынувшее смещение чувств.

Ну конечно, это зажигалка Ёсико. Ещё не поздно её догнать. Далеко уйти она не могла. Сжимая в руке зажигалку, Кодзима поспешил вниз по лестнице.

На улице ночь уже вступила в свои права. Воздух был чист и прохладен. Дул свежий ветерок — последнее напоминание о пронёсшемся тайфуне.

Кодзима трусцой припустился по улице в сторону дома Ёсико. Он отчётливо помнил, как она сегодня в общей беседе заметила, что живёт неподалёку отсюда, «прямо за первым железнодорожным переездом».

Он увидел её почти сразу. Эту точёную фигурку и длинные чёрные волосы даже в тусклом отблеске уличного фонаря не заметить было невозможно.

— Госпожа Мисаки!

— Да? — удивлённо обернулась Ёсико.

— Хорошо, что я вас догнал. Вот, вы забыли у меня...

— Ой, да ведь это не моя!

— Как?!

— Это зажигалка Мотоко.

— Правда? А я-то... Надо же!

Кодзима уже хотел спросить, в какую сторону пошла Мотоко, но передумал. Догонять её не было никакого желания. Если бы он знал, что зажигалка принадлежит Мотоко Куробе, разве бросился бы он опрометью из дому и стал бы на ночь глядя бегать по улицам?!

— Ладно, раз уж я всё равно здесь, давайте я вас провожу до дому.

— Ну зачем?..

— Идёмте! — натянуто улыбнулся Кодзима, преодолевая чувство неловкости.

Ёсико взглянула на него и улыбнулась в ответ.

Они пошли рядом по ночной улице, овеваемые лёгким осенним ветерком. Фонари стояли далеко друг от друга, да ещё и луна скрылась за тучами, так что улица была погружена во мрак.

Мотоко довольно подробно продумала начальную фазу осуществления своего плана: что она будет делать после того, как они выйдут от Кодзимы и окажутся на улице. Ёсико всё равно пойдёт в другую сторону, так что с ней проблем не будет. А вот как быть с тремя мужчинами? Если они будут предлагать пойти куда-нибудь ещё выпить, отделаться от них будет нелегко.

Впрочем, это не слишком беспокоило изобретательную Мотоко.

Когда вся компания вышла из дома, Ёсико сразу же со всеми распрощалась, сказав, что идёт домой. Трое представителей сильного пола отправились ловить такси, чтобы вместе продолжить вечер где-нибудь ещё. Мотоко, которая обычно в подобных случаях начинала ныть: «Возьмите и меня! Что вы меня бросаете?!» — на сей раз только весело помахала им рукой на прощание. Чтобы ни у кого не осталось сомнений, она уверенно зашагала по улице, постукивая каблуками. Так она шла с минуту, а потом, следуя своему плану, повернула обратно, к дому Кодзимы. Перед домом был палисадник, обнесённый невысокой бетонной стеной с табличкой из серебристого металла у входа. Между не окрепшими ещё, недавно посаженными деревцами отливали ртутью тусклые фонари.

Пышный бюст Мотоко, стеснённый блузкой, часто вздымался от волнения.

В этот момент Кодзима сломя голову вылетел из дому и, не заметив стоявшей совсем близко от дверей Мотоко, помчался бегом в сторону первого железнодорожного переезда.

«Ага, это он за мной бежит — хочет отдать зажигалку», — тотчас оценила ситуацию Мотоко, намереваясь окликнуть Кодзиму, но почему-то не решилась.

Наверное, потому, что во всём его возбуждённом облике чувствовалось какое-то странное, радостное оживление.

Мотоко колебалась. Может, надо просто остаться на месте и подождать — всё равно ведь Кодзима сейчас вернётся?

Или бросить эту затею и пойти домой?

Или?..

Мотоко выбрала третий вариант. Вскипающая в груди ревность заставила её пойти следом за Кодзимой.

Правое предплечье Кодзимы, одетого в рубашку поло с короткими рукавами, коснулось запястья Ёсико — руки их на краткий миг соединились во мраке. Гладкая нежная кожа была прохладна.

«Нехорошо! Надо идти подальше», — отметил про себя Кодзима, но тут же отбросил эту мысль. Лишать себя того сладкого чувства, что разлилось по всему телу от этого прикосновения, было бы слишком жестоко.

Кодзима искал подходящую тему для разговора — какую-нибудь лёгкую, приятную, весёлую... Раньше у него в запасе всегда было полно таких тем, но сейчас почему-то ничего не приходило в голову. Всё, что несколько месяцев копилось у него на душе, оседая тяжкими пластами, вдруг стало таять.

Грустно... Ему стало невыносимо грустно.

За переездом была развилка — дорога раздваивалась.

— Нам направо, — нарушила молчание Ёсико.

Голос её тоже звучал необычно глухо.

Она чувствовала, как от касания горячей мужской руки в груди у неё словно закипал огромный, могучий гремящий вал, грозящий затопить всё вокруг.

Сейчас она не думала ни о чём. Два противоречивых желания боролись в её сердце: то ей хотелось, чтобы всё кончилось поскорее, то, наоборот, чтобы эти мгновения никогда не кончались.

Дорога ещё сузилась. Фонарей больше не было.

— Мы уже пришли. Может быть, зайдёте на минутку? — остановившись, предложила Ёсико.

Чуть склонив голову на плечо, она вопросительно взглянула на Кодзиму.

Длинная прядь чёрных волос легла полоской на её белый лоб.

— Спасибо, уже поздно... — сказал Кодзима.

Его глаза, излучавшие жар страсти, встретились с глазами Ёсико, горевшими таким же ненасытным огнём.

Кодзима взял её за руку, и Ёсико ощутила, как по всему телу разливается давно забытая волна пьянящего желания.

Она ждала — ждала, чтобы мужские руки обхватили и поддержали её, готовую обессиленно упасть в его объятия. Глаза Ёсико были открыты, но ей хотелось сейчас закрыть их — и будь что будет...

Но оказалось, что закрыть глаза пришлось не ей.

— Не надо. Сейчас нельзя... — прошептал Кодзима, крепко зажмурившись. — Спокойной ночи.

С этими словами сильная мужская рука ещё крепче сжала руку Ёсико — и отпустила. Кодзима повернулся, чтобы уйти.

— Господин Кодзима! — остановила его Ёсико.

— Да?

— Спасибо за сегодняшний вечер.

Слова сами по себе были не важны. Просто Ёсико хотела дать понять Кодзиму, что испытала сегодня минуты такого же всеобъемлющего счастья, как когда-то в ранней молодости.

— Нет, это я должен вас благодарить.

Кодзима некоторое время стоял в нерешительности. Сердце снова было в смятении.

— До свидания, — промолвил он, всё ещё не в силах совладать с собой. Чтобы хоть как-то отвлечься от своих чувств, поднял голову и посмотрел в небо. Вдохнул полной грудью.

В ясном небе сияло множество звёзд.

Тайфун развеял смог над городом, и безлунный небосвод напомнил Кодзиму, как он в детстве часто любовался несчетными сонмами звёзд в горном краю Синсю .

— Красиво! — сказала Ёсико, тоже подняв взор к небу.

Они ещё постояли вместе, глядя на звёзды.

Исчезла фирма «Исизэй-стор», исчез с лица земли город Савабэ — лишь бескрайняя сияющая вселенная окружала их сейчас в таинственном, грозном безмолвии, увлекая в чёрную бездну.

Слегка наклонившись, Кодзима коснулся губами щеки Ёсико. Когда она обернулась, очертания его удалявшейся быстрым шагом фигуры уже таяли во мгле сентябрьской ночи.

Когда Кодзима и Ёсико миновали переезд и углубились в тёмный переулок, Мотоко показалось, что сердце её на миг остановилось. В следующее мгновение пульс её так участился, будто оно вот-вот взорвётся.

Быстрыми перебежками она преодолела освещённый переезд и спряталась за углом у входа в переулок.

Из своего укрытия Мотоко видела, как два силуэта во мраке перед домом Ёсико, который был ей хорошо известен, слились в один. Она знала, что там сейчас происходит — объятия и поцелуи.

Мотоко бросило в жар. По всему телу пробежала сладострастная дрожь. Вот у неё перед глазами целуются мужчина и женщина. Неужели это Кодзима и Ёсико? Силы покинули её, захотелось опуститься на землю. Она с трудом устояла на ногах.

Силуэты вдаль разъединились.

Придя в себя, Мотоко обнаружила, что бежит прочь куда глаза глядят.

— Какое свинство!

Слёзы ручьями текли у неё по щекам.

Может быть, Кодзима сейчас уже зашёл к Ёсико в квартиру...

И что теперь?

Новая волна чёрной ревности заполнила сердце Мотоко, пока она в горьких раздумьях шагала к себе домой. Свинство! Эта дрянь украла у неё мужчину! Теперь Ёсико была для неё именно «дрянь», и к этой дряни Мотоко испытывала лютую, до дрожи, ненависть.

Как в бреду, Мотоко открыла ключом дверь, прошла к себе в комнату, нашла бутылку виски.

— Дура я! — причитала она, роняя в стакан горькие слёзы. — Дура! Ещё в подруги ей напросилась!

У управляющего Итимуры было два свойства, отличавшие его от прочих представителей рода людского. Во-первых, грубо вырубленное огромное лицо. Во-вторых, обострённая восприимчивость, позволявшая ему безошибочно улавливать то главное, что владело душами других людей.

Людские души постоянно посылают в эфир разнообразные волны, энергетические импульсы. Есть, к примеру, импульсы любопытства, которые, словно разведотряды, разлетаются по окрестностям. Есть мощные импульсы гнева и ярости, излучение которых мгновенно поражает объект, на который они направлены. Импульсы сочувствия и симпатии рано или поздно также всегда настигают объект, как бы ни был он непреступен, обволакивают его, порой двигаясь не прямо, а в обход.

Все волны, вместе взятые, и определяют у каждого совокупный импульс настроения в конкретный период времени. Психика Итимуры какими-то изначально присущими ей фибрами легко улавливала импульсы человеческих душ. Сам он сознательно к этому не стремился и никаких особых усилий для этого не прилагал. Так же как и огромное, грубой лепки лицо, доставшееся ему от рождения, повышенная восприимчивость была, вероятно, дана ему от природы.

Рациональные доводы для Итимуры не играли особой роли. Прав был собеседник или неправ, он готов был принять его аргументацию, когда можно было её принять, или отвергнуть, когда её явно следовало отвергнуть. Понимание приходило к нему, когда он улавливал исходящие от собеседника волны. Он знал, что без этого, если просто настаивать на своём и продолжать спор, всё сведётся к бессмысленной ссоре по пустякам.

Итимура долго не мог взять в толк, почему другие так плохо улавливают эмоциональный настрой собеседника, пока наконец не стал догадываться, что дело не в тупости других, а в его необыкновенном даре — чересчур обострённой восприимчивости. Это открытие породило в Итимуре уверенность в собственных силах как бизнесмена. С тех самых пор он начал употреблять нравившееся ему слово «коммерсант».

По убеждению Итимуры, понятие «коммерсант» подразумевало такого человека, который, как и он сам, обладал способностью настраиваться на волну душевных колебаний других людей, улавливать и перехватывать их импульсы.

Поскольку коммерсант понимает, что у другого на душе, он всегда может сохранять с партнёром добрые отношения.

Коммерсант, проникая к другому в душу, всегда может заставить партнёра действовать так, как ему выгодно.

Коммерсант в коллективе всегда обеспечивает себе реальное лидерство, отчего сам преисполняется уверенностью в собственных силах и может предпринимать решительные действия с максимальной эффективностью.

По сути, тот образ коммерсанта, что создал для себя Итимура, был неким воплощением идеального человеческого существа. Если бы все люди стали «коммерсантами» в толковании Итимуры, в мире, наверное, прекратились бы любые конфликты, а земля превратилась бы в идеальную обитель любви и мира.

Благодаря такой трактовке понятия «коммерсант» Итимуре удалось добиться немалых успехов в делах. Его стараниями расширение сферы торговой деятельности его фирмы за счёт территории других компаний становилось возможным даже в тех случаях, когда приходилось иметь дело с крепкими орешками, к которым найти подход было очень нелегко. Так же удавалось ему получать и правительственные лицензии на такие предприятия, которые едва ли могли запросто разрешить. Коллег Итимуры поражала его великолепная способность улаживать проблемы, возникавшие по поводу контрактов, когда к ним

в фирму заявлялся расшвырянный глава какой-нибудь компании с гневными обвинениями. Стоило такому разъярённому посетителю поговорить часа полтора с Итимурой, как он чудесным образом преображался и уезжал восвояси в приподнятом настроении.

Последние несколько лет Итимура был центральной фигурой в компании «Исиэй-стор». Сам он не считал, что его способностей достаточно для того, чтобы эффективно управлять фирмой, достигшей такого масштаба. Он был не силен в бухгалтерском учёте; более глубокие познания в области экономики и юриспруденции тоже были бы для этой должности весьма желательны.

Тем не менее все эти недостатки с лихвой должны были компенсироваться его талантом коммерсанта. Так что Итимура, хотя и не считал себя менеджером высшего класса, всё же полагал, что должности своей как управляющий вполне соответствует.

Для того чтобы развивать торговлю в больших супермаркетах, надо было усиливать торговые мощности в непродовольственной сфере — прежде всего в одежде. Итимура выступил за внедрение секций одежды в супермаркеты и сам взялся за это трудное дело. Для него, прежде работавшего в корпорации по оптовой торговле продовольствиями, даже розничная торговля имела совершенно новым, особым делом. С продажей одежды он и вовсе никогда не сталкивался и был от этой сферы далёк. И всё же он старался как мог.

Он считал, что торговля есть торговля и основа всегда одна и та же — будь то оптовые поставки или розничная продажа.

— Я в самих товарах мало что смыслю. Мода там разная — я в ней и вовсе не разбираюсь. Это для вас, молодых, работа, — говаривал он сотрудникам отдела одежды в фирме. — Зато я вас кое-чему научу по части коммерции. Как узнать, что у вашего партнёра на душе, как переговоры вести, как свои интересы продвигать, как защищать, как время выбрать в переговорах для решительного натиска, как в рыночной конъюнктуре разобраться — в общем, всё расскажу, что нужно настоящему коммерсанту.

В соответствии со своими словами он и действовал.

Спустя несколько лет торговля одеждой превратилась в главную статью дохода компании «Исиэй-стор». Итимуре было чем гордиться. В фирме его авторитет прочно утвердился.

Конечно, в компании работало много народу: не все безоговорочно признавали превосходство Итимуры. Оппозиция открыто себя не проявляла, но иногда вдруг кто-нибудь из правления или просто из сотрудников нет-нет да и обнаруживал неприязнь по отношению к Итимуре. Находились, правда, и другие, вроде начальника сектора бакалейных товаров Одагири, которые хранили Итимуре верность и доносили обо всех его хулителях.

Такое положение было вполне естественно и типично для любого коллектива. Итимура, который отдавал себе отчёт в своих недостатках по части управления и не мнил себя божеством, и не рассчитывал снискать всеобщее преклонение и преданность. Ему было довольно и укрепившейся за ним по праву репутации лидера, который фактически свободно руководит компанией.

«Даже лучше иметь в фирме людей, настроенных в известной мере критически, — полагал он. — Хотя они ничего и не говорят открыто, мне их настроения вполне понятны. И по правилам игры я непременно должен прислушиваться к тем критическим импульсам, которые от них исходят».

Таково было его кредо.

Однако вот уже полгода, как биорадар Итимуры начал улавливать шумы, уже непохожие на обычную критику, исходящую от «отрицательного полюса». В них

таились агрессивные, явно враждебные ноты. К тому же с течением времени эти ноты звучали всё явственнее, всё громче.

Поначалу Итимура не разобрался, в чём дело, но сейчас стал догадываться, что ситуация связана с появлением в фирме Кодзимы — как раз полгода назад. Очевидно, те сотрудники, которые возжелали утвердить авторитет Кодзимы как нового лидера в компании «Исизэй-стор», почти бессознательно начали излучать эмоциональные импульсы, направленные против Итимуры. Возможно, и сам Кодзима плёл против него какие-то интриги, дабы занять приоритетное положение.

Во всяком случае так докладывал управляющему Одагири. А тут ещё эта сходка — трогательная инициатива искренних в своих чувствах молодых сотрудников, которые хотят оградить управляющего Итимуру от происков Кодзимы. Сходку они провели вскоре после появления в фирме Кодзимы, что тоже знаменательно. Итимура тогда не обратил на это особого внимания, поскольку там были в основном молодые сотрудники, далёкие от понимания истинного положения вещей в компании, а ведь если подумать, может быть, они-то, с присущим молодёжи незамутнённым чувством справедливости и обострённой восприимчивостью, уже тогда правильно оценили обстановку.

«Вот ведь глупость какая!» — подумал Итимура. Хотя если Кодзима считает, что нынешний лидер коллектива ему помеха, и спланирует вокруг себя сторонников с целью вести борьбу против него, Итимуры, то всё выглядит не так уж глупо.

Однако же, во-первых, если только найдётся такой человек, который больше его самого пригоден на роль лидера в «Исизэй-стор», Итимура всегда готов уступить позицию без боя. Его самого вполне устроит положение второго лица или даже третьего. Собственно, каково бы ни было его положение, если только у руководства будет стоять настоящий лидер, он, Итимура, готов работать под его началом — всё равно его незаурядные способности коммерсанта найдут применение. Он не собирается цепляться за пост управляющего, любой ценой удерживая его. Не такой он человек.

Если уж Кодзима действительно хочет руководить компанией «Исизэй-стор», то ему и карты в руки: как-никак родственник владельца фирмы, выпускник престижного университета — вот пусть и проявит свои таланты. Если же он не о деле печётся и никаких усилий прилагать не собирается, а только хочет в борьбе за власть свергнуть нынешнего лидера, то этого допустить нельзя. Такому человеку, которого ничего, кроме власти, не интересует, просто нельзя доверять судьбу нескольких сотен работников «Исизэй-стор» и их семей.

В сущности, Итимура до сих пор так и не разобрался, что за человек Кодзима. Похоже было, что он обладает глубокими и обширными знаниями, каких ни у кого из сотрудников компании не было. Что называется, человек с хорошим образованием. Однако для управления супермаркетом одного образования маловато.

Безусловно, было в Кодзиме и какое-то особое человеческое обаяние. Он производил впечатление человека мягкого, открытого, что влекло к нему сослуживцев. Ходили слухи, что у Кодзимы — высокого, интересного, с неизменной доброжелательной улыбкой — было немало поклонниц среди представительниц прекрасного пола.

Ну и что с того? Для управления супермаркетом вовсе не обязательны ни обаяние, ни популярность у молодых женщин. Тут важно умение руководить твёрдой рукой, сдерживать и направлять душевные порывы молодых людей на производстве. Важен мощный личный магнетизм.

Будет грубоват — ничего. Будет невзрачен — тоже ничего. Нужен сильный, энергичный лидер — чтобы от такого руководства пот прошибал.

Ну и ещё талант коммерсанта. Все размышления Итимуры обычно возвращались в итоге к этому понятию.

Итимура взглянул на наручные часы. До девяти оставалось ещё минут двадцать. Каждое утро он приходил на работу в начале десятого. Этот обычай у него остался ещё со времён работы в оптовой корпорации.

Наверное, оттого, что организм у него был крепкий, Итимура обычно мало спал. Правда, в свободное время мог отоспаться за дни недосыпа. К действию алкоголя тоже был невосприимчив. Вот, к примеру, вчера вечером много выпили. Довольно поздно к Итимуре домой заявился Сасима, заведующий мясным отделом Центрального, — проговорили с ним до ночи.

Сасима приходил к Итимуре домой второй раз. Первый его визит Итимура хорошо запомнил. Дело было года полтора тому назад — днём, в какой-то праздник. Грузный, толстый Сасима сидел перед ним в гостиной. Случилось так, что он заманил девушку, сотрудницу административного сектора, на свидание и в машине силой ею овладел. И теперь, если бы потерпевшая Сакико Нисидзэ обратилась в полицию, его могли бы привлечь к уголовной ответственности по обвинению в изнасиловании, и тогда уж деваться ему было бы некуда.

— Да она сама этого хотела. Немного сопротивлялась поначалу — вроде ей не нравится, — так это всё притворство одно. Только пищала всё: «Нет! Нет!» — а самой-то небось ещё как понравилось! — хорохорился поначалу Сасима.

— Идиот! — рявкнул на него Итимура и в бешенстве не удержался, наотмашь хлестнул Сасиму по пухлой левой щеке.

— Ох! — только и проронил не ожидавший такого поворота гость, когда здоровенная лапа Итимуры ухватила его за шевелюру.

— Я тебе побалагурю, мразь! — снова прорычал Итимура, отвесив ему ещё одну оплеуху.

На сей раз удар был хорошо рассчитан и пришёлся прямо в цель. Сасима, не проронив ни звука, рухнул на пол, так что вся гостиная сотряслась от грохота.

— Будешь знать, тварь!

— Ох, простите, виноват!

— Да как тебя, подлеца, после этого человеком считать?!

До сих пор Сасиме ещё никогда не доводилось терпеть побои от старшего по положению сотрудника. Он принадлежал к поколению, которое такого уже не знало.

— Извините великодушно! — весь дрожа, молил Сасима.

Здоровенный, с виду дородный детина на поверку оказался ничтожнейшим слабаком, стоило только дать ему затрещину.

— Пошёл вон отсюда! — бушевал Итимура. — Такие грязные подонки, как ты, только дом оскверняют. Проваливай, и чтобы я тебя больше не видел!

— Простите, не выгоняйте! — молил Сасима.

Губы у него тряслись, зубы мелко стучали, а в слезливом голосе звучало отчаяние. От полученной оплеухи в уголке губ слева сочилась кровь.

— Господин Итимура! Сжальтесь! Помогите мне, пожалуйста! Признаю, виноват! Никогда в жизни больше такого не сделаю! Я исправлюсь! Буду работать!

Гнев Итимуры понемногу развеялся. Когда к нему вернулась способность трезво

рассуждать, он вошёл в положение этого молодого человека, молившего о снисхождении, оказавшись на краю гибели.

— Садись, — сказал Итимура, но Сасима не двинулся с места и остался простёртым на полу. — Садись, тебе говорят! — прикрикнул на него Итимура, и на сей раз злополучный гость, наконец приподнявшись, сел на колени.

— Помогите, очень вас прошу! Дайте мне ещё один шанс! — умолял Сасима, низко склонив голову.

Итимура видел, что малый искренне раскаивается.

Несколько минут прошло в гнетущем безмолвии.

— Ладно уж, молод ты ещё... — наконец prorонил Итимура.

С того самого дня Сасима стал его верным вассалом.

Итимура был рад, что сумел спасти этого молодого человека от неминуемой катастрофы. Ещё чуть-чуть, и подающий надежды юноша расплачивался бы за случайную блажь, за нашедшую на него однажды ночью по молодости дурь — всю жизнь. Как учитель старается найти особый подход к отбившемуся от рук ученику, так и Итимура с того дня стал относиться к Сасиме с особым чувством, окружая его отеческой опекой. Получив свою пару оплеух, но при этом всё же добившись прощения, Сасима впоследствии понял, что эти события самым неожиданным образом повлияли на его судьбу, оказавшись наилучшим способом снискать симпатию управляющего Итимуры, самого влиятельного человека в фирме «Исизей-стор». Тогда он решил на все сто процентов использовать свалившийся на него подарок судьбы.

И вот теперь этот самый Сасима ещё раз явился домой к Итимуре и всю ночь напролёт до самого рассвета изливал душу, жалуясь на происки «клики Кодзимы». С его слов вырисовывалась такая картина.

Кодзима, прельстившись наживой, принял приглашение своего двоюродного брата Сэйдзиро Исикари, исполнительного директора «Исизей-стор», но, придя в фирму, был неприятно поражён одним открытием, а именно тем, что в действительности опорой фирмы являются вовсе не братья Исикари, а управляющий Итимура. При таком раскладе, когда уже есть человек, обладающий большим влиянием, Кодзиме завоевать авторитет и склонить на свою сторону сотрудников было сложно.

Тогда он начал беситься. Раздул скандал из-за какой-то пустяковой опечатки в листовке, стал ратовать за справедливость и под этим предлогом напечатал листовку, на которой тиснул своё имя, — надо же было себя пропиарить. А ведь какой от этого фирме вышел ущерб!

Но такими дурацкими ребяческими демонстрациями всё равно никого не обманешь. Тогда Кодзима стал придумывать более эффективную тактику нападения. Решил придраться к просчётам Итимуры на работе. Конечно, на самом деле ничего такого вообще не было. Да если бы даже и было, не важно — не в том дело. В общем, так или иначе, Кодзима прицепился к этим просчётам и хочет теперь Итимуру из компании выжить, а уж дальше всё пойдёт, как он и задумал.

Высосав все проблемы из пальца, он, Кодзима, теперь утверждает, что на складе в отделе одежды есть неликвидный товар. И ведь до чего дошла наглость! Одно время у входов и выходов в Центральном кое-кто тайком следил за всеми отправлениями и поступлениями. Не иначе, по наущению Кодзимы. Что он там ещё замышляет, трудно сказать, но конечная цель у него одна — избавиться от Итимуры.

Сасима вёл свой рассказ долго, сопоставляя всевозможные примеры.

— Это ты, брат, что-то напридумывал, нагородил, — возразил Итимура, но голос

его звучал подавленно.

Обо всём рассказанном Сасимой он и сам догадывался.

Типичным примером был недавний случай, когда расстроились сделки с приобретением участков земли под новые филиалы в Мукояме и Цуноуре — якобы по инициативе владельцев участков. Ещё тогда, на заседании правления, Итимура почувствовал в объяснениях фальшь и заподозрил неладное, а когда сам встретился с владельцами участков, выяснились совершенно неожиданные обстоятельства. В обоих случаях инициатива по расторжению сделки исходила скорее не от них, а от фирмы «Исиэй-стор». В обоих случаях начальник сектора развития Кито заявил противной стороне, что появились непреодолимые препятствия для сделки и потому она не может состояться. Оба владельца участков были обозлены.

Ещё из Цуноуры, где он встречался со вторым владельцем, Итимура позвонил в фирму и договорился о встрече завтра утром с начальником сектора развития Кито. Может быть, тогда наконец отчасти всё прояснится.

Однако, перед тем как начать непосредственное расследование, Итимура мысленно прокручивал всевозможные детективные сюжеты. Маловероятно, чтобы начальник сектора развития, который трудился в поте лица для приобретения этих земельных участков под новые магазины фирмы, теперь сам, по собственной инициативе, и расстроил сделку, которая наконец была близка к завершению. Хотя может статься, что этот Кито — засланный казачок, шпион какой-нибудь конкурирующей компании по внедрению супермаркетов. Может, он всю информацию, получаемую в «Исиэй-стор», тут же продаёт другой фирме.

Правда, по впечатлению, полученному от встречи с владельцами участков, можно было заключить, что такая вероятность ничтожно мала. Прямо они ему не сказали, но Итимура почувствовал: в обоих случаях после того, как сделки расстроились, участки были закреплены под супермаркеты за двумя разными покупателями. Об одном владельце участка обмолвился, что это вроде бы будет отделение сети универмагов куда покруче «Исиэй-стор». С другим, неизвестным владельцем, пока дело было ещё официально не решено, велись переговоры.

Опять-таки странно, что Кито — если он действительно предатель — продолжал как ни в чём не бывало работать в «Исиэй-стор».

Кому вообще могло быть выгодно, чтобы сделки в Мукояме и Цуноуре расстроились? Оба супермаркета были задуманы как огромные магазины — по масштабу больше Центрального. Тому, что этих супермаркетов теперь не будет, радоваться могла только какая-нибудь конкурирующая фирма.

А кому станет плохо оттого, что эти магазины не вступят в строй? Сектору торговли одеждой «Исиэй-стор». Сектор одежды, который сейчас шёл в гору благодаря успехам Центрального, уже планировал дальнейшее развитие за счёт двух новых огромных магазинов. Замыслил, спланировал и инициировал этот дерзкий прорыв не кто иной, как сам управляющий Итимура. Следовательно, кто-то хотел помешать ему добиться новых успехов, к которым должны были привести филиалы в Мукояме и Цуноуре.

Кто же? Кито? Но почему?

Непохоже, чтобы Кито действовал здесь в одиночку. За ним кто-то стоит. Естественно, на ум Итимуре сразу же пришло имя Кодзимы.

Если так, значит, Кодзима открыто начал борьбу за власть. Странный поворот событий, в который не хочется верить, но по-другому истолковать это невозможно.

Итимура пытался отогнать от себя неприятные мысли, но тут как раз пришёл Сасима и своим рассказом только подтвердил, что всё так и обстоит, что наихудшие опасения придётся принять за истину. Он настаивал на этом:

— Надо защищаться! Понятно, что вы, господин Итимура, не слишком хотите связываться в борьбу, но надо что-то делать. Гоните вы этого Кодзиму!

— Ну ты и скажешь тоже! По какой такой причине я могу уволить старшего менеджера Кодзиму? Не могу же я его просто выгнать без всякого повода.

— Причина есть.

Сасима облизнул губы. Затем он и явился сегодня к Итимуре, чтобы всё рассказать.

— Кодзима переспал с Ёсико Мисаки, секретаршей нашего исполнительного директора.

— Что? И откуда такие слухи?

— Ну уж, слухи... Что было, то было... В понедельник вечером Кодзима заходил к Ёсико Мисаки, ну и... — Сасима запнулся, пытаясь найти подходящее определение, но, так и не найдя его, в конце концов ляпнул: — В общем, значит, у них там всё было. То есть поймел он её.

— Что ты болтаешь?! Тебе-то откуда это знать?

— Свидетель имеется. Мотоко Куроба из сектора развития. Она сама всё видела — как они там обнимались, целовались, а потом, значит, так в обнимку прямо к Ёсико в дом и пошли.

— Ой ли? Может, ты всё придумал?

Поворот был настолько неожиданным, что Итимура всё ещё не мог толком настроиться на эту волну.

— Да нет же, правда. Если вы мне не верите, я вам в любой момент Мотоко приведу — она подтвердит. У нас про это уже все молодые сотрудники в фирме знают.

— Ну если это правда, то уж я, право, и не знаю, как быть...

— Да что вы, господин Итимура, церемонитесь? Это же отличный компромат — предлог, чтобы злостного соблазнителя из фирмы вышибить!

— М-да, — хмыкнул Итимура.

Если то, о чём рассказал Сасима, было правдой, это действительно нельзя сбрасывать со счетов.

— Я подумаю, — сказал Итимура.

Но Сасиму такой ответ явно не удовлетворил.

— Шеф, тут ведь время дорого. Через пару месяцев слухи утихнут и всё рассосётся. Надо сейчас, пользуясь случаем, Кодзиму выгнать — тогда мы корень зла ликвидируем и на будущее себя от проблем избавим.

— Я тебя понял. Но ты пока что о старшем менеджере Кодзиме лишнего не болтай.

— Да ведь я...

— Да я, да ты... Твоё мнение гроша ломаного не стоит. На этом поставим точку.

Ровно в девять начальник сектора развития Кито подошёл к столу управляющего Итимуры. Тот молча поднялся со своего места и провёл Кито в приёмную для переговоров.

Кито присел на краешек предложенного ему кресла в напряжённой позе, неестественно выпрямив спину, положив обе руки на колени. Он был похож на преступника, который готовится выслушать приговор, когда его собираются казнить в назидание другим.

— Я встречался с владельцами участков в Мукояме и Цуноуре, — ровным тоном негромко объявил Итимура, — Откровенно говоря, я был удивлён. Хотелось бы выслушать ваше объяснение: что, собственно, там произошло?

— Я сам отменил обе сделки, потому что считал: открытие филиалов в Мукояме и Цуноуре не в интересах нашей фирмы.

— Почему вдруг? Разве это не блестящая возможность расширения и роста? Да не вы ли сами, господин Кито, нашли эти объекты, провели маркетинг и предложили оба проекта на заседании правления?

Голос Итимуры звучал вполне спокойно. Так учитель мог бы расспрашивать нахалившего ученика о том, как было дело.

Кито молчал.

— Господин Кито, — продолжал Итимура, — вы должны объясниться. Вы не только пренебрегли своими служебными обязанностями — оформлением обеих сделок, — но ещё и препятствовали их осуществлению. Это прямое нарушение служебного долга, саботаж. За такое полагается строжайшее дисциплинарное взыскание вплоть до увольнения, и никакие возражения тут не помогут.

Кито по-прежнему хранил молчание.

— Послушайте, Кито, у меня есть на этот счёт некоторые предположения.

Слегка вздрогнув, Кито поднял глаза на управляющего.

— Признайтесь, это ведь не вы сами придумали? Кто-то вас надоумил, попросил об этом, так ведь? Если вы сейчас честно признаетесь, как всё было, обещаю, что увольнения не будет.

Кито сидел понурившись и молчал. Он был смертельно бледен. Думал Кито в этот момент вот о чём. Вчера вечером, когда Итимура позвонил ему с места расследования и назначил встречу в девять утра, всё уже было ясно. Посоветовавшись с начальником сектора свежих продуктов Асаямой, они решили, что придётся принести в жертву его одного, Кито.

Торговые показатели, зарегистрированные в конце текущего месяца, окончательно подтверждаются в середине следующего. Для всех в руководстве фирмы скоро станет очевидно, что одежда, которая должна была быть доходной статьёй, в действительности даёт сейчас дефицит бюджета. Принимая во внимание этот устрашающий факт, действия Кито, приостановившего открытие двух новых крупных магазинов, вполне оправданны. Итимуре придётся принять на себя ответственность за этот дефицит и подать в отставку, что будет означать победу Кодзимы. Но до этого остаётся ещё месяц. Если он, Кито, сумеет выстоять, смириться с тем, что имя его будет запятнано нарушением служебных обязанностей, положение в дальнейшем может радикально измениться.

Размышляя об этом, Кито продолжал хранить молчание, не отвечая на вопросы

Итимуры.

— Хватит дурака валять! — неожиданно рявкнул Итимура, так что у Кито чуть не лопнули барабанные перепонки.

При этом Итимура изо всех сил грохнул своей здоровенной ручищей по журнальному столику.

Такого Кито от управляющего не ожидал. На мгновение его охватил смертельный ужас, и сердце заболело, будто сжатое лапой Итимуры. Безотчётное чувство паники охватило его существо. Он вдруг осознал всю глубину своего падения.

— Извините, — почти инстинктивно пробормотал Кито. — Прошу вас, подождите до середины следующего месяца. Тогда вы всё поймёте.

— До середины следующего месяца? С чего бы это?

— Прошу вас.

Отчего-то слова Кито заставили Итимуру прислушаться, и гнев его, казалось, несколько поостыл. Однако в этом затишье Кито внутренним чутьём ощутил опасность. «Кажется, я намекнул на Кодзиму?», — сказал он себе, понимая, что надо остановиться.

— Так почему всё-таки до середины следующего месяца? — с напором повторил свой вопрос Итимура, но Кито ничего не ответил.

Итимура снова грохнул ладонью по столу, и гневные вопросы посыпались на него градом, но к Кито уже вернулись силы и присутствие духа.

«Собака лает — ветер носит, — думал он. — Пусть себе лает...»

О чём бы его ни спрашивали, Кито больше не проронил ни слова.

— Ладно, с вами всё ясно. Ждите в этой комнате, не вздумайте никуда уходить, — предупредил Итимура и с этими словами покинул приёмную.

Почти час в приёмную никто не заходил, пока наконец не появился начальник отдела кадров Кацумура со строгим выражением на добродушной физиономии. Кито сидел выпрямившись в кресле и положив обе руки на колени. После того как Итимура вышел из приёмной, он так и ждал решения своей судьбы, не вытирая слёз, катившихся по щекам...

Через несколько часов в штаб-квартире «Исиэй-стор» всем уже было известно, что Кито отстранён от должности начальника сектора развития и помещён «под домашний арест». Сотрудники строили всевозможные догадки, но те, кто понимал, в чём дело, хранили гробовое молчание и, затаив дыхание, ожидали, какие последствия вызовет этот инцидент. Среди последних был и начальник товарного сектора Конно. Он был под большим впечатлением от принятых начальством мер. Приказ оставаться «под домашним арестом» означал, что истинная мера наказания для Кито окончательно не определена. Из чего явствовало, что расследование дела пока не завершено. Наверняка Итимура сейчас всеми средствами пытается выяснить, кто ещё, кроме Кито, замешан в этом саботаже.

Конно чувствовал, как по спине у него пробегает холодок.

Видимо, Кито возьмёт всю вину на себя. Во всяком случае Асаяма сказал, что, вероятно, так оно и будет. Но сможет ли в действительности Кито выдержать допрос Итимуры и не расколоться? Впрочем, даже если и сможет, разве так уж сложно распутать всю их интригу?

Вполне вероятно, что сотрудники вроде Конно, которые ради дешёвой популярности ранее позволяли себе критические замечания в адрес Итимуры, при нынешних обстоятельствах будут поставлены под удар, даже если к делу о саботаже они прямо и не причастны.

Скверная получается история. Сумеет ли Кодзима кого-то защитить? Этого ожидать не приходится. Наоборот, скорее всего сам Кодзима, как главное действующее лицо в деле о саботаже, с подачи Итимуры вылетит из фирмы.

Конно вспомнил все ходившие в компании слухи, связанные с Кодзимой. Поговаривали, что он провёл ночь у секретарши босса Ёсико Мисаки. До чего же глупо с его стороны в такой опасный момент! Это же ещё один козырь для Итимуры, когда он захочет нанести удар. С самого начала было ошибкой пойти на поводу у этого фата и бабника, ввязаться под его руководством в борьбу за власть против управляющего Итимуры.

Однако есть путь к спасению.

Он, Конно, сам в саботаже никак не участвовал. Самое большее, что ему могут вменить в вину, — это то, что он знал заранее о намерениях Кито и ничего не предпринял. Но тут можно найти какую-то отговорку. Как члену группировки Кодзимы, ему было поручено только одно — провести ревизию сектора торговли одеждой. Но не могут же его открыто осуждать за попытку выявить количество затоваренной одежды на складах.

Правда, если его действия станут рассматриваться в контексте действий всей группировки, враждебной Итимуре, то вопрос о том, что в интересах фирмы, а что нет, просто не будет приниматься во внимание.

Конно напряжённо думал.

Ну а какова должна быть позиция Итимуры?

Хорошо бы, конечно, чтобы он счёл, что ревизия складов к деятельности враждебной ему группировки не относится. А что для этого нужно сделать?

Конно вскочил со стула. Его осенило: надо посоветоваться с самим Итимурой!

Если с этим сейчас подкатиться, можно снискать его доверие. Лишиться своего служебного положения вместе с Кито он, Конно, не намерен. Перед его

мысленным взором всплыли лица жены, детей — и он поспешил к столу Итимуры.

Управляющий Итимура пребывал в отвратительном настроении. И так вокруг полно было каких-то непредвиденных дел, а тут ещё пришёл старший менеджер Конно советоваться насчёт проведения ревизии на складах. Итимура уже собрался было попросить его зайти позже, но передумал. Он вдруг почувствовал: за этим визитом что-то кроется.

Вообще для Конно прийти за советом было делом из ряда вон выходящим. Итимура отлично знал, что этот человек обычно держится в тени и при случае охотно его поругивает. Теперь же Конно вдруг ни с того ни с сего является за советом... Нет, за этим что-то есть.

Справившись со своим мерзким настроением, Итимура встретил Конно приветливой улыбкой. Однако смысла того, с чем пришёл Конно, он никак не мог уразуметь.

В конце текущего месяца товарный сектор, которым заведовал Конно, собирался провести ревизию нового типа, начав в порядке эксперимента с Центрального. Но поскольку такая ревизия затевается впервые, они не уверены в своих силах. Просят управляющего Итимуру оказать всемерное содействие. Вот что ему высказал Конно.

Что-то непохоже на дело, ради которого стоит специально хлопотать. Причём ведь говорил Конно, что пришёл за советом, но советовать тут, собственно, нечего. Что же у него на уме?

Поначалу Итимура никак не мог раскусить, что за игру ведёт Конно. Пристально вглядываясь в лицо старшего менеджера, он пытался настроиться на его волну. Хотя содержание его речей было туманно, не оставалось сомнений, какой импульс, почувствовав опасность, посылает ему Конно в этой критической ситуации. Было совершенно очевидно, что он заискивает, пытается прибиться поближе к начальству. Вероятно, тем самым хочет загладить какую-то вину. Что-то гложет его — но что именно?

Внезапно Итимуру осенило. Ревизия! Вот оно что? Понятно!

Так вот о чём говорил Кито, когда просил подождать до середины следующего месяца. К этому времени как раз подоспеют результаты ревизии, если её проводить в конце текущего месяца. Значит, Кито хотел сказать, что он, Итимура, должен взглянуть на результаты ревизии.

Если только найдётся подходящий ключ к этой тайне, всё мигом прояснится.

Из результатов товарной ревизии, проведённой в Центральном, которых следует дожидаться, будет видно, на какую сумму там сейчас хранится на складе нераспроданных товаров.

Итимура вспомнил один случай, который имел место примерно месяц назад. Исполнительный директор Исикари позвонил ему в гостиницу, когда он был в командировке в Гифу. Итимуры тогда не оказалось на месте, и он позже, ночью, перезвонил шефу домой и услышал от него невероятное сообщение: «В отделе одежды в Центральном на складе обнаружено огромное количество неликвидного товара». На следующее утро он позвонил в Центральный начальнику по этажу Сугаи, чтобы прояснить ситуацию, но тот всё отрицал. Тем не менее Итимуру глодало беспокойство, и, вернувшись в компанию, он тотчас пошёл взглянуть на склад своими глазами. В самом деле никакого неликвидного товара там не оказалось. Что он и объяснил Кодзиме, который утверждал, что неликвид на складе всё-таки имелся. Но лицу Кодзимы тогда было видно: объяснения его нисколько не убедили. Возможно, именно тот случай и послужил отправной точкой для развития дела о саботаже Кито.

— И как же вы собираетесь проводить эту ревизию нового типа? — осведомился

Итимура.

— Сложная система. Раньше у нас было два основных способа: проверка с инвентаризацией товаров в наличии и проверка правильности переписи. Теперь сказано инвентаризацию товаров производить дважды и результаты сличать. Причём раньше это всё делал один человек, а сейчас будем выделять двоих. Один должен подсчитывать количество товаров, а другой записывать. Такую операцию надо провести дважды — разными командами, — а потом результаты опять-таки сличить. Если хоть по одному предмету будет расхождение, придётся ещё раз проводить проверку.

— Это кто же вам такое сказал?

Конно состроил виноватую гримасу и произнёс как ни в чём не бывало:

— Господин Кодзима.

— Вот как? Значит, старший менеджер Кодзима? Он что же, уполномочен организовывать ревизии?

— Да как сказать... Он говорил, что, когда работал в банке, руководил проверкой фирм, которые его банк кредитовал. Хотя вряд ли он такой уж специалист в этом деле.

— Ну-ну... — Лицо Итимуры приняло недоуменное выражение. — Но ведь вам времени не хватит.

— То есть?

— Ну если проводить ревизию нового типа так, как её мыслит господин Кодзима, то придётся использовать все выходные дни магазина и притом работать с утра до поздней ночи.

— Конечно, в том-то и загвоздка. Но господин Кодзима говорит, что если такую ревизию не провести с предельной корректностью, то в ней и смысла нет. Если раз сошлось и два сошлось, то, мол, и в третий раз, и в четвёртый, само собой, и в пятый должно сойтись.

В устах Конно это прозвучало слишком легкомысленно, отчего Итимура слегка поморщился.

Конно подметил его реакцию и поправился:

— Я только хочу сказать, что корректность подсчёта прежде всего.

— Оно, конечно, так. Но что же, господин Кодзима утверждает, что раньше в нашей фирме ревизии проводились некорректно?

— Ну... Вроде того.

— И в чём же заключалась некорректность?

— Да тут... Ага, вспомнил! Значит, господин Кодзима участвовал в ревизии, которую проводили в Центральном в конце мая. И ему, значит, тогда показалось, что если первичную инвентаризацию и вторичную перепроверку два ревизора проводят порознь, то это, мол, уже и не перепроверка. Надо, чтобы работали в паре и несли общую ответственность. А то все только и думают о том, чтобы поскорее от этого отделаться, а не о том, чтобы всё тщательно пересчитывать.

— Хм, может, такие нерадивые и есть, но не все же.

— Может быть.

По ходу разговора Итимура чувствовал, как в сердце его закрадывается смутное

беспокойство. Ощущение было похоже на то тревожное опасение, с которым он когда-то шёл на экзамены в школе, если был слабо подготовлен. Товарные ревизии он терпеть не мог. Все эти выяснения: на что пошли такие-то затраты и из каких стандартов исходя, как вёлся учёт в бухгалтерских книгах и тому подобное, — с его точки зрения, причиняли делу скорее вред, чем пользу.

Когда он ещё только перешёл в «Исизей-стор», ему однажды пришлось принимать участие в товарной ревизии. Дело оказалось на удивление сложным и муторным. Он провёл день в этих невыносимо скучных и утомительных хлопотах, отчего приобрёл стойкое отвращение к подобным процедурам. Просто не верилось, что можно пересчитать всё как есть до единого товара на гигантских складах супермаркета. Если поразмыслить, то, наверное, только таким способом, что предлагал Кодзима, и можно было проверить все склады, но уж больно это было хлопотно и докучно.

В пору работы в корпорации по оптовым закупкам продтоваров Итимуре тоже приходилось участвовать в ревизии. Однако между ревизией базы продтоваров и ревизией многочисленных складов супермаркета была огромная разница.

Прежде всего в супермаркете товаров значилось в десять с лишним раз больше.

Способы складирования тоже различались. На базе все товары складировались так, чтобы с ними легко было управляться. Один товар старались отделять от другого, оставляли между ними какое-то пространство. В супермаркете, наоборот, поскольку цель была в том, чтобы как можно выгоднее и экономичнее использовать площади, товары распахивали везде, где только возможно. Полки так полки, стены так стены. Везде товары были свалены и развешены вперемешку. К тому же, чтобы не заstopорить «поток сознания» покупателей, промежутков между различными товарами не делали — все шли подряд. За товарами по особой скидочной цене сразу же следовали товары по обычным ценам.

Вдобавок все товары располагали так, чтобы они привлекали внимание покупателей. Если даже полки в глубине пустовали, по фасаду товары расставляли так, чтобы казалось, что они уходят в глубину и все полки битком набиты. Использовали даже «фальшивые» лотки-тележки с подложным дном, где товар лежал только сверху, а внутри, в ящике, ничего не было. Одним словом, за исключением естественного разделения по видам товара, всё в торговом зале супермаркета было организовано таким образом, чтобы создать видимость изобилия и максимально затруднить возможность реального подсчёта товаров.

Конечно, работникам магазина всё же приходилось периодически подсчитывать товары во всех отделах. Для этого предварительно размечали все отделы на небольшие секции, обозначали их номерами и перекладывали заново товары так, чтобы их легче было считать. Но и тогда, когда принимались на деле за подсчёт, обязательно то путались с делением на секции, то вдруг обнаруживались ещё какие-то товары там, где их не должно было быть, то выявлялось большое количество бракованных товаров. К тому же в ходе инвентаризации продолжали поступать новые партии товаров от оптовиков, что и вовсе путало карты. Руководителю ревизии приходилось, задействовав несколько десятков человек, преодолевать одну за другой эти бесчисленные помехи и делать на них поправки. В результате надо было пересчитать все товары до единого и отчитаться с предельной точностью. Работа была кропотливая и требующая много времени.

С практической пользой, как полагал Итимура, эти действия вообще не связаны. В некотором смысле вполне естественно, что настоящие бизнесмены, стремящиеся максимально способствовать росту производства и показывающие отличные результаты, зачастую не слишком ответственно относятся к ревизиям. Это всё, можно сказать, технические проблемы.

Ничего особенного, если будут некоторые расхождения в подсчётах. Эту часть мы, коммерсанты, уж как-нибудь покроем, отработаем.

После того первого опыта Итимура зарёкся организовывать товарную ревизию с полной инвентаризацией и больше уже никогда её не проводил.

Обсуждая сейчас с Конно предстоящую ревизию, он чувствовал, как в груди поднимается неясная тревога — какое-то смутное опасение, от которого невозможно было избавиться. Обратив внимание на это странное чувство, Итимура решил, что у него просто аллергическая реакция на товарную ревизию.

«Может быть, конечно, все мои сомнения и подозрения насчёт положения вещей в Центральном на складе одежды совершенно беспочвенны, — размышлял он про себя, — Ну а если вдруг нет?»

Эта мысль мгновенно вызвала в сознании Итимуры цепь возможных последствий. Ему вдруг представилось, что эта невообразимая картина стала реальным неопровержимым фактом.

Взять хотя бы Кито и его недавний акт саботажа. Ведь как уверенно он держался...

Взять хотя бы тот звонок. Как испуганно тогда звучал по телефону голос исполнительного директора Исикари: «Говорят, там затоваренная одежда, но я надеюсь, ничего серьёзного?»

Взять хотя бы всю эту картину — какие товары у нас выставлены на продажу в отделе одежды?..

Но если так... В результате настоящей товарной ревизии, проведённой по правилам, всё обнаружится. Если факты действительно таковы, надо всё окончательно выяснить немедленно, сейчас же!

Придя к такому заключению, Итимура понял, что доверить выяснение посторонним нельзя. Надо было всеми силами стараться избежать худшего, то есть умышленного разоблачения, которое готовила вступившая с ним в борьбу группировка Кодзимы.

— Вот что, господин Конно, — сказал Итимура, — я думаю, лучше будет, если практически проведением ревизии займётся, как и раньше, сектор управления магазинной торговли, а формально она будет всё-таки числиться за вашим товарным сектором. Я вам стану оказывать всестороннюю поддержку, так что беспокоиться не о чем.

— Да? Вот спасибо! Уж пожалуйста, прошу вас!

Склонив голову в поклоне, Конно удалился.

Итимура поднялся с кресла и вышел из кабинета. Выпрямившись во весь свой внушительный рост, слегка раскачиваясь на ходу, он грузно пошёл к дверям и в вестибюле столкнулся лицом к лицу с входившим в здание фирмы Кодзимой. Они обменялись приветствиями. Кодзима выглядел таким осунувшимся и исхудавшим, что Итимура невольно оглянулся. Лицо у старшего менеджера было бледное, нездорового, землистого цвета, с ввалившимися щеками. Итимура уже собирался спросить, что случилось, но Кодзима, едва поздоровавшись, поспешил прочь, будто спасаясь бегством, и скрылся в зале. В этом поведении Итимура почувствовал явное нежелание общаться, что его покорило. Но делать было нечего. Коли уж связался в ссору, пусть пеняет на себя...

С тяжёлым сердцем Итимура зашагал в направлении Центрального. Он хотел ещё раз взглянуть, что творится на складе в отделе одежды. Если, паче чаяния, ревизия с инвентаризацией может выявить скверные результаты, то по крайней мере надо хоть проводить её под собственным контролем. Если инвентаризацию целиком взять в свои руки, это позволит получить скорейший доступ к информации, а уж там можно будет что-нибудь придумать. Можно как-то манипулировать с цифрами, описывая количество товара на складе, чтобы потянуть время, — а там, если заручиться поддержкой фирмы-поставщика, можно и прибыли завесить.

В складском помещении Центрального на втором этаже Итимура обошёл все углы. Всё было в порядке, как и всегда на этом складе. Всё на тех же полках были сложены всё те же товары. Итимура даже заглянул в коробки на полках, чтобы вспомнить, что там хранится.

— Что, господин управляющий, какие-нибудь проблемы? — послышался голос у него за спиной.

Итимура оглянулся. Это был начальник по этажу одежды Цугуносин Сугаи — худощавый, в плотно облегающих брюках и пуловере.

— А-а, — приветливо улыбнулся Итимура, — да нет, ничего особенного. Я ведь всё-таки отвечаю в фирме за сектор одежды, так что мне от торгового производства отдаляться негоже. Вот решил в кои-то веки взглянуть, как тут у нас дела обстоят.

— Вот как? Премного благодарствуем! — бесстрастным тоном промолвил Сугаи.

При этом он так и впился в Итимуру своими чёрными глазами, на дне которых, казалось, затаилась искра сомнения и тревоги. Видно было, что вторжение постороннего на его территорию, как бы ни был незначителен вопрос, ему неприятно.

— Ну у тебя-то всегда всё в порядке.

— Да ну, что уж там...

При виде Сугаи на ум Итимуре всегда приходила ассоциация с котом — зверем, который при своём холодном уме и хитрости не слишком расположен общаться с чужими.

— Как идёт торговля?

— Не слишком хорошо. Да оно и понятно. Видите, погода стоит ясная — вот осенняя одежда никак и не начнёт распродаваться.

— Ну да.

Этот факт был очевиден без всяких расспросов. Весь сентябрь было тепло, и

товары, которые подготовили на продажу к началу осени, никто не покупал. До недавнего времени погода стояла такая солнечная, что впору ходить в рубашке с коротким рукавом. Ну кто же в такую погоду захочет покупать тёплую одежду вроде шерстяного кардигана?!

— Ничего, к концу месяца всё равно похолодает — тогда и расторгуетесь.

— Конечно.

— Кстати, директор Манабэ на месте?

— Вроде недавно ещё был на втором этаже. Поискать?

— Да нет, не надо. Я тут ещё похожу по магазину — авось встречу его.

Итимура неторопливо поднялся по лестнице со второго этажа на третий. С третьего на четвёртый он решил проехаться на эскалаторе, предназначенном для покупателей. Манабэ нигде не было.

Итимура уже решил поискать директора в продовольственном зале на первом этаже, но неожиданно заметил лестницу, ведущую на крышу. Ему вдруг захотелось выбраться туда: он на крышу уже сто лет не заглядывал.

На игровой площадке, оборудованной на крыше, собралось множество ребятишек и несколько молодых мамаш с малышами. День был будний, время обеденное — вокруг царил атмосфера расслабленности и покоя. В уголке игровой площадки Итимура приметил одинокую фигуру Манабэ.

Директор стоял на северной стороне площадки, со всех сторон обнесённой проволочной сеткой. Левой рукой он держался за железный столб, а правой упёрся в бок.

Итимура уже хотел зычно окликнуть Манабэ, но осёкся. Уж слишком подавленный вид был у директора. Он тихонько подошёл сзади вплотную к Манабэ, но тот, как видно, ничего не услышав, даже не оглянулся и продолжал стоять в той же позе.

Внизу открывался вид на северную часть Савабэ. С запада подступали горы. На восток простирались городские кварталы. Новые жилые районы раскинулись по холмам, расплзаясь всё дальше. Ряды аккуратных коттеджей уходили к горизонту — их красные и сизые черепичные крыши лучились под сентябрьским солнцем. Там и таилось множество потенциальных покупателей — залог процветания фирмы «Исизэй-стор».

— Э-эй! — подал голос Итимура.

— Вы, господин управляющий? — удивлённо обернулся Манабэ.

— О чём задумался?

Манабэ не отвечал.

— Что-то вид у тебя неважнецкий. Может, ты нездоров?

— Да нет, ничего.

Итимура в упор посмотрел на директора. Перед ним было мрачное, измождённое лицо — лицо измученного, несчастного человека.

— Да что случилось, Манабэ? Я же вижу, тебя что-то угнетает. Разве не так?

— Ничего со мной не случилось.

Итимура сердцем почувствовал, как страдает Манабэ. Это была бездна отчаяния. Человек себя ненавидел и презирал. Какое-то ужасное чувство глодало его,

застилая всё светлое в жизни чёрной мглой.

Манабэ всегда был весёлым, доброжелательным молодым человеком спортивного склада. Пять лет назад, когда Итимуре его впервые представили в одной партнёрской фирме, он производил впечатление даже слишком оптимистичного и жизнерадостного парня, от которого заряд бодрости и здоровья передавался всем окружающим.

— Манабэ, что всё-таки с тобой происходит? Ты скажи — я всё сделаю, чтобы тебе помочь, всё, что смогу. Ну что там такое?

— Ничего. Ничего не происходит.

Манабэ посмотрел на часы и состроил такую гримасу, будто вспомнил о важном деле.

— Извините, можно я пойду? Если у вас ко мне вопросы, я потом сам загляну.

С этими словами Манабэ поспешил к лестнице, ведущей вниз.

Итимура стоял в тревоге: душевное состояние Манабэ находилось в полном расстройстве, и здесь, возможно, есть связь с тем случаем — якобы имевшимся на складе неликвидным товаром.

«Похоже, тут происходит что-то такое, о чём я просто не знаю».

Если предположить, что Кодзима говорил правду, значит, кто-то просто спрятал этот неликвидный товар, и Сугаи либо сам главный исполнитель, либо один из них.

Ну конечно! И Манабэ об этом знает.

Придя к такому выводу, Итимура стремительно направился к лестнице, по дороге ускоряя шаг. Он торопливо спускался, на каждом этаже окидывая взглядом торговый зал. Со второго этажа на первый он уже бежал по лестнице, перепрыгивая через две ступеньки.

Манабэ он нашёл в торговом зале на первом этаже неподалёку от кассы и решительно направился к директору, бросив на ходу:

— Давай-ка отойдём на минутку.

— Извините, сейчас у нас назначено совещание с начальниками по этажу...

— Значит, перенеси!

— Есть! — послушно ответил Манабэ, почувствовав по тону управляющего, что дело не терпит отлагательств.

Итимура пригласил Манабэ в кафе рядом с Центральным и там напрямик, без обиняков, задал вопрос, при этом пристально наблюдая за реакцией собеседника:

— Вот что, господин директор, я хочу знать: месяц назад вы ведь видели на складе одежды на втором этаже большое количество неликвидного товара? Так или нет?

Манабэ от неожиданного вопроса даже изменился в лице. Видно было, что в душе его идёт мучительная борьба.

— Нет, не видел, — наконец вымолвил он.

— Нечего врать! У тебя на физиономии всё написано!

Манабэ промолчал.

— Ты же врать не умеешь, — продолжал Итимура. — Давай выкладывай. Как оно

всё было?

— Да нет, ничего не было.

— Ну-ну, ври, да не завирайся! — усмехнулся Итимура.

Ну что с таким поделаешь! Даже смешно, право.

Бесплодные препирательства продолжались не меньше получаса. К кофе на столике Манабэ не притронулся. Хотя по лицу его действительно было видно, что всё это ложь, он упорно твердил, будто ничего не произошло.

— Ну ладно, я вижу, ты мне помочь не хочешь. Понятно... Не знаю, как оно дальше обернётся... — заключил Итимура, и на том они покинули кафе.

Вместе Итимура и Манабэ вернулись в магазин, поднялись на второй этаж. Там они столкнулись с Сугаи.

— Ну что ж, возвращайся к работе, — бросил Итимура, отпуская Манабэ.

Он решил вернуться вместе с директором в магазин, чтобы ни на минуту не оставлять его одного и не дать возможности доложить Сугаи обстановку по телефону.

Далее Итимура привёл Сугаи в то же кафе и там учинил ему такой же допрос, как и Манабэ.

В располагающей атмосфере кафе он с дружелюбным видом дождался, когда Сугаи сядет в кресло, и тут же задал свой сакраментальный вопрос насчёт затоваренной одежды.

— Да ведь я уже вам говорил, что ничего там не было! — отрицал всё Сугаи.

В отличие от Манабэ он никакого смущения не обнаруживал и держался вполне натурально. Мол, зачем к этому делу возвращаться, если всё уже в прошлый раз было сказано?!

На вопросы Сугаи отвечал в основном коротко и определённо, без колебаний: да или нет, ничего больше не добавляя. Пока говорил Итимура, Сугаи не отрывал от его рябого лица своих красивых глаз, и от этого взгляда управляющему становилось не по себе. Свой кофе Сугаи выпил до дна.

— Хорошо, можешь идти на работу, — закончил Итимура бесплодный допрос.

Вежливо поклонившись, Сугаи вышел из кафе. Проводив взглядом его фигуру, скрывшуюся за стеклянной дверью, Итимура погрузился в мрачные раздумья. Его обуревали муки совести. Надо было внимательнее следить за товарами. Он сам виноват: не пересчитывал как положено товары на складе, недооценивал значение инвентаризации. Итимура был зол на себя: ведь знал же за собой такие недостатки, а всё равно ничего не предпринимал!

Вернувшись в офис, Итимура узнал, что во время его отсутствия звонил исполнительный директор Исикари и просил к нему зайти. Когда он заглянул в директорскую приёмную, Исикари с таинственным видом увлёк Итимуру к себе в кабинет.

— Тут ходят слухи, что между Кодзимой и моей секретаршей Мисаки что-то есть... Вы об этом что-нибудь знаете?

— Кое-что слышал.

— Да, нехорошо получается. Что же нам с этим делать?

— По-моему, ничего особенного и не надо делать.

— Нет, так не пойдёт. В компании уже толкуют чёрт знает что. Пускать такое дело на самотёк нельзя.

— А вы у них сами-то спрашивали, так ли всё обстоит?

— Нет пока. Но сомневаться не приходится. Нет дыма без огня, тем более что Кодзима живёт от жены отдельно.

— Да, пожалуй.

— В общем, надо будет выслушать объяснения Кодзимы, а там решим, что с ним делать. Может быть, пока тут кривотолки не улягутся, переведём его работать в контору «Исизэй-Недвижимость».

Фирму «Исизэй-Недвижимость» Эйтаро Исикари создал для удобства управления недвижимым имуществом. Занималась она земельными участками и зданиями, но кроме того её использовали и для прочих практических нужд: например, для уменьшения налогов или чтобы пристроить престарелых сотрудников, всю жизнь проработавших в фирме. Самое подходящее место, куда можно было сплавить Кодзиму после того, как он спровоцировал скандал в «Исизэй-стор». Но Итимуре сейчас соучаствовать в подобном перемещении не хотелось.

Супермаркет «Исизэй-стор» в Симо-Синдэне открылся в половине десятого утра в четверг в последнюю декаду сентября. Перед открытием выступили с приветствием исполнительный директор Исикари и председатель местной ассоциации торговых организаций, сказал речь директор магазина Канто, пообещав не щадя сил бороться за повышение торговых показателей, и все сотрудники нового супермаркета торжественно зачитали «Присягу работника торговли».

«Присяга работника торговли» была декларацией из семи пунктов, которую составил пять лет назад управляющий Итимура. С тех пор все сотрудники должны были её коллективно декламировать на открытии новых филиалов фирмы, а также по разным торжественным случаям. В «Присяге» были такие слова: «Мы, работники торговли, не должны быть грубы с покупателями. Мы, работники торговли, должны не забывать о прибыли» — и так далее.

После принесения присяги все работники нового супермаркета по команде директора провели «пронзание небес» — дружно вскинули вверх правую руку, сжатую в кулак, и прокричали хором: «Эй-эй-о! Эй-эй-о!»

Смысл был такой: мы, работники торговли, любезны с покупателями, но можем, если хотим, своим боевым кличем и кулаками поразить сами небеса. Когда около сотни мужчин и женщин в закрытом помещении магазина крикнули во весь голос и эхо отдалось от стен, казалось, что потолок сейчас рухнет.

Напоследок все хором должны были сказать волшебное слово «Ирассяймасэ!» . Повернувшись к входу, все сотрудники в один голос произнесли его и при этом низко склонили головы в поклоне. Эту церемонию повторили десять раз.

Уже за полчаса до открытия перед входом в магазин начали собираться домохозяйки, держа в руках праздничные листовки с приглашениями, где было перечислено множество товаров по самым низким ценам. К моменту открытия их уже набралось человек сто. Они с интересом наблюдали снаружи через окна церемонию открытия, проходившую в магазине, а когда её участники, повернувшись к дверям, с поклоном стали дружно скандировать «Ирассяймасэ!», оживление зрителей достигло апогея.

Наконец девушка, сотрудница магазина, разрежала ленту, двери распахнулись — и заждавшиеся домохозяйки устремились в торговый зал.

Для всех покупателей, явившихся на открытие, нашёлся какой-нибудь заманчивый товар. Двадцать процентов на распродаже составляли товары известных фирм. Были среди них также недорогие горшочки, упаковки с парой колготок по пятьдесят иен и прочие мелочи — большей частью галантерейная продукция.

На выходе кассиры, которых было вдвое больше, чем в любом среднем супермаркете фирмы «Исизэй-стор», поджидали, когда к ним хлынет расплачиваться поток покупателей. Чтобы справиться с увеличенным количеством кассовых аппаратов, подоспело подкрепление из других магазинов «Исизэй-стор» и даже из центрального офиса фирмы. На помощь пришли и те, кто вообще не умел работать на кассе. Например, Мотоко Куроба из сектора развития помогала укладывать покупки в пакеты.

Скоро у касс выросли очереди. Покупателей в магазин набивалось всё больше, так что в зале уже было не протолкнуться. Просто можно было диву даваться, откуда берётся столько народу.

По прошествии некоторого времени в составе валом валивших покупателей наметились качественные перемены. Около половины одиннадцатого волна любителей скидочного товара по дешёвке схлынула — ей на смену пришли домохозяйки, которые просто заглянули посмотреть новый супермаркет. Повсюду

слышались голоса:

— Ну, удивили! Совсем другой магазин!

— А тот владелец, что раньше здесь концентратами приторговывал, его, значит, больше нет?

— Ой, как светло-то стало!

Это потихоньку переговаривались между собой те покупательницы, что помнили, как выглядел магазин при прежнем владельце Огаве, до того как его перекупила «Исиэй-стор». Гэн Хоригути из сектора интенсификации торговли ходил по залу туда-сюда и прислушивался к отзывам. «Отлично!» — сказал он про себя.

Магазин в Симо-Синдэне перекупили по настоятельной рекомендации старшего менеджера Кодзимы, которого Хоригути очень уважал. Уже только поэтому ему хотелось непременно добиться здесь успеха. Как назло, к досаде Хоригути, накануне к ночи разразился страшный ливень. Хоригути, который приехал с вечера проверить товары, подготовленные к завтрашнему открытию, из-за этого ливня не мог выйти из магазина на улицу.

— Всё из-за рельефа местности, — объяснила ему местная домохозяйка, нанятая на почасовую работу. — Тут у нас так бывает: вдруг ни с того ни с сего хлынет ливень. В Токио дождя нет, а у нас тут льёт как из ведра. И всего-то одна гора нас разделяет... У нас такое часто случается.

Только после десяти вечера Хоригути удалось наконец выбраться под проливным дождём из магазина и уехать домой в подвернувшемся грузовике их фирмы, который привёз товары к завтрашнему открытию. Ему было особенно радостно видеть на следующее утро простирающуюся над Симо-Синдэном безмятежную синеву. Не было и ветра, так что пущенные в честь открытия воздушные шары вертикально взмывали ввысь к небесам.

Погода благоприятствовала и притоку покупателей.

В местах с такой низкой плотностью населения никогда нельзя заранее рассчитывать на успех. Так толковали многие ещё до вчерашнего дня. Но, судя по тому, сколько собралось народу, беспокоиться было не о чем.

Правда, ни количество покупателей в день открытия, ни сумма полученной выручки в дальнейшем не останутся неизменными. Но опыт показывал, что те магазины, которые не имели успеха в день открытия, все без исключения, и дальше продолжали в том же духе.

— Ну что ж, надо работать! — сказал себе Хоригути и пошёл посмотреть, что творится в овощном отделе.

Там было как на поле боя. Работали не покладая рук двое — недавно назначенный заведомом и Отака из Центрального, который специально по своей воле приехал в день открытия помочь коллегам. Хоригути нужен был Отака, с которым ещё следовало найти общий язык, чтобы кое о чём побеседовать.

— Ну как дела? — обратился к нему Хоригути.

— Продажа идёт неплохо, но ничего хорошего не выставляют — только вот такое...

Отака показал огурцы, которые он сам только что завернул в упаковку. Все были какие-то искривлённые, некондиционные.

— А это что такое? — Хоригути поворотом головы показал на дверь холодильной камеры в глубине торгового зала. Это было овощехранилище, которое при прежнем владельце, Огаве, оставалось бесполезным придатком магазина.

— Пока ещё не совсем понятно, как его лучше использовать, — сказал Отака и,

оторвавшись от работы, вместе с Хоригути прошёл к холодильной камере.

Это был холодильник размером с большую комнату. Вдвоём они зашли внутрь. В камере было прохладно. Из цилиндрического прибора на полке у стены вырывались струйки пара, раздавалось громкое шипение.

— И что, она действительно позволяет долго хранить продукты в свежем виде?

— Ну да. Шпинат, например, тут просто оживает. Принесли его сюда вялый весь, sprysнули водой и поставили в корзину. Глядь — а он уже свеженький, будто только что с грядки.

Отака показал на прямоугольную корзину со шпинатом. Действительно, сочные листья шпината красовались один к одному.

— Здорово! Если эту технику освоить и применять как надо, свежие продукты в нашей фирме скоро станут одной из доходных статей! Кстати, это вам, наверное, Кодзима подсказал?

— Да нет, господин Кодзима тут особо ни при чём.

— Послушай-ка, Отака, — вдруг серьёзным тоном спросил Хоригути, приступая к главной теме и изменив выражение лица, — ты небось слышал разные слухи, которые тут ходят про Кодзиму?

— Что? Да нет, ничего не слышал, — решительно заявил Отака, но по лицу его было видно, что это вовсе не так.

— Ты можешь мне не верить, но его просто загоняют в угол, хотят подставить и изрядно нервы потрепать.

— Неужели? Но ведь все об этом только и толкуют. Не зря же ещё с давних времён пошла поговорка «Нет дыма без огня».

— Что глупости-то болтать? Весь сыр-бор из-за одной бабы разгорелся.

— Да?

— Конечно, из-за Мотоко — Мотоко Куробы из сектора развития. Она всё на хвосте и принесла.

— Да я и не знаю, о чём вы, право.

— Ладно, ладно. Во всяком случае, безответственным сплетникам верить не стоит. Из-за этих пересудов у нас в фирме уже никому проходу нет. А господин Кодзима весь в работе — хочет нашу фирму преобразовать. И о тебе он упоминал — очень огорчился, что ты такую позицию занял, вдруг отступился. Он-то ожидал, что ты на заседании общества по изучению свежих продуктов себя проявишь. Очень ты его разочаровал.

— Да не могу я господину Кодзиме доверять, когда он такими вещами занимается.

— Ага. Ты, значит, всё-таки веришь в эти сплетни!

— Чего же мне не верить, если я от свидетельницы всё слышал, которая видела своими глазами!

Они разговаривали всего минут десять, но за это время в холодильную камеру уже несколько раз заходили продавцы. Каждый раз они уносили с собой что-нибудь из зелени. В зале по-прежнему было полно народу. Не успевали принести новую партию овощей, как она тут же разлеталась.

— Господин Хоригути, видите, я сейчас занят... — сказал Отака.

— Вижу, вижу. Только знай, что все эти слухи выеденного яйца не стоят. Я потом ещё с Куробой поговорю.

Отака ничего не ответил. Он просто не знал, что сказать. После ухода Хоригути, погрузившись снова в рабочую суету, Отака всё ещё не мог выбросить из головы их разговор.

Словам Мотоко он верил. Всё-таки она реальный свидетель.

Только Кодзима начал ему нравиться — и пожалуйста, будто холодной водой окатили. Возможно, Ёсико Мисаки и впрямь симпатизирует Кодзиму. Но ведь говорят, что она с ним переспала! Конечно, ему самому Ёсико дала, как говорится, от ворот поворот, и тут уж ничего не попишешь, но спокойно принять подобное известие он тоже был не в силах. У него до сих пор сердце замирало в груди, когда среди деловых бумаг вдруг попадалась какая-нибудь написанная рукой Ёсико.

— Никаких сомнений! По ним сразу видно! — заключила Мотоко.

На следующее утро, после того как она стала «свидетельницей преступления», Мотоко, всё ещё в состоянии нервного возбуждения, пришла на работу. Столкнувшись с Ёсико, она обронила:

— Хорошо вчера провели вечерок, а?!

Век ей не забыть, как покраснела и смутилась Ёсико. Поначалу Мотоко и сама не хотела верить. Чтобы утолить сжигавшее её любопытство, она и решила подбросить подружке простой вопросик, «проверить её на вшивость». Замешательство и растерянность Ёсико при столь невинном вопросе подтвердили наихудшие опасения Мотоко.

Тогда она всё и рассказала Отаке. С того самого дня Отака решил, что больше не станет ни в чём помогать Кодзиму, который сразу же заметил эту перемену на заседании научного общества по изучению свежих продуктов. Кодзима на том заседании тщетно пытался расшевелить Отаку, добиться его поддержки и был явно огорчён. Атмосфера заседания омрачилась, все почувствовали повисшее в воздухе напряжение. Но делать нечего, Кодзима сам виноват, думал Отака.

Теперь вот Хоригути утверждает, что эти слухи — пустые выдумки. Тогда выходит, что Мотоко всё наврала. Но в такое верится с трудом. Может быть, Мотоко слишком болтлива, но едва ли она настолько коварна, чтобы попусту оклеветать других и своим враньём их подставить.

С того дня, когда они вместе отправились закупать товары для заседания их научного общества, Отака стал по-другому смотреть на Мотоко. Правда, характер у неё резковат, общаться с ней иногда тяжеловато, но вообще она девушка положительная, надёжная и могла бы быть хорошей женой.

Потом они назначили друг другу свидание и встретились ещё раз. Так, ничего особенного — просто провели вместе несколько часов, но впечатления остались приятные. Вот и всё. Кстати, тогда она ему и рассказала о Кодзиму и Ёсико. Всё-таки надо будет ещё уточнить у Мотоко.

На этом месте размышления Отаки прервались. Он вышел в торговый зал, где застал ужасную толчею. Домохозяйки почти бессознательно накладывали в корзинки попадавшие им под руку продукты.

— Добро пожаловать! Отдаём задёшево! — бодро выкрикнул Отака.

Людская волна подхватила его, стиснула и понесла.

Кодзима вместе с начальником сектора свежих продуктов Асаямой наблюдал столпотворение в новом магазине на расстоянии, стоя на противоположной стороне улицы, через дорогу от главного входа.

— Большой успех! — заметил Асаяма, растянув тонкие губы в улыбке, отчего его сухощавое лицо всё пошло мелкими морщинками.

Кодзима молчал и только улыбался.

— Наш план промоушена удался. Хорошо мы провели эту «кампанию за создание гостеприимного магазина». Во всяком случае, у людей есть с чем сравнить, и с образом «супермаркета Огавы» теперь покончено... Ваша блестящая стратегия, господин Кодзима, себя полностью оправдывает. И решение о создании филиала в Симо-Синдэне тому подтверждение. Вот и работа научного общества по изучению свежих продуктов начинает приносить хорошие результаты.

Кодзима с интересом взглянул на собеседника:

— Ну пока ещё всё только в начальной стадии. Непосредственных результатов на прилавках в торговом зале, может быть, ещё и не видно, но общий настрой у членов общества сейчас явно совсем не тот, что был раньше. Я уже от нескольких директоров наших магазинов слышал, что заведующие отделами, вступившие в общество, теперь живут другими интересами и говорят совсем другим языком. Просто, можно сказать, странные вещи про них рассказывают.

Асаяма ухмыльнулся, как видно вспомнив забавную историю:

— Вот в супермаркете в Накасу есть один заведующий отделом свежей рыбы Осава. Так вот тамошний директор как-то проходит в обеденный перерыв мимо комнаты отдыха работников и слышит, как Осава громко вещает: «Надо так, чтобы палец внутрь засунешь — и сразу всё понятно!», «Класть её надо всегда брюхом кверху!» Директор рассердился и говорит: «Что тут за базар в обеденное время! Нечего в присутствии женщин непристойности рассказывать!» Так Осава обиделся: мол, тут важный спор идёт о том, как лучше морскую рыбу потрошить и на прилавок выкладывать.

— Ну а директор что?

— Да вроде бы извинился, а потом, значит, мне доложил. По его словам, раньше-то Осава ни о чём другом не говорил, кроме бейсбола и маджонга. Да ещё похабные анекдоты травил. Надо же, как изменился!

Кодзима, ничего не ответив, улыбнулся.

— И потом вот какая странная ситуация сложилась: по поводу научного общества позиции работников разделились. Одни общество активно поддерживают, а другие — правда, таких немного — категорически отказываются сотрудничать. Есть, впрочем, и такие, которым вообще на всё наплевать.

— Видимо, лидер партии наших противников — заведующий мясным отделом Центрального?

— Да, Сасима. А как вы догадались?

У Асаямы были все основания задать такой вопрос, поскольку сам он получил эту информацию только вчера от заведующего мясным отделом одного из магазинов их фирмы.

Заведующий мясным отделом Центрального был лидером в коллективе магазина. Он во многом формировал и отношение к тому, что предпринимали Кодзима и Асаяма. Вероятно, Кодзима был ещё не в курсе, что Сасима не только отказывался

поддержать их научное общество, но, судя по всему, хотел его полностью сокрушить.

— Да просто так мне подумалось, — ответил Кодзима.

— Однако же странно. Вы, наверное, от кого-нибудь что-то слышали?

— Да нет, правда же, ничего не слышал. Но ещё господин Камэяма, владелец супермаркетов «Банрай-стор», который к нам наведывался, предположил, что Сасима мухлюет с ценниками и занимается пересортицей, а сам лучшие куски мяса из магазина таскает. Если это так, само собой, он должен быть против научного общества.

— Хо! Просто удивительно, как вы это разложили! Профессиональный детектив, да и только!

— Тут ведь всё просто. Наше научное общество изучает положение в супермаркетах, проверяет все товары у нас в магазинах на качество, разрабатывает оптимальные способы обработки, упаковки, менеджмента — намечает, где что можно изменить.

— Ну да, так и есть.

— Если суммировать, в чём смысл регулярных заседаний нашего научного общества, — я бы сказал, прежде всего в выработке товарных стандартов для компании. Эти стандарты нам никто не спускал сверху, не навязывал. Сами сотрудники их вынашивают и разрабатывают в соответствии с тем, что видят на местах. Сами всё обдумывают, сами всё и решают. Потом сами же используют на практике. Сами договариваются, чтобы и другие эти стандарты использовали. Если надо, то находят средства, чтобы давление применить, когда необходимо. То есть достижение нашего научного общества ещё и в том, что оно становится общественной силой.

— Ну-ну.

— При этом, если такая общественная сила разрабатывает стандарты и внедряет их в принудительном порядке, это не оставляет лазейки для злоупотреблений и махинаций. Не то чтобы они становятся абсолютно невозможны, но сфера для махинаций резко сужается, и безнаказанно их прокручивать становится всё труднее. Вот почему Сасима и выступает против научного общества.

— До чего же мерзкий тип!

— Да уж, действительно дрянь человек!

Кодзима несколько воспрянул духом. Асаяма не зря старался — подбадривал его, говоря об успехе нового супермаркета в Симо-Синдэне и об открывающихся радужных перспективах.

Выглядел Кодзима и впрямь страшно изнурённым. На то, наверное, были свои причины. Начальника сектора развития Кито подвергли суровому наказанию; научное общество по изучению свежих продуктов испытывало большие затруднения в работе; ревностный поборник научного общества Отака, заведующий овощным отделом Центрального, который до сих пор поддерживал Кодзиму, вдруг стал демонстрировать по отношению к нему открытую враждебность.

Причина поведения Отаки была Асаяме вполне очевидна: слухи об отношениях между Кодзимой и Ёсико распространились уже так широко, что Асаяма начал серьёзно беспокоиться и даже попробовал напрямую спросить у Кодзимы, правда ли это. Кодзима всё отрицал, и Асаяма ему поверил. Но разговоры не утихали.

Больше всех жаль было Ёсико. Её, словно иглами, кололи любопытные взгляды

сотрудников, особенно циничные, будто раздевающие догола, взгляды мужчин.

— Из-за какой-то моей неосторожности госпожа Мисаки сейчас переживает такое. Я уже перед ней извинился. На работе это сделать было нельзя, встретиться и объяснить наедине тоже как-то было нехорошо — пришлось мне вечером позвонить ей домой, — горько жаловался Кодзима Асаяме, — Она сказала, что хочет из фирмы уйти. Я её состояние, можно сказать, до боли понимаю. Но уволиться с работы значило бы признать справедливость этих сплетен. Я её просил остаться, хоть и тяжело всё это терпеть. Вот слушаю, как она там плачет в трубку, а сам сделать ничего не могу...

— Ничего, господин Кодзима, не унывайте. Беспочвенные разговоры — они всё равно через пару месяцев утихнут. По крайней мере понятно, откуда они исходят. Прежде всего надо доказать, что Мотоко Куроба неправа.

— Как же это можно доказать? Утверждать, что всё было так, как гласит молва, легко, а доказать, что ничего не было, практически невозможно, — возразил Кодзима, и в его тихом голосе звучал едва сдерживаемый гнев.

— Пожалуй что так, — задумчиво согласился Асаяма.

Спустя несколько дней после их разговора и открытия магазина в Симо-Синдзэне к Асаяме зашёл Хоригути из сектора промоушена и интенсификации торговли. Они обсудили между собой сложившуюся ситуацию и решили, что с этим надо что-то делать.

— Слухи распускает Мотоко Куроба. Может, ты попробуешь с ней поговорить? — предложил Асаяма.

— Вот как? Мотоко? Ладно, попробую. На эту девицу, я думаю, можно повлиять, как-то с ней договориться. Голова-то у неё работает неплохо. Только отчего бы вдруг такая толковая девушка стала разносить сплетни?

— Понятия не имею. Чужая душа — потёмки.

— Может, из ревности? Женская ревность — страшное дело, брат!

Асаяма знал, что, если Кодзима не придёт в себя, всем не поздоровится. Если полководец в плачевном состоянии духа, считай, что битва проиграна. Исходя из этого, Асаяма и прилагал все усилия к тому, чтобы развеять уныние Кодзимы и как-то его приободрить.

— Так или иначе, всё будет зависеть от того, какие результаты покажет товарная ревизия в конце месяца. Тогда-то уж все махинации в отделе одежды выплывут наружу.

— Да нет, господин Асаяма, похоже, и тут не всё пойдёт так гладко, — упавшим голосом сказал Кодзима.

— Почему же?

— Похоже что Конно спасовал. К тому же сектор одежды в этом деле проявляет слишком большую заинтересованность. При подобном раскладе, хотя нам и удалось с таким трудом сделать товарный сектор ответственным за проведение этой ревизии с инвентаризацией, похоже, главную роль здесь снова, как и прежде, будет играть сектор управления торговли.

— Вот как? Это всё Итимура подстроил.

— Возможно. Во всяком случае говорят, что сам Итимура в последнее время вдруг стал проявлять крайнюю озабоченность инвентаризацией — интересуется, какими способами проводить опись, как всё потом калькулировать...

Кодзима, который и раньше обычно заступался за Итимуру, когда Асаяма или кто-

нибудь ещё обзывал его злодеем, на сей раз особенно ясно дал понять, что в целом признаёт оправданность действий Итимуры и зла на него не держит, хотя, казалось, и должен был бы проявить недовольство.

— Однако же хитрый барсук наш управляющий! — с живым интересом заметил Асяяма.

Ему было ясно, что только разговорами о ревизии и инвентаризации сейчас можно поднять настроение Кодзимы.

— Ну, тем не менее надо будет постараться провести ревизию как можно корректнее. Если это не удастся... — Кодзима не договорил и замолк.

— Если это не удастся, то что?

— Тогда остаётся одно. Может, это и глупо звучит, но надо будет напрямую поговорить с Итимурой. И чтобы при этом присутствовал исполнительный директор. Может быть, как-то удастся им всё объяснить, в конце концов. Ну а там я возьму всю ответственность на себя...

— Напрасно вы это, господин Кодзима, не стоит даже думать о таком.

— Да нет, господин Асяяма, честно говоря, я готов хоть сейчас написать заявление и уйти из фирмы. Я уже готов был считать эту компанию своим домом, да, видно, меня в фирме не хотят принимать как своего. Я же изо всех сил стараюсь ради «Исизэй-стор», а выходит, что ей от этого одни неприятности.

— Нет-нет, это не так. Очень многие вас принимают!

— Вы так считаете? Если бы вы были правы, наверное, тогда бы обо мне не говорили такое...

Кодзима отвернулся как бы невзначай, но Асяяма не мог не заметить, что в глазах у него блеснули слёзы.

«Тойота-королла», за рулём которой сидел Отака, мчалась по ночному шоссе в направлении Савабэ. Машин на дороге в это время было мало — в основном только грузовики, отправившиеся в обычный ночной рейс.

Рядом с Отакой сидела Мотоко Куроба. Оба молчали. За пять минут до этого Мотоко оживлённо болтала, пересказывая свой разговор с Хоригути из сектора промоушена и интенсификации торговли. Хоригути хотел досконально выяснить, что правда, а что ложь в показаниях Мотоко и на чём именно она основывает свои заключения.

Когда Мотоко сказала, будто всё видела своими глазами, Хоригути потребовал объяснить, что именно видела, — конкретнее, с подробностями. Мотоко от такой назойливости разозлилась, а Хоригути, видя это, разозлился ещё пуще.

— А если ты вдруг ошибаешься?

— Я не ошибаюсь!

— Жизнь двух человек поставлена на карту. Ты что, не понимаешь?

— Понимаю прекрасно!

— В каком положении сейчас оказался господин Кодзима из-за твоих сплетен!

— Что делать?! Сам виноват!

— Вот поэтому я тебя и спрашиваю: ты действительно всё своими глазами видела?

— Да видела я!

Дальше разговор пошёл по кругу — и так несколько раз. За этими расспросами даже время ланча пропустили. Мотоко так и не поддалась — от своих слов не отказалась. Хоригути ушёл ни с чем, расстроенный.

— Ну видела — значит, видела, чего уж тут! — бросил Отака, крепко сжимая руль и не отрывая взгляда от дороги.

Мотоко молчала.

Машина стремительно мчалась сквозь ночную мглу.

— Хоригути думает, что давлением можно человека заставить отречься от фактов, сказать неправду. Я такой стиль действий терпеть не могу! Небось Кодзима попросил Хоригути к тебе подкатить — хочет замести следы. Нет, тут поддаваться на их уговоры нельзя. Если противник перешёл в наступление, надо сражаться! Я тебе верю и буду в этой борьбе твоим союзником. Кто бы что ни говорил, а ты всё видела своими глазами, и это неоспоримый факт!

— Да, но... — запнулась на полуслове Мотоко. — Только я что-то уже не чувствую уверенности в себе.

— Что это ты?! Я же с тобой! Держись! Нельзя поддаваться давлению этого хлыща Кодзимы!

— Я не о том... Понимаешь, я всё пытаюсь тебе сказать, да как-то не получается...

— Да о чём ты?

— Ну тогда вечером... Я решила, что они там наверняка обнимаются, но было темно, так что я точно разглядеть не могла.

Сзади раздался громкий гудок клаксона. Это Отака, отвлекшись на мгновение от руля, вильнул в сторону и нарушил рядность.

— Но ты же говоришь, Ёсико завела Кодзиму к себе в дом?

— Ну я так решила. Но вообще я этого не видела. Я была так поражена, что сразу убежала.

— Погоди-погоди!

Отака посмотрел в сторону обочины с намерением остановить машину. Впереди как раз виднелся поворот на съезд со скоростной магистрали. Он перестроился в левый ряд, свернул на ответвление дороги и припарковался на обочине.

— Ну давай, я готов. Могу теперь выслушать все подробности.

Мотоко молчала.

— Давай уж, говори! Значит, это всё были пустые разговоры, так?

— Да нет же! Кодзима тогда опрометью выбежал из своего дома и помчался за ней вдогонку. Потом они шли совсем близко друг к другу, как влюблённые. Ну и стояли там, в тёмном месте, прямо у входа в дом Ёсико.

— А дальше что было?

— От них обоих прямо такой жар исходил, будто они в огне горели. Я нутром чувствовала, это любовь! Я знаю! — По щекам Мотоко потекли слёзы. — А на следующее утро я спросила Ёсико, как вечер провела, так она аж в лице изменилась. Никакой ошибки тут быть не может.

— Ладно, ладно, я всё понял. Не реви!

Отака плохо представлял, что надо делать с плачущей женщиной и как её успокаивать, поэтому чувствовал себя не в своей тарелке.

— Но только я в действительности ничего не видела. Там темно было. Зашёл Кодзима к ней в дом или нет, я не знаю. Но вообще в поздний час, да ещё когда у обоих такой настрой, ничего удивительного, если они... Вот я и сказала всем... — Голос Мотоко уже срывался.

Не зная, как себя вести в этой ситуации, Отака ждал, когда она успокоится. В глаза ему бросилось стоящее неподалёку здание с яркой лиловой неоновой рекламой. Это был лав-отель, дом свиданий в форме причудливого европейского замка. Отака давно уже подумывал о том, чтобы закатиться с Мотоко в лав-отель. Сейчас эта мысль вдруг захватила его с новой силой.

— Ну ладно, хватит обсуждать других! Достаточно! — решительно сказал он.

Мотоко перестала рыдать, по ничего не ответила.

— Давай лучше подумаем о нас с тобой.

— Как это?

— А пойдём вон туда!

Мотоко посмотрела сквозь ветровое стекло на ослепительно сияющий неоновый контур лав-отеля в виде замка. В замешательстве, она не знала, что сказать. Ей было неловко, но ведь она заранее знала, что к этому придёт...

Машина тихонько покатила в направлении замка. Мотоко не говорила ни да ни нет.

Отака тоже молчал. Слегка увеличив скорость, машина въехала на пригорок и направилась к въезду во двор лав-отеля.

Хоригути был зол на всех.

Ну надо же! Она так почувствовала, глядя в спины Кодзимы и Ёсико! Да мыслимое ли дело на этом основании распускать слухи?! Вот уж правда, что женщины, как и дети, трудно поддаются воспитанию.

В тот вечер после закрытия магазина в Симо-Синдэне Хоригути, сидя в служебной машине, которая возвращалась в центральный офис, с гримасой отвращения на лице честил про себя весь женский род. Взглянув наконец в окно, он увидел, что они уже въехали в городок Сакурадани.

— Я, пожалуй, где-нибудь здесь выйду, — сказал он, попросив притормозить.

От этого места было недалеко до главной улицы Сакурадани, а там ещё десять минут ходьбы — и он дома. Однако, прежде чем идти восвояси, Хоригути намеревался где-нибудь заморить червячка. И выпить немного не помешает. Он редко пил в одиночку, но сегодня случай особый. В кои-то веки можно себе позволить чуток расслабиться.

Так куда бы пойти? Не так уж много заведений он знал в здешней округе. Перебрав в памяти несколько мест, Хоригути остановился на баре, куда его примерно год назад как-то пригласил заведующий этажом одежды Центрального Сугаи, который тоже жил в Сакурадани.

В баре, как он и предполагал, его никто не помнил.

— А я уже тут у вас бывал, — заметил он.

— Да? А с кем, позвольте спросить? — почтительно осведомилась хозяйка бара у сидящего за стойкой гостя.

— Какая разница с кем! Сегодня вот решил один выпить, сам по себе.

— Конечно, почувствуйте себя как дома!

Хозяйку такой посетитель вполне устраивал. Изобразив на лице профессиональную улыбку, она перешла к другому клиенту. Девуцы-официантки, услышав этот диалог, тоже не приставали к гостю.

Он выпил три порции виски с содовой. Закусил арахисом и сырными крекерами. Оказалось, что в этом незнакомом баре, в непривычной обстановке, не так-то просто расслабиться.

«Уж лучше пойти домой и там напиться того же виски вволю», — подумал Хоригути. Он уже собрался уходить, когда в баре появился новый посетитель.

— Господин Сугаи! Кого мы видим! Давненько у нас не были!

Обернувшись на голос хозяйки, Хоригути увидел начальника по этажу Центрального Сугаи собственной персоной. На нём были джинсы и рубашка в обтяжку. Сугаи, как всегда, выглядел франтовато. За ним в дверях показался директор Центрального Манабэ.

Хоригути хотел было их окликнуть — развернуться на своём высоком табурете у стойки, подойти к сослуживцам и поприветствовать. Сами они пока на него внимания не обратили.

Между тем Сугаи и Манабэ уселись за столик на четверых за перегородкой, оба спиной к Хоригути. Таким образом оказавшийся совсем рядом Хоригути фактически упустил свой шанс поприветствовать сослуживцев естественным образом при их появлении, а теперь специально к ним подходить было вроде бы

неловко.

«Выпить, что ли, ещё?» — подумал Хоригути и добавил к своим трём порциям двойной хайбол.

— Я вам лучше бутылку принесу, — сказала официантка, принимая заказ.

— Ладно, давай бутылку, — согласился Хоригути, хотя напиваться вовсе не собирался.

Манабэ и Сугаи между тем поставили на стол «именную» бутылку, которая, видимо, числилась за ними и хранилась в баре до их очередного прихода. Сдвинув головы, они о чём-то тихо беседовали. Хоригути несколько раз порывался их окликнуть, но момент был упущен. Судя по всему, у Сугаи с Манабэ разговор шёл серьёзный, протекавший в напряжённой атмосфере, и посторонний человек им был при этом совсем не нужен.

Хоригути вспомнил слова Мотоко: «Я просто нутром почувствовала, глядя на их спины, что их тянет друг к другу, прямо сгорают от любви».

Мотоко что?! Она и не такое может ляпнуть. Вот ведь дурацкие разговоры... «Сгорают от любви...» А ведь и в самом деле по ним видно, флюиды какие-то исходят...

Предаваясь таким раздумьям, Хоригути подлил виски в стакан. Если бы через час Манабэ и Сугаи не собрались уходить, Хоригути, наверное, вконец захмелел бы и свалился прямо под стойку. Когда он всё же выбрался из заведения на вечернюю улицу вслед за Манабэ и Сугаи, то почувствовал, как земля уходит из-под ног.

«Вот ведь дурацкие словечки... «Сгорают от любви»...»

Громко разговаривая сам с собой и чувствуя, как хмель понемногу выветривается, Хоригути шёл, осторожно ступая по асфальту, чтобы не упасть. Время от времени он произносил очередную тираду.

А всё-таки о чём же там шептались Манабэ и Сугаи? Содержания их беседы он не уловил, но вспомнил долетевшую до него чудную кличку: Ман. Это Сугаи так называл Манабэ. А тот называл Сугаи Гаи. Странные такие клички. Хоригути до сих пор представления не имел, что оба состоят в приятельских отношениях и так обращаются друг к другу.

Часов в шесть вечера в день открытия супермаркета в Симо-Синдэне управляющий Итимура в сопровождении координатора торговой сети Конно без всякого предупреждения появился в Центральный. Зайдя в кабинет директора, Итимура велел Манабэ вызвать начальника по этажу Сугаи. Пять минут спустя тот пришёл. Как только за спиной Сугаи захлопнулась дверь, Итимура, до того грузно сидевший в кресле, поднялся со своего места. Его громадная фигура возвышалась в самом центре комнаты. Остальные трое стояли вокруг него.

— Тебя, Манабэ, я попрошу с завтрашнего дня на некоторое время отправиться в наш филиал в Кувабару, — сказал Итимура тихим голосом, в котором слышались металлические нотки.

Манабэ молча вопросительно посмотрел на управляющего.

— Тамошний директор Танигути заболел, сейчас лежит в больнице. Так ты его там подмени.

Манабэ понял, что имеет в виду Итимура. Он слышал, что директор Танигути дня три назад попал в автомобильную аварию — его машину сзади ударила другая машина на шоссе — и теперь лежал с тяжёлыми нарушениями рефлекторных функций. Поговаривали, что Танигути может вообще на работу не вернуться. Значит, теперь Манабэ приказано заменить Танигути на время его отсутствия...

— А за Центральным пока что присмотрит старшин менеджер Конно. Так что я тебя попрошу срочно, сегодня же, отсюда переехать. А с завтрашнего дня выходишь на службу в Кувабаре.

— Так не получится. Не могу же я прямо сейчас с бухты барахты освободить свой кабинет.

— Да я же не требую, чтобы ты отсюда вообще выезжал. Сейчас главное, чтобы ничего не мешало предстоящей товарной ревизии. А ты как был директором Центрального, так пока и остаёшься.

Чувствовалось, что в слово «пока» Итимура вкладывает особый смысл. Можно было понять и так: «В конце концов ты тут директором не будешь!»

Вот это был сюрприз так сюрприз. Подобного Манабэ никак не ожидал. Центральный и супермаркет в Кувабаре вроде бы принадлежали к одной сети, но при этом отличались друг от друга, как небо и земля. Если Центральный был огромным головным магазином, представлявшим фирму «Исиэй-стор», то филиал в Кувабаре — стареньким магазином торговой площадью меньше сотни цубо. Если директора Центрального переводили в Кувабару, это означало большое понижение. Даже если речь шла о том, чтобы заменить на время вышедшего по болезни директора тамошнего магазина, всё равно это было ненормально.

— Сугаи, — обратился Итимура к начальнику по этажу, — а тебя я с завтрашнего дня перевожу в центральный офис в сектор одежды.

— Слушаюсь, — вежливо ответил Сугаи тихим голосом. Однако глаза его при этом горели какой-то необычайной откровенной ненавистью.

— Тебя заменит Кисихара, который сейчас у нас в фирме возглавляет сектор одежды. Как именно передавать дела, я тебе потом дам указания. С этого момента ты больше этажом одежды в Центральном не заведешь. Но чтобы никакие деловые бумаги здесь не трогать! Заберёшь только личные вещи из своего платяного шкафа под присмотром господина Конно — и с ними тихонько отсюда выметайся. А завтра ровно в девять утра чтобы был на работе в центральном офисе

фирмы в секторе одежды. Понял?

— Не очень.

— Ах, не очень? Что же тебя не устраивает?

— Объясните, пожалуйста, причину. Я так понимаю, что вы меня в чём-то подозреваете. Так только с преступниками обращаются.

Итимура в упор взглянул на Сугаи. На рябом лице управляющего появилось свирепое выражение.

— Для ротации кадров никакие причины я приводить не обязан. Надо молча подчиняться приказу начальства. А если уж очень хочется услышать причину, прислушайся к собственному сердцу.

Чёрные глаза с узким разрезом, сейчас широко распахнутые, несколько мгновений сверлили взглядом Итимуру. Затем Сугаи, словно собрав всю волю в кулак, резко отвернул в сторону своё узкое, точёное лицо и больше уже на Итимуру ни разу не посмотрел.

Сдавать дела старшему менеджеру Конно, не имевшему опыта управления супермаркетом, для Манабэ оказалось невыносимо тяжело. Впрочем, сам Конно старался, как мог, приободрить Манабэ, на душе у которого было отвратительно.

Всё, что он пережил и передумал за последние полгода, беспорядочными вспышками высвечивалось у него в памяти. Так же моментально мысли терялись, пресекались.

Он испытывал отчаяние, чувствуя, что падает в бездну.

Как бы наблюдая ситуацию со стороны, он видел: сделать ничего нельзя.

К этому примешивалось ещё смутное чувство гордости от сознания, что он живёт «настоящей жизнью», испытывает сильные чувства.

Думал он, конечно, и о семье — о жене и детях, которых у него было двое.

Сотни раз он мысленно прокручивал ситуацию.

Конечно, это можно было предсказать заранее. Он и раньше всё понимал. Но когда сейчас проблемы всплыли на поверхность, сердце щемило куда сильнее, чем он предвидел.

Тяжкие вздохи вновь и вновь вырывались из его груди.

— Да ты не переживай так! — подбодрил его Конно, видя, как мучается Манабэ. — Никто у нас в фирме о тебе худого слова не говорит. Управляющий Итимура даже удивляется, как ты вляпался в это дельце. Я тоже думаю, что у тебя просто обстоятельства так сложились, деваться было некуда. Так, может, расскажешь всё начистоту?

Манабэ молчал.

— Ну смотри. Покаяться никогда не поздно. Можешь всю правду господину Итимуре рассказать — небось сразу на душе легче станет. Не знаю уж, как там дело было, но тебе все по возможности хотят помочь. Ты ведь по натуре на подлое дело не способен.

— Извините, что причинил всем столько беспокойства. Только ничего я не скрываю и стыдиться мне нечего.

— Ну ладно. Господин Итимура просил передать, что готов тебя принять в любой момент.

Сделав это небольшое отступление, они вскоре завершили процедуру передачи дел.

Манабэ отказался от предложения Конно немного выпить для поддержания духа и поспешил на поезд в Сакурадани. Как бы там ни сложилось, надо было сначала переговорить с Сугаи.

Сугаи был единственным человеком в этом мире, кому сейчас угрожало то же, что и Манабэ, с кем можно было разделить опасения.

— Так и знал, что ты придёшь. Весь вечер тебя жду, — сказал Сугаи, когда Манабэ позвонил в дверь.

Для Манабэ его слова были как бальзам на душу, прозвучав утешением и поддержкой.

— Я выйду ненадолго, — крикнул Сугаи, обращаясь к кому-то в дальней комнате.

— Долго не гуляй. Возвращайся поскорее! — слышался голос его матери.

Сугаи жил с матерью вдвоём. Манабэ её знал. Хотя ей было уже за пятьдесят, госпожа Сугаи оставалась на редкость жизнерадостной и обаятельной женщиной. Голос у неё тоже был очень приятный.

— Ага! — бросил Сугаи и, натянув свою облегающую рубашку, вышел на лестницу к Манабэ.

— Пойдём «на выгон», что ли? — предложил Манабэ.

— Сначала давай выпьем, а то просто уже сил нет терпеть, — сказал Сугаи.

Они направились в бар, куда часто наведывались раньше. В тишине вечерней пустынной улочки звучно отдавались их шаги по асфальту. В болезненно уязвимом сознании Манабэ с каждым шагом память оживляла всё новые подробности их общей тайны. Но скоро всё должно было кончиться...

Телефон звонил не умолкая, и жена управляющего Итимуры, Эцуко, наконец неохотно поднялась с постели, чтобы взять трубку. Время было половина первого ночи. Если только это не ошибка, наверное, что-нибудь случилось: какое-нибудь ужасное происшествие, несчастный случай.

— Послушай, это тебя. Манабэ из твоей фирмы, — недовольно крикнула Эцуко мужу в спальню.

— Что? А, ну да! — пробормотал разбуженный звонком Итимура, с трудом поднявшись и шлёпая в коридор.

— Господин управляющий? — Знакомый голос в трубке принадлежал Манабэ, — Прошу прощения, что потревожил ночью. Я, вообще-то, звоню, чтобы перед вами извиниться.

Итимура промолчал.

— В отделе одежды точно были злоупотребления. А виновник — Кисихара, нынешний начальник по этажу Центрального, которого вы только что туда перевели из сектора одежды в фирме. И ещё Сасима, заведующий мясным отделом. Мы с Сугаи тоже соучастники.

— Хм... Ну и что дальше?

В глазах Итимуры загорелся огонёк.

— Простите великодушно! Так получилось — безвыходная была ситуация. Но конечно, виноваты, чего уж там! Я готов понести кару за всё. А показания насчёт злоупотреблений Кисихары и Сасимы я уже послал вечером рабочей почтой к вам в офис. Наверное, завтра уже будут у вас на столе. Не обессудьте!..

Манабэ умолк.

— Погоди, погоди, — заторопился Итимура, — я что-то не пойму. Ты давай-ка утром сам приходи ко мне в офис и объясни подробно всё как есть. То, что ты сам признался, я учту, так что отнесусь со снисхождением.

— Спасибо большое! — Манабэ на другом конце провода запнулся, — Завтра утром буду у вас, шеф.

— Точно будешь?

— Точно. Пока на этом всё. Спокойной ночи, шеф.

Манабэ отключился, не дожидаясь, пока Итимура положит трубку.

«Враньё. Утром он не придёт». Почему-то Итимура был в этом уверен.

Самоубийство!

По спине у него пробежала дрожь.

Поколебавшись, Итимура позвонил Манабэ домой.

— А, господин управляющий! — прозвучал в трубке сонный голос жены Манабэ.

— Муж дома?

— Нет, сказал, что поехал на рыбалку.

— На рыбалку?

— Да, он в последнее время пристрастился к рыбалке. И Сугаи, кажется, с ним поехал.

— Сугаи?

— Да. А что случилось?

— Да нет, ничего. По работе кое-какие проблемы. Надо было кое-что срочно уточнить.

В квартире Кодзимы зазвонил телефон. Назойливый звон не умолкая звучал за дверью, в гостиной. Кодзима лежал в постели, но заснуть не мог. В последнее время он мучился бессонницей и вообще давно уже забыл, что такое спокойный сон, а тут ещё сегодня добавился новый повод для переживаний. Он думал о Ёсико, с которой расстался несколько часов назад. Красивое, открытое, жизнерадостное лицо Ёсико стояло у него перед глазами. Трудно было поверить, что эта женщина оказалась несчастна в браке. То ли эта лучистая жизнерадостность была природным даром, то ли плодом никому неведомых усилий воли.

«Хорошо, что мы встретились», — подумал Кодзима. После долгих колебаний он пригласил Ёсико пообедать вместе. Отбросив все сомнения, он хотел повиниться в тех неприятностях, что ей пришлось испытать по его вине. Из-за сплетен настроение было ужасное, будто всё сердце в ожогах, но он не мог совладать с собой: так хотелось провести вечер в обществе этой очаровательной женщины, поговорить с ней за обедом, посмеяться вместе.

Встречаться в Савабэ было нельзя, и Кодзима решил отправиться с Ёсико в Токио, в Синдзюку. Пообедали, потом выпили немного в баре многоэтажного отеля, поболтали — только и всего. Оба чувствовали, как влечёт их друг к другу. Время бежало незаметно.

Он вспоминал белую нежную кожу Ёсико. Для Кодзимы, мужчины в расцвете лет, едва достигшего середины четвёртого десятка, так давно не бывшего с женщиной, все эти воспоминания стали пыткой. Зная, что наутро всё равно разболится голова, он уже хотел было выпить ещё, чтобы наконец заснуть, но тут зазвонил телефон. В трубке раздался характерный звук, какой бывает при звонке с телефона-автомата, и послышался голос Манабэ:

— Извините, что я так, среди ночи... Вот, звоню, чтобы извиниться за всё. Помните, вы тогда приходили ко мне, спрашивали насчёт затоваренной одежды в Центральном. Так она действительно была. Всё было, как вы тогда и видели.

Кодзима слушал Манабэ, но смысл сказанного до него пока не доходил. Он получил то самое признание, которого так ждал, но трудно было поверить, что всё свершается наяву.

— Я солгал. Мне нет оправдания. Тогда я по-другому не мог поступить. Но я больше не хочу вас обманывать и подводить. Вот с тем и позвонил.

Скверное предчувствие вдруг овладело Кодзимой. Ему показалось, что с Манабэ должно произойти нечто ужасное.

— Господин Манабэ, вы не волнуйтесь, я всё понимаю, но почему...

— Виноват, такие были обстоятельства.

— Да нет, я не о том. Почему вы вдруг сейчас мне звоните с этим объяснением?.. Где вы сейчас находитесь?

— В телефонной будке.

— Нет, но вы скажите, где именно.

— Вы уж не обессудьте...

Манабэ замолк.

— Алло! Алло! — громко кричал в трубку Кодзима.

Он уже решил, что звонок прервался, как вдруг снова послышался голос Манабэ:

— Господин Кодзима, у меня к вам просьба. Можете меня выслушать?

— Конечно. Чем могу, готов помочь.

— Да? Спасибо.

Голос в трубке изменился, стал размеренным и спокойным, будто Манабэ проговаривал давно обдуманное сообщение.

— Люди разное будут говорить насчёт того, что случилось сегодня ночью и что раньше было. Вы, господин Кодзима, теперь узнаете всю правду... Честно говоря, я не хотел, чтобы об этом вообще кто-нибудь знал. И вас я попрошу хранить это в тайне.

— Я всё, что вы говорите, запомню, только я не совсем понимаю, в чём смысл...

— Пока этого довольно.

— Но всё-таки о чём вы? Какая «вся правда»?..

— Это вы скоро поймёте. Может быть, завтра вечером. Да нет, уже сегодня — сегодня вечером. Сасима, заведующий мясным отделом Центрального, сам всё расскажет.

— И что, можно спросить у самого Сасимы?

— Ну да, можно.

Сжимая в руке трубку, Кодзима весь превратился в слух. Он ощущал серьёзность момента и лёгшую на него ответственность. Надо было всё выслушать, ничего не пропуская, заставить Манабэ выговориться. Ни в коем случае нельзя допустить, чтобы он прервал разговор. Тонкий телефонный провод был той ниточкой, на которой висела сейчас судьба Манабэ.

— Хорошо, я всё понял, господин Манабэ. Что касается той затоваренной одежды, я вас прошу завтра, то есть сегодня утром, прийти в центральный офис и всё подтвердить в присутствии исполнительного директора Исикари. Ведь мне самому никто не поверит. Я же в одежде ничего не смыслю!

Этой просьбой Кодзима надеялся заронить в сердце Манабэ искорку позитива. Но Манабэ, судя по тону, вступать в игру не собирался.

— А вы посоветуйтесь с управляющим Итимурой. Я ему послал все необходимые документы. Да, вот ещё что — совсем забыл! Очень вас прошу, действуйте только вместе с господином Итимурой.

— Значит, управляющий Итимура в курсе, то есть он знает «всю правду»?

— Нет, он пока ничего не знает. Но скоро узнает всё, что нужно... Очень вас прошу, господин Кодзима! И простите за все неприятности, которые я вам доставил! Да ещё и сейчас, под конец, пристаю с какими-то просьбами...

— Алло! Алло! Постойте, господин Манабэ! Вы эти ваши несуразные намерения бросьте! Алло! Алло! Да где же вы сейчас? Алло!..

— Прощайте, господин Кодзима! Постарайтесь, чтобы моя жена и дети не узнали всей правды. Очень вас прошу.

Телефон щёлкнул и замолк.

Итимура вернулся в спальню, но заснуть не мог. Речь шла о человеческой жизни — и он уже собрался обратиться в полицию, когда снова зазвонил телефон. Звонок пронзительно дребезжал в ночной тишине.

Итимура бросился к телефону, надеясь, что это снова звонит Манабэ, но из трубки раздался взволнованный голос Кодзима. Он сказал, что им надо срочно поговорить насчёт Манабэ.

— Даже не знаю, что делать, — сказал Итимура, — Я уже хотел сейчас сообщить в полицию и попросить их найти Манабэ.

— Да? Но, господин Итимура, тут надо ещё подумать. Манабэ очень боится, что вся правда станет известна людям. Он меня так просил это предотвратить...

— Вся правда? Это он, наверное, о хищениях. Похоже, несколько сотрудников из сектора одежды у нас занимались махинациями. Он об этом, видно, и говорил.

— Возможно, — немного подумав, сказал Кодзима. — А может быть, и не о том. Тут есть кое-что, чего я не могу уразуметь. Господин Итимура, если можно, я к вам сейчас зайду домой. Давайте вместе посоветуемся и решим, что делать.

— Пожалуй, лучше уж я к вам. Я на колёсах.

— Давайте. Я вас жду.

Через полчаса Кодзима и Итимура сидели в гостиной, обсуждая со всей возможной серьёзностью сложившуюся ситуацию. Оба считали, что Манабэ задумал покончить с собой. Однако, проанализировав полученную информацию, они пришли к выводу, что обращаться в полицию с просьбой найти Манабэ не стоит. На то было две причины.

Во-первых, Манабэ будет поставлен в очень неловкое положение, если всё откроется. Что он имел в виду под «всей правдой», они пока точно не знали. Поначалу Итимура считал, что речь идёт только о злоупотреблениях в отделе одежды, но тогда поведение Манабэ было трудно объяснить. Если даже он замешан в махинациях, трудно предположить, что именно это подтолкнуло его к самоубийству. Реакция фирмы на злоупотребления может быть неоднозначна: иногда вообще проблему улаживают келейно и всё остаётся в полнейшей тайне. На самоубийство Манабэ мог пойти, лишь опасаясь, что откроется ещё какая-то «вся правда».

Слова о том, что они услышат «всю правду» от Сасимы, тоже звучали странно. С какой стати заведующий мясным отделом должен быть замешан в злоупотреблениях в отделе одежды?..

А если так, значит, «вся правда» подразумевала ещё что-то, кроме махинаций с одеждой. Вероятно, секрет, который Манабэ хочет сохранить ценой собственной жизни, имеет отношение к его чести и доброму имени. Например, какие-нибудь предосудительные связи? Женщина?..

Манабэ выбирает смерть, боясь, что этот секрет откроется. Самое простое — спасти его, исходя из презумпции, что одна человеческая жизнь перевесит весь земной шар. Но такую мораль навязывать нельзя. Можно ведь считать, что свобода воли для человека важнее жизни.

Кодзима придерживался такого мнения.

Во-вторых, ещё одна причина — практическая польза и выгода для фирмы «Исиэй-стор». Сейчас, когда обнаружилось, что злоупотребления в фирме — очевидный факт, вовлекать в дело полицию было бы опрометчиво. Если выплывает на свет божий, что в махинациях замешано много сотрудников и бюджету нанесён

серьёзный ущерб, это может резко подорвать доверие к фирме.

Такое соображение высказал Итимура, а Кодзима в ответ согласно кивнул.

Разумеется, прежде чем прийти к общему знаменателю, они долго судили и рядили. За разговорами время бежало быстро.

А ведь Манабэ в этот самый миг, может быть, расстаётся с жизнью...

Если позвонить в полицию, возможно, они смогут опознать машину Манабэ на контрольном пункте скоростной дороги при оплате проезда. При обсуждении ситуации с Итимурой в голове у Кодзимы уже несколько раз мелькала такая мысль. Правда, в конце концов они решили не звонить в полицию, но, если бы даже решение оказалось другим, всё равно время было потеряно...

Машина Манабэ неслась по дороге вдоль моря на скорости около ста километров. Дорога повторяла извилистую линию берега, но машин в этот час на ней почти не было, а в своём водительском искусстве Манабэ не сомневался. У него были отличная реакция и многолетний опыт вождения. Рядом с ним сидел Сугаи. До недавнего времени он посматривал на мелькавшие за окном городские огни и тёмную равнину моря, а сейчас сидел с закрытыми глазами, слегка откинув спинку сиденья назад. Может быть, его сморила усталость, навалившаяся после часов, проведённых вместе с Манабэ, и подарила наконец желанный сон.

Манабэ, напротив, был полон холодной решимости. В его взоре, устремлённом вдаль, на дорогу, не осталось ни малейшего сомнения. Он испытывал удовлетворение оттого, что сделал всё, что ему надлежало сделать. Как ни крути, сколько тут ни думай, другого пути не было.

Конечно, если бы они с Сугаи не встретились, а встретившись, не полюбили друг друга, наверное, жизнь у Манабэ сложилась бы по-другому. Если подумать о возможностях, которые перед ним открывались, — и чего только он не мог бы достигнуть! Но что теперь думать о той, другой, жизни, которую он мог прожить?.. Вся его прошлая жизнь завершилась на встрече с Сугаи. Дальше уже не оставалось ничего, как только следовать по этому пути.

Ведь они любили друг друга!

До той ночи он и предположить не мог ничего подобного. Он, как и все, женился, завёл двоих детей — словом, был самым обычным мужчиной. Он и сам в это верил.

Но в ту ночь...

Всё началось полгода назад, в начале марта, в Сан-Франциско.

То была их первая ночь пребывания в Америке, куда Манабэ и Сугаи послали на стажировку в качестве поощрения за успехи на работе.

То, что случилось тогда, ошеломило Манабэ, и вспоминать подробности было приятно, но вот удивительно — он почти ничего не помнил. Нежданное счастье переполняло его, и дни блаженства текли незаметно, а когда он очнулся, то понял, что уже не может жить без Сугаи. Попросту говоря, Манабэ поддался чарам Сугаи, дал пробудить в себе дремавшее где-то в недрах его естества желание, а потом его увлекло в этот запретный мир, откуда уже не было возврата. С той ночи они начали называть друг друга «Ман» и «Гаи». Ласковые прозвища — производные от их фамилий — стали для них символом тайного мира, который ведом был только им двоим.

Манабэ стал вспоминать всё произошедшее за эти полгода. После возвращения в Японию выяснилось, что не просто находить места для любовных свиданий. Чтобы не связываться с сомнительными лав-отелями для гомосексуалов, они превратили в ночное любовное гнёздышко комнату отдыха сотрудников у себя на работе, в Центральном.

Там же, в комнате отдыха, Сугаи и ошарашил Манабэ рассказом о махинациях, которыми управляет начальник сектора одежды Кисихара.

— Гаи, ты что, тоже с ними заодно? — с подозрением воззрился на него Манабэ.

— Да что ты! — улыбнулся в ответ Сугаи.

— А что ж ты тогда до сих пор молчал?

— А если бы я и сказал... — замялся Сугаи, и на лице его отразилось смущение. — Ты, Ман, ничего не понимаешь. Если уж мужчина знает о себе, что он гей, то ему

ничего не остаётся, как отказаться от обыденных правил морали, принятых в обществе. Ман, это чудесный потайной мир, существующий наяву, но глупцы вокруг нас не хотят его признавать. Те, кто принадлежит к этому миру, умеют чувствовать глубже, чем другие, их сердца чисты и возвышенны, но, к несчастью, они вынуждены всю жизнь это скрывать. Мы ведь понимаем, что, если люди узнают, всему конец. Вот почему те, кто принадлежит к этому потайному миру, вне всего общественного устройства. То есть я считаю, что система — это неплохо. Но при этом знаю, что логика и принципы справедливости, по которым живёт общество, когда-нибудь обязательно обратятся против меня и меня травмируют.

— Но послушай, Гаи, нельзя же, исходя из этого, закрывать глаза на махинации, которые выкачивают деньги из бюджета фирмы.

— Если ты так считаешь, Ман, что ж, можешь всех заложить, — сказал Сугаи упавшим голосом, с какой-то отчаянной решимостью.

Манабэ колебался. Он прекрасно понимал, в чём заключается суть злоупотреблений. Махинаторы связаны с оптовой базой одежды и торгуют, прикрываясь вывеской фирмы, а на самом деле — в частном порядке. Кроме того, регистрируют товары, не поступавшие в магазин, как поступившие и представляют квитанции на оплату в бухгалтерию. Или же «теряют» накладные на поступившие товары и подводят их под двойную оплату.

О том, что Сугаи тоже причастен к махинациям, Манабэ догадался только тогда, когда обратил внимание, что накладные на одежду теряются слишком часто.

Он решил, что допускать такого нельзя. Надо сообщить управляющему Итимуре, и пусть все виновные будут наказаны.

После долгих колебаний однажды ночью Манабэ сказал о своём намерении Сугаи. То, что он услышал от Сугаи в ответ, больно ранило его сердце. Ему было страшно обидно, что Сугаи не понял, каких мучений ему стоили все эти колебания и метания — всё, что он перенёс в одиночестве. Между ними тогда вышла серьёзная размолвка, что бывало крайне редко. Не иначе, чёрт попутал.

Сугаи, который обычно уходил от споров, в этот раз упёрся и стоял на своём. Но и Манабэ ни за что не желал уступать, отстаивая своё решение. Ночью, в тишине пустого магазина, они кричали друг на друга в комнате отдыха.

Это было началом катастрофы.

Сасима в ту ночь проник в мясной отдел, чтобы утащить, по своему обыкновению, блок говядины. Услышав шум в магазине, в котором никого в такой час не должно было быть, он подкрался к комнате отдыха и подслушал всё, о чём они спорили. Конечно, он догадался и об их отношениях.

Для Сасимы такой материал был драгоценным подарком. Всю полученную информацию он использовал для шантажа на сто процентов. Сначала подмял под себя компанию махинаторов из сектора одежды. Потребовалось совсем немного времени, чтобы Манабэ вместе с Сугаи оказался соучастником этих махинаций. То, что начальник по этажу и директор магазина были в деле, обеспечило махинациям успех и полную безнаказанность. Вынужденные по указанию Сасимы потворствовать злоупотреблениям на службе, Манабэ и Сугаи искали покоя и отдохновения в мире запретной любви. Весь смысл жизни для них теперь свёлся к этому манящему миру.

Место свиданий они перенесли в Сакурадани, в однокомнатную квартирку, которую Сугаи снял для этой цели. Несчастные влюблённые, будто парень и девушка, начинающие совместную жизнь, обставили квартирку как могли: стол, кровать, цветной телевизор, стереомагнитофон, кондиционер.

Квартира, которую они называли «выгон», благодаря их левым доходам что ни день обрастала новой мебелью и оборудованием, но с такой же быстротой усиливалось

их чувство отчаяния от такой жизни.

Однако разве нынешняя ситуация не являлась неизбежным следствием рокового стечения обстоятельств, когда они с Сугаи полюбили друг друга?

Хуже всего было то, что Сасима в ту ночь засёк их вместе в Центральном, но кто из смертных, не обладающих Божественным провидением, мог предусмотреть такую случайность? Тогда-то и решилась их судьба. Вступление Манабэ на путь зла было просто делом времени. Сасима не преминул воспользоваться его слабостью.

Похоже, в мире зла существуют своя жёсткая логика и свои законы развития действия. Для всех обитающих там страх, что когда-нибудь всё откроется, не становится поводом устраниваться и больше не заниматься предосудительными делами, наоборот, он только подталкивает к тому, чтобы как можно активнее использовать все возможности для беззаконий. Вовлечённые в этот порочный круг стремятся при случае шантажировать в своих интересах партнёров и сотоварищей. Часто тот, кто причиняет зло, и тот, кому причиняют зло, главный преступник и его пособники меняются местами. Это становится похоже на сложную увлекательную игру, особенности которой — отсутствие правил и постепенное увеличение денежных сумм, поставленных на кон.

Симоду, заведующего секцией верхнего женского платья оптовой базы «Араи», старший менеджер Кисихара, начальник сектора одежды «Исиэй-стор», выбрал себе в сообщники, должно быть, года два тому назад. Кисихара, работавший тогда начальником по этажу одежды в супермаркете «Исиэй-стор» в Хигаси-Могояме, обнаружил, что заведующий секцией Симода собирается вывезти партию одежды со склада его магазина под видом возврата товара на базу. Симоду, хоть он и числился уже заведующим секцией, едва исполнилось тридцать. Это был молодой человек невзрачной наружности. Застигнутый с поличным, он позеленел от ужаса и весь дрожал. Кисихара сделал вид, что ничего не заметил, дав молодчику тем самым аванс. С тех пор Симода стал его верным вассалом.

Со временем объёмы поставок с оптовой базы «Араи» в «Исиэй-стор» заметно выросли, а Кисихара с Симодой окончательно спелись на почве торговых махинаций.

Симода посватал Кисихаре немало новых торговых партнёров: небольшой магазинчик розничной торговли Х., фирму «У-фэшен», бесподобно подделывавшую товары популярнейших брендов... Основным пособником их махинаций была маленькая оптовая база, принадлежавшая одному из приятелей Симоды, с которым они три года назад работали вместе в крупной оптовой компании.

Они разработали очень удобную схему. Товары с базы поступали в магазин, а неликвидный товар из магазина тем временем перекачывал в другое место, обратно на базу, так что в grossбухах всё сходилось. То огромное количество затоваренной одежды, что обнаружилось в августе на складе Центрального, образовалось, когда несколько оптовиков, сговорившись с Кисихарой, скинули туда крупные партии старья, повысив тем самым свой фиктивный торговый баланс за минувшее полугодие. Кисихара благодаря сделке оказался в плюсе. В компании его поздравляли с тем, что он лично провернул такую масштабную операцию: якобы за счёт поставок сверхкрупных партий дорогой одежды (а весь обсчёт производился исходя из номинальной продажной стоимости) обеспечил значительное повышение прибылей от продаж, что должно было, по идее, перекрыть потери от списания больших остатков товаров летнего ассортимента.

Манабэ только диву давался, когда Сугаи рассказывал ему то, что сам знал обо всех этих хитроумных махинациях. Сугаи при этом воспринимал всё гораздо спокойнее, чем Манабэ, нередко дававший волю своему возмущению.

— Нет, но как они только могли додуматься до такого изощрённого жульничества?! — вопрошал он в их маленькой квартирке.

— Сердись не сердись, все попусту, Ман! — урезонивал его Сугаи, — Конечно, эти люди сами не работают, а только сидят и придумывают подобные схемы.

— Вот я и говорю: безобразия! Каждый должен получать по труду и на том строить свою жизнь. Это ж основной принцип человеческого существования, разве не так?! А тут без всякого реального труда. Несправедливо получается.

— Ха-ха-ха-ха! — покатылся со смеху Сугаи, который вообще смеялся нечасто, но мог иногда громко расхохотаться. В эти минуты правильные черты его необыкновенно красивого лица безжалостно искажались, отчего Манабэ внутренне содрогался. Правда, и в этом искаженном облике была какая-то своя, иная красота.

— Что? Тебе смешно?

— Да просто ты, Ман, говоришь словами из какого-то старого учебника по социологии левой ориентации. В нынешней Японии не много найдется таких людей, которые верят, что каждому должно воздаваться по труду. Вместо этого большинство считает, что оплата должна зависеть от положения и возраста.

— Но ведь положение в конечном счете определяется работой.

Сугаи снова громогласно расхохотался, держась за живот и показывая всем своим видом, что сейчас лопнет от смеха. На глазах у него даже выступили слезы.

— Ты, Ман, конечно, хороший человек. Если бы все были такие, как ты, Япония небось была бы счастливой страной. Но, к сожалению, мир устроен не так, как ты думаешь.

— А ты почему знаешь?

— Да ты посмотри хотя бы, что творится с этими жуткими экзаменами в университет. Родители чего только не делают, чтобы детишек впихнуть в вуз, дать им образование. А для чего? Чтобы детишки, как подрастут да повзрослеют, могли от тяжелой работы откосить, найти себе теплое местечко. Или у тебя есть другое объяснение?

— Я понимаю, Гаи, что ты имеешь в виду, но ты меня не убедишь. Слишком большой перекося получается — такое неравенство...

— Я тебя разубеждать особо и не собираюсь. Спорить тут бесполезно.

Манабэ тоже больше спорить не хотел и на том свернул разговор, но слова Сугаи звучали и впрямь довольно убедительно.

Он как-то раньше не задумывался, что весь этот экзаменационный ад именно для того, чтобы потом откосить от тяжелой работы. А если исходить из такого предположения, то, значит, всех людей можно поделить на две категории: тех, кто получает работу полегче, и тех, кто, сколько ни работай, все равно не имеет никакого шанса продвинуться и попасть туда, наверх.

Если только не повезло родиться сыном помещика или крупного капиталиста, бывает — причем так бывает с большинством, — что и после всего этого идиотского экзаменационного ада не получается найти теплое местечко, где можно толком и не работать. Вот тогда-то те, кто все-таки считает, что за ними остается право не трудиться, а только что-то придумывать, пускаются на всяческие незаконные махинации. Так выходило со слов Сугаи.

Конечно, при помощи подобных логических построений нельзя было оправдать злоупотребления. Тем не менее, как это ни странно, Манабэ, самому вовлеченному в сферу незаконных махинаций, от таких рассуждений становилось немного легче.

«И все же, — размышлял далее Манабэ, — конца не миновать. Ну и что тогда? Если все откроется, остается смерть».

После этого он уже только обдумывал, как бы уйти из жизни наиболее безболезненным способом и не причиняя другим излишних хлопот. В глубине его сознания за прошедшие месяцы даже оформился вполне конкретный вариант: где и как все должно произойти. На прибрежной автостраде, когда они вместе с Сугаи отправятся на рыбалку. Стоит только чуть не туда повернуть руль — и машина взлетит в воздух, а потом рухнет на скалы с высоты нескольких десятков метров. На этом все кончится.

Вспоминая те два телефонных звонка, что он сделал перед отъездом из Сакурадани, Манабэ прикидывал, правильно ли он поступил. У него с давних пор была привычка перед сном обдумывать все сделанное за день.

Нет, наверное, все-таки правильно. И то, что он сообщил управляющему Итимуре о хищениях, и то, что попросил Кодзиму сохранить «всю правду» в тайне. Манабэ мог быть доволен.

Для жены и двух дочек тоже так будет лучше. Мало у кого из девочек отцы — гомосексуалисты, а девочек, у которых отцы погибли в дорожной аварии, вполне достаточно. При мысли о жене и детях в душе Манабэ вскипела горькая волна — чувство ответственности за содеянное. Ему не надо было жениться. Почему он еще тогда, до женитьбы, не обратил внимание на то, что не создан для нормального брака?..

Они уже были недалеко от цели. Сугаи мирно дремал, закинув руки назад, на подголовник, и подложив ладони под затылок. С Сугаи он о самоубийстве не договаривался. Однако у него была уверенность, что если сам он уйдет из жизни таким способом, то Сугаи, конечно, будет не против умереть с ним вместе.

Наверное, Сугаи, как и все, боится смерти. В таком случае тем более лучше ничего ему не говорить — пусть, ни о чем не догадываясь, совершит этот прыжок к красивой смерти.

Манабэ мурлыкал под нос русскую песенку. Негромким баритоном выводил он слова о том, как посреди залитого солнцем летнего луга повстречал любимого — черноглазого парня.

Вся прожитая жизнь — воспоминания из далекого прошлого — мелькнула перед его мысленным взором. Хотя он полагал, что готов спокойно встретить смерть, на глаза невольно навернулись слезы.

Но что уж тут жалеть?!

До того крутого поворота осталось совсем немного. Манабэ выжал педаль газа, убедился, что скорость достаточна, и резко повернул руль влево.

Машина ударилась о предохранительное ограждение и круто развернулась против часовой стрелки. Клац! — и она, будто шагнув в пропасть задними колесами, повисла над обрывом. Передние колеса, как видно, за что-то зацепились.

Прошло несколько мгновений.

Препятствие, державшее передние колеса, поддалось. Корпус машины плавно накренился назад, и в свете приближающихся фар, будто новоровистая лошадь, вставшая на дыбы, подняв морду к небесам, она стала соскальзывать по отвесной стене в бездну. Подъехавшая в этот момент машина на автостраде резко затормозила — и почти в тот же миг сквозь сумрак ночи до водителя донесся приглушенный звук: железо ударилось о камни внизу.

Весть о том, что Манабэ и Сугаи погибли в автокатастрофе на приморской дороге на восточном берегу полуострова Идзу, облетела всю фирму «Исизэ-стор» вскоре после начала рабочего дня. Начальник отдела кадров Кацумура, получив сообщение из полиции, сразу же от телефона бросился в кабинет исполнительного директора Исихари. Еще пять минут спустя управляющий Итимура и старший менеджер Кодзима направлялись по вызову в директорскую приемную.

Перед этим Итимура с Кодзимой в комнате для переговоров занимались изучением присланных Манабэ писем и документов, которые прибыли утром служебной почтой на адрес Итимуры. Неожданной новостью было то, что главным виновником всех злоупотреблений в секторе одежды является Кисихара.

— Ну надо же! И коммерческая хватка у него есть, и работает всегда с огоньком, и у молодежи популярностью пользуется... — ошеломленно пробормотал Итимура, узнав, что Кисихара, назначенный им начальником этажа одежды в Центральном вместо Сугаи, которого он подозревал как главного злодея, сам оказался главной фигурой в деле.

В письме Манабэ были также названы имена соучастников в тех фирмах, с которыми заключались сделки, как улики прилагались накладные и квитанции. Сомневаться в подлинности фактов не приходилось.

Среди соучастников преступлений значилось и имя заведующего мясным отделом Центрального Сасимы. Однако это обстоятельство выглядело странно: какое отношение мог иметь заведующий мясным отделом к махинациям в секции одежды?

Как раз когда Итимура и Кодзима обсуждали этот вопрос, пытаясь найти объяснение, раздался звонок из кабинета директора.

— Господин Кодзима тоже со мной зайдет, — сказал Итимура.

Хотя по тону Исихари можно было понять, что его такой вариант не слишком вдохновляет, Итимура не уступал. В душе его уже созрело решение.

— Вот ведь история! — промолвил исполнительный директор Исихари, пребывавший в полном расстройстве чувств в связи с гибелью двух сотрудников.

Рука, в которой он держал сигарету, мелко подрагивала, в лице не было ни кровинки.

— При всем том, господин директор, — подбодрил его Итимура, — это еще не самое страшное. Было бы гораздо хуже, если бы эта катастрофа случилась несколько дней назад. Ведь тогда мы бы ничего не узнали о хищениях.

— Каких еще хищениях?

— Видите ли, вчера вечером Манабэ зашел ко мне домой и рассказал все как есть о хищениях в секции одежды и в мясном отделе Центрального.

— Да о чем вы говорите, господин Итимура?

— Директор Манабэ, по его словам, узнал об этих хищениях месяца три-четыре назад. Конечно, было бы лучше, если бы он мне сразу сообщил, но он не хотел подставлять своих подчиненных и сотрудников, так что в конце концов, наоборот, вроде бы сам оказался вовлеченным в эти махинации. Будучи директором и обнаружив злоупотребления, он как бы оставил их без внимания. Ну а потом его на этом основании шантажировали и заставили стать соучастником.

Кодзима слушал объяснение Итимуры со смешанным чувством интереса и возмущения. Тот ловко плел свои небылицы. Однако, поскольку Кодзима знал, что это все выдумка, выходило, что и ему морочат голову.

Замысел Итимуры был ясен: внушить Исикари, будто смерть Манабэ всего лишь несчастный случай, а заодно преподнести ему свою версию истории со злоупотреблениями в фирме.

Задача была нелегкая.

Исикари сразу же заметил противоречия и резюмировал:

— Господин Итимура, но ведь в таком случае это может быть не несчастный случай, а самоубийство.

— Да нет, такого быть не может! — решительно возразил Итимура, но голосу его не хватало уверенности. — Просто Манабэ считал, что сможет, как директор, сам найти средство все утрясти. Он хоть и дал себя вовлечь в махинации, по наживаться на этом не собирался. Не было у него такого сознания своей виновности, чтобы из-за этого покончить с собой. Вчера он, когда выговорился, весь посветлел лицом и сказал, мол, теперь сможет спокойно поехать на рыбалку. К тому же, если бы он замышлял покончить с собой, разве не безумие было прихватить с собой на тот свет еще и Сугаи?

— Да, пожалуй что так. Никакой предсмертной записки-то не было?

— Мы еще не посмотрели. Похоже что нет. Оно и понятно, ведь Манабэ умирать не собирался.

Казалось, Исикари удалось убедить.

— Господин директор, тут, возможно, полиция явится с расследованием. Давайте им ничего о наших внутренних проблемах говорить не будем. Такое для фирмы чревато потерей доверия партнеров.

— Да уж, конечно, конечно, — кивнул Исикари с таким выражением на лице, которое должно было показать, что уж ему-то хорошо знакомы все сложности, которыми может быть чревата подобная ситуация.

Со злоупотреблениями разобрались окончательно в тот же день. Итимура с Кодзимой одного за другим вызывали участников махинаций, предъявляли им улики и снимали показания. Перед ними прошли Кисихара, Сасима, Симода с оптовой базы «Арай»... Конечно, допрашивать их по всей строгости, как в полиции, было невозможно, но тем не менее всех удалось расколоть и заставить признаться.

Симода, Кисихара и другие признались, что активно участвовали в противозаконных действиях.

— Когда тебя так закупщик просит, отказать неудобно, — скривив в деланом смехе свою постную физиономию, заявил Симода.

— Так или иначе, вы признаете, что вывезли из супермаркета большую партию товара без накладных? Уже за одно это вы должны понести ответственность, — настойчиво сказал Итимура.

Симода заюлил, пытаясь найти выход:

— Так ведь это неправильно получается! Я на такую сделку пошел по просьбе господина Сугаи. Вещи-то какие?! Если и продашь их чуток, все равно даже расходов за перевозку не окупишь. Это мне впору компенсацию за убытки просить.

— Ну хорошо, коли так, верните сами вещи.

— Ха-ха-ха-ха! — рассмеялся Симода.

— Что смешного?

— Да нет, это я так, извините. Вы, наверное, просто не понимаете. Это же самый настоящий мусор, и больше ничего. Вот мы их старьевщику в утиль и сдали за два гроша. Честно вам говорю. Ну это же просто глупость получается! Потерпевший-то здесь я. Если не верите, что ж, можете через суд правды доискиваться, воля ваша.

— В таком случае предъявите квитанции от старьевщика.

— Запросто. В следующий раз вам их принесу. И квитанцию об оплате грузовика, которым это все в утиль отправляли, принесу.

Итимура и Кодзима переглянулись. Делать было нечего. Даже если бы удалось доказать, что Симода получил незаконную прибыль, заплатить его мелкая оптовая база все равно не могла бы. Примерно так же развивалось и следствие по поводу огромных платежей, проведенных по фальшивой квитанции о приеме.

— Мы, мелкие торговцы, в отличие от больших компаний вроде вашей «Исизей-стор», по пустякам чеки не выписываем. Если б мы еще такую роскошь себе позволили, у нас бы небось и пары вещей не купили. Разве это жизнь?! В общем, мы, можно сказать, «Исизей-стор» доверяли, а квитанции о приеме выписывали согласно их накладным. Если, паче чаяния, и были там липовые документы, так мы же от этого и страдали. Что? Не передавали ли мы при этом денег Кисихаре? Ну да, шел ему откат. Так ведь он так прямо и заявлял: «Не станете платить — все дела с вами прекращаю!» И что мы ему могли возразить? Мы люди маленькие. Ну, поступайте как знаете. Хотите судиться — будем судиться. Может, мы проиграем, а может, и выиграем. Попытаем счастья.

Итимура и Кодзима в конце концов должны были признать, что от такого изворотливого ужа ничего не добьешься. Самое лучшее будет просто порвать с ним все контакты и забыть о его существовании.

— Педераст несчастный! — с досадой бросил Сасима, когда ему показали присланные Манабэ улики — документы, подтверждающие факты злоупотреблений.

Одного этого слова было достаточно, чтобы Кодзима все понял. Это и была та «вся правда», которую Манабэ так хотел сохранить в тайне.

Когда расследование закончилось, Кодзима сказал Сасиме:

— Твои делишки тянут на криминал. Если сообщим в полицию, сидеть тебе в тюрьме, любезный. Но мы тебе дадим шанс. Только чтобы больше духа твоего не было в торговле. Человек ты еще молодой — не будем тебе портить трудовую биографию.

— Ох, пожалуйста! Да я ж не нарочно, бес попутал!..

— Ладно, Сасима, нечего попусту болтать. «Не нарочно!» — а сам сколько у нас за спиной темные дела крутил! Я твою гнусную натуру насквозь вижу!

— Напрасно вы так обо мне...

— В общем, учитывая твою мерзкую сущность, я хочу предложить тебе сделку.

— Сделку? — просиял Сасима, уже предвкушая какую-нибудь выгоду, хотя и не ведая, в чем она может заключаться.

— Вот-вот, сделку. С этого момента ты нигде и ни под каким видом не будешь упоминать об отношениях, существовавших между Манабэ и Сугаи. Ты мне должен это пообещать. Если сдержишь обещание, дело твое в полицию передавать не будем.

Сасима растерянно воззрился на Кодзиму. Им обоим была известна причина

безвременной смерти Манабэ и Сугаи. Но речь шла о покойниках...

— Я понимаю, почему ты удивленную гримасу строишь. Ведь речь-то идет о мертвецах, да? Но и мертвых может коснуться бесчестье, так что я намерен их честь защитить.

— Ясно. Я буду держать язык за зубами. Но только про них и Кисихара все знает. Даже если я ничего и не скажу, все равно толку от этого мало...

— Кисихаре я поставлю такое же условие. Вы оба должны поклясться, что никогда-никогда ничего не разгласите.

— Хорошо.

— Если только я вдруг услышу, что ходят какие-то гнусные слухи и сплетни о Манабэ, тотчас передаю твое дело в полицию — когда бы это ни произошло.

— Ну это уж чересчур! Другие небось тоже знают.

— Если вы с Кисихарой не проболтаетесь, больше трепаться некому, — отрезал Кодзима. Голос его прозвучал твердо и непреклонно: — Так и знай, передам дело в полицию! Все понял?

На том допрос Сасимы закончился. Пока трудно было сказать, какие результаты принесет такая тактика, но, по крайней мере, Кодзима сделал все возможное, чтобы выполнить последнюю волю Манабэ.

После того как Сасима, Кисихара и их сообщники уволились из компании, никаких разговоров о печальной любовной истории Манабэ и Сугаи ни разу не возникало.

С того момента, как он зашел в сауну, прошло восемь минут. «Осталось продержаться еще две минутки!» — подумал Итимура. С него градом катился пот. Влага проступала из всех пор и сливалась в ручейки. Воздух, раскалившийся до ста десяти градусов, обжигал ноздри. Итимура критически осматривал свое возмужавшее от жара тело — добротное, крепкое, устойчивое к алкоголю и недосыпу, никогда его не подводившее. Все в этом теле было большое, прочное, сильное.

«Вот такой я и есть, — думал Итимура. — Вот это крепкое тело. И угнездившийся в этом теле дух...» Ему стало жалко себя.

Впервые в жизни он испытывал такое чувство, как сейчас. Его охватывало глубочайшее отчаяние оттого, что дело, которое он создавал тяжким трудом столько лет, оказалось обесцененным. Все его способности и таланты, все его действия и маневры, его тело и дух, которые питали эти способности и осуществляли действия, — все обернулось пустой иллюзией.

Он верил, что приводит в движение «Исизей-стор», ведет фирму к светлому будущему, но все рухнуло — и теперь некуда было укрыться от безжалостного вихря, что веял над руинами.

«Все кончено!» — вот что чувствовал сейчас Итимура.

С треском обрушилась его уверенность в своих силах как управленца. Душивший его гнев на этих коррупционеров, которых хотелось убить, — Кисихару, Манабэ, Сугаи, Сасиму и других — улетучился, осталась только растерянность. Если на кого и надо было сейчас злиться, так это прежде всего на себя.

Настенные часы показывали, что он сидит в сауне уже одиннадцать минут. Поднявшись с деревянного настила, Итимура шагнул за дверь.

Может быть, надо было взять на себя всю ответственность и подать в отставку? Неторопливо шагая от привокзальной сауны до дому, Итимура пытался сосредоточиться на этой мысли. В конце концов в течение семи лет он, Итимура, был ключевой фигурой в «Исизей-стор». В этом смысле за все провалы и неудачи в фирме ему и отвечать, больше винить некого.

Впрочем, как утверждает Кодзима, реальную ситуацию должны выявить результаты товарной ревизии с инвентаризацией.

«Ладно, — решил для себя Итимура, — если ревизия выявит скверные результаты, надо набраться мужества и положить на стол Исикари заявление об уходе, хотя еще не факт, что его наверняка примут. Пока на том и остановимся. Дальше будет видно».

На душе у Итимуров немного полегчало. По крайней мере не надо сейчас ни о чем беспокоиться, не надо доставлять столько проблем семье. Все наладится. Потом они с Кодзимой не жалея сил возьмутся за перестройку компании.

Внезапно очнувшись, Итимура поймал себя на том, что, слегка раскачиваясь на ходу всем своим огромным телом, бежит рысдой в сторону дома.

— А ведь я, в сущности, самый обыкновенный человек, — сказал он себе с горькой усмешкой и остановился.

Студеный воздух приятно охлаждал его разгоряченное лицо.

Кодзима был полностью согласен с мыслью Итимуры о том, что надо прежде всего выяснить истинное положение вещей в фирме. Для этой цели в первую очередь были сформированы команды по проведению переоценки товаров на складах. Хотя факты злоупотреблений выявились достаточно отчетливо, сумма нанесенного фирме ущерба пока оставалась неясна. Сами виновники тоже ее не знали. Можно было предполагать, что на складах немало и такого нелеквидного товара, который к махинациям никакого отношения не имеет. Переоценка была необходима главным образом в отделах одежды и галантереи. Поскольку для этого требовались специальные знания, команды комплектовались по профилю: женская, мужская и детская верхняя одежда, белье, постельные принадлежности, товары для интерьера, носки и так далее. Эти команды, как и следовало ожидать, нашли во всех магазинах значительные партии неликвидного товара. Поскольку в отделе продтоваров тоже могли выявиться проблемы, команду сформировали и для него. Как оказалось, не зря: эта команда впоследствии, вопреки ожиданиям, выявила в холодильных камерах на складах немало затоваренного дефицита. В некоторых магазинах обнаружилось негодные к употреблению куски отечественной говядины на костях и тунцовые туши. В денежном выражении убыток составил несколько миллионов иен.

Команда, проводившая переоценку галантерейных товаров, обнаружила во всех магазинах залежи неликвида многолетней давности, оставшиеся от специальных распродаж: кувшинчики, чайники, газовые плитки, велосипеды, малогабаритную мебель, птичьи клетки, музыкальные инструменты, игрушки, памятные с детства хулахупы и резиновых негрятят.

Всем магазинам было велено разобраться со своим неликвидным товаром на местах и отделить его от нормальных товаров.

В связи с многочисленными предварительными ревизиями общая товарная ревизия с инвентаризацией была перенесена с последней декады сентября на конец октября. Одновременно с решением об отсрочке товарной ревизии Дзюнъя Кито, находившийся под домашним арестом по обвинению в действиях, нанесших материальный ущерб фирме, был восстановлен в должности начальника сектора развития.

Неожиданно наладившееся взаимодействие между Кодзимой и Итимурой (первый готовил планы проведения мероприятий, а второй претворил их в жизнь) удивило Асаяму, Конно и других сотрудников, которые пытались сформировать коалицию вокруг Кодзимы для борьбы с управляющим, но все ощущали, что «Исиэй-стор» благодаря такому сотрудничеству явно выигрывает и успешно развивается.

Наконец на основе такого же тесного взаимодействия между Кодзимой и Итимурой была проведена давно запланированная товарная ревизия. Проводили ее по той методике, которую разработал Кодзима.

Первые предварительные результаты и заключения были объявлены четырнадцатого ноября. Всего по секциям одежды, галантереи и продтоваров не отслеженный конкретно убыток составил восемьдесят миллионов иен. Сумма, потерянная на переоценке складированных товаров, должна была составить сто десять миллионов иен. Итого убытков на сто девяносто миллионов.

Когда Кодзима показал полученные цифры Итимуре, тот некоторое время безмолвно смотрел на бумагу. Умом все понимая, он никак не мог прийти в себя — слишком силен был шок. Если сложить убытки и потери от переоценки товаров, выходило, что бюджет компании за 1969 год обнаруживает страшный дефицит. По плану выручка от продаж должна была составить три миллиарда иен, от которых прибыль составляла два процента, то есть шестьдесят миллионов. Простой арифметический подсчет показывал дефицит в сто тридцать миллионов иен. Однако при таком раскладе едва ли прибыль соответствовала предварительным

расчетам по максимуму, так что и шестидесяти миллионов, наверное, не набралось, а убытки следовало оценивать в сто пятьдесят миллионов. Эта цифра в полтора раза превышала стоимость всех активов «Исизей-стор» в сто с небольшим миллионов иен, включая двадцать миллионов уставного капитала по оценке на конец прошлого финансового года. Другими словами, на компании «Исизей-стор» висела задолженность в пятьдесят миллионов иен.

— Кошмар! — прошептал Итимура, и его большое лицо скривилось в скорбной гримасе.

На следующее утро, после того как поступили результаты товарной ревизии, управляющий Итимура, пребывая в состоянии страшного нервного напряжения, вошел в кабинет директора.

— Шеф, — сказал он, вытянувшись по стойке «смирно», — я не оправдал вашего доверия. Прошу принять мою отставку.

С этими словами он протянул Исихари белый конверт, на котором значилось: «Заявление об уходе».

— Да что вы вдруг ни с того ни с сего?

Поняв по поведению Итимуры, что это не шутка, Исихари явно перепугался.

— Я долго трудился для нашей фирмы, считал ее своей родной компанией, любил людей, которые в ней работали, и полагал, что сам могу быть фирме в чем-то полезен. Но теперь я понимаю, что это все было дурацкое заблуждение и самообман. Я-то думал, что все делаю на благо фирмы, а оказалось, наоборот, причиняю ей один вред!

— Да полно, господин Итимура, о чем вы?

— Вчера поздно вечером мы получили результаты товарной ревизии. Мы провели тщательную переоценку товаров на складах всех наших магазинов и выявили колоссальный убыток.

— Что, за истекшее полугодие нет прибылей? — помрачнел Исихари.

— Да что там истекшее полугодие! Убыток превышает все доходы нашей компании за весь срок ее существования.

— То есть как это?..

— Наша компания убыточна!

— Да ты что говоришь?!

— Все подробности вот здесь, в отчете, для меня это тоже полная неожиданность. У меня нет слов, чтобы перед вами оправдаться.

Итимура низко склонил голову. Сердце его было полно искреннего раскаяния, глаза покраснели от подступивших слез.

Пролистывая положенный на стол отчет, Исихари старался переварить полученную информацию. Казалось, силы покинули его. Левой рукой он ухватился за край стола, словно поддерживая тело в стоячем положении.

— Если это правда, то мы пропали, — обронил он наконец.

— Виноват. Не оправдал вашего доверия. Недоглядел.

— Что же теперь делать? Что же делать? Объявить о банкротстве? Так что же делать? — Исихари тяжело опустился в кресло. — Нет, Итимура, ты не должен уходить в отставку. На тебя вся надежда. Если ты уволишься, мне тоже надо увольняться.

— Господин директор, спасибо за ваше участие. Но вся ответственность лежит на мне. Вы уж наведите порядок в фирме с господином Кодзимой без меня. Не мне это говорить, коли по моей вине фирма понесла столько убытков, но я надеюсь,

господин Кодзима сумеет исправить все ошибки, которые из-за меня тут возникли.

— Кодзима? Почему именно Кодзима? Потому что он мой двоюродный брат? Или потому, что он бывший банковский служащий? Или это просто дурная шутка? С чего это он должен исправлять твои недоделки и как он может перестраивать всю фирму? Ты что же, хочешь отдать всю компанию на попечение человека, который заводит шашни с моей секретаршей?

— Этим сплетням сейчас уже никто не верит. Мотоко Куроба из отдела развития, которая распускала слухи, сама призналась, что это была ошибка.

— Значит, все неправда...

Заметив, что разговор отклонился от главной темы, Исикари вернулся к поднятому вопросу:

— Если даже слухи не подтвердились, это еще не повод, чтобы назначать Кодзиму твоим преемником.

Исикари встал из-за рабочего стола, прошел к журнальному столику в центре комнаты и указал Итимуре на кресло рядом с собой.

— Он еще слишком мало проработал в нашей компании, и опыта управления супермаркетами у него недостаточно.

— Это так, но у господина Кодзимы достаточно способностей, чтобы исправить положение в компании. Дело в том, что мы с ним недавно на пару занимались расследованием злоупотреблений в фирме, проводили ревизию на складах и переоценку, а потом вместе руководили общей товарной ревизией с инвентаризацией. Так что я имел возможность убедиться: способности у него незаурядные. Человек он еще молодой, работает споро, с огоньком. Есть, правда, в нем некоторый идеализм, но он и в мелочах все быстро схватывает, так что с управлением он справится куда лучше, чем я.

Не дожидаясь окончательного ответа, Итимура вышел из директорского кабинета.

Исикари сказал ему вслед, чтобы он забрал заявление об уходе, но Итимура отказался со словами: «Виноват! Мне нет прощения». По щекам у него катились крупные слезы.

Полчаса спустя в кабинете напротив Исикари в кресле за журнальным столиком сидел Кодзима.

— Послушай, Рёсукэ, что же теперь делать? — обратился на него молящий взор Исикари, едва закончив объяснения.

Кодзима невольно отвел глаза, видя перед собой вконец потерявшего самообладание пожилого человека с выражением отчаяния на лице.

— Такой глупости просто не могло случиться! Какое-то наваждение, ночной кошмар! Рёсукэ, может, это все-таки ошибка, а?

— Шеф, — сказал Кодзима, — это не ошибка и не шутка. Это печальная реальность.

Исикари испуганно молчал, как ребенок, которого поймали на шалости. Видно было, что он пытается подавить нахлынувшие эмоции.

— Путь у нас остается только один: поговорить начистоту с президентом компании и принять курс на радикальную перестройку «Исизэй-стор».

Исикари изумленно смотрел на Кодзиму. Предложение было слишком неожиданно, и он пребывал в нерешительности.

Наконец Исикари произнес:

— Так, значит, поговорить с братом? А о чем? О том, какая у нас сложилась ситуация? Я заранее знаю, что он решит. Продать «Исизэй-стор» по максимально высокой цене компании «Тото-стор», вот и все.

— «Тото-стор» — это что, ответвление группы «Тото»?

— Ну да.

— А откуда вы знаете, что будет именно так?

— Да уж знаю я своего братца, были прецеденты.

Из слов исполнительного директора явствовало, что владелец фирмы Эйтаро Исикари уже трижды собирался продать «Исизэй-стор». В первый раз это было вскоре после основания компании, когда супермаркеты, от которых ожидали легкого дохода, все никак не хотели давать прибыли. Тогда Эйтаро вознамерился было продать фирму тому самому оптовику, который ему посоветовал включиться в разработку супермаркетов, но оптовик даже говорить о покупке не пожелал. Второй раз дело было после того, как господин П., поставивший «Исизэй-стор» на ноги в первые годы, неожиданно скончался от удара. Так как именно тогда пришли в фирму Сэйдзиро Исикари и Дзюити Итимура, Эйтаро решил выждать и посмотреть, как пойдут дела. Поскольку «Исизэй-стор» вскоре стала давать прибыль, он решил продажу отменить.

Третий раз был совсем недавно, когда успешно провели укрупнение Центрального. Эйтаро тогда заметил: «Нет, надо нам от этого бизнеса отходить. Сейчас «Исизэй-стор» можно продать по максимально высокой, просто невероятно высокой цене». Насколько его намерение было серьезно, трудно сказать, но он даже назвал возможного покупателя, компанию «Тото-стор».

— Так что же все-таки Эйтаро собирается делать? — спросил Кодзима, — Выходит, поднимать «Исизэй-стор» он не намерен?

— Поднимать компанию он, может, и намерен, — ответил Исикари, — да только уж

очень ему хочется при этом избежать малейшего риска. И потом, уж больно он озабочен прибылями. Это, впрочем, для настоящего предпринимателя нормально. Для Эйтаро «Исизей-стор» — только часть его имущества. Ни больше ни меньше. Как часть собственности фирма для него, конечно, очень важна. Однако же он не питает по поводу «Исизей-стор» никаких иллюзий, не лелеет романтических грез. Для него это просто одна из форм вложения денег, которая определяется такими мерками, как «прибыльно» или «убыточно», «выгодно» или «невыгодно», «безопасно» или «опасно». Если рассудить здраво, это все как бы само собой разумеется.

Насчет будущего «Исизей-стор» Эйтаро придерживается несколько иных взглядов, чем мы с тобой. Для него сомнительно, чтобы фирма могла выстоять в конкурентной борьбе с появившимися на арене большими корпорациями, владельцами сетей супермаркетов, у которых торговый оборот достигает сотен миллиардов иен. Он больше нас беспокоится, что будет дальше. Если даже сейчас положение выправится, впереди нас ждет жестокая конкуренция — время такое.

— Ну тут уж беспокойся не беспокойся, все равно ничего не поделаешь. Другого пути у нас нет. Прежде чем ввязываться в конкурентную борьбу, надо мобилизовать все наши производственные возможности и нацелиться на победу. Так ведь?

— Конечно так. Нанятые управленцы так и считают и работают, не щадя сил, ради выживания «Исизей-стор». Ну а уж если не выйдет... Там посмотрим. Да только владелец фирмы считает по-другому. Для него что в полную силу люди работают, что спуща рукава — все едино. Главное для него имущество: хорошо ли оно сохраняется, надежно ли.

— Ясно, — промолвил Кодзима, который действительно вполне уразумел, что имеет в виду его кузен.

— Поговорить сейчас с братом начистоту и выложить ему всю правду о сложившейся ситуации — значит обречь «Исизей-стор» на уничтожение, — продолжал Исикари. — Если так, то требуется какая-то светлая мысль. Пускай даже будет что-нибудь и не совсем по правилам... Я все-таки считаю, что действовать надо так, как мы и действовали. Выявили неликвидный товар, провели переоценку — это уже немало. То, что на такие суммы скопилось завалов по складам, — так ведь это небось не вчера началось? Но мы сейчас с этим разобрались. Если так держать, и дальше все пойдет как надо. Или я не прав?

— Прав, — подтвердил Кодзима, удивляясь причудливому ходу мыслей своего кузена. Для такого человека, как Кодзима, привыкшего видеть все в черно-белых тонах, такой поворот был полной неожиданностью.

— Так что давай побыстрее светлую мысль!

— Надо подумать немного, — сказал Кодзима и на том откланялся.

Выйдя из директорского кабинета, Кодзима направился напрямик к Асаяме, Конно и Кито, чтобы в узком кругу послушать их мнения. Ни у кого не было ни малейшего представления, что делать и как справиться с ситуацией, но все сошлись на том, что президенту компании пока ничего сообщать не следует.

Все они поддерживали Кодзиму и возлагали на него все надежды. Только он, Кодзима, мог что-то сделать. Никто, кроме него, не в состоянии был найти решение свалившихся на фирму проблем.

Вечером, когда Кодзима в тяжком раздумье сидел у себя дома, вдруг зазвонил телефон. Звонили родители жены сказать, что у него родился сын.

— Приезжай хоть одним глазком взглянуть! — звала теща, но выкроить сейчас на это время было едва ли возможно. — Да что уж ты! Так занят, что нет времени на собственного сыночка посмотреть? Совсем тебя эти супермаркеты затянули.

Только о работе и думаешь. Подумал бы немного и о Такако!

— Ладно, — сказал Кодзима и в мрачном расположении духа положил трубку. —
Пятнадцатое ноября, — промолвил он вслух, как бы желая навсегда запечатлеть в
сердце эту дату, день рождения сына.

На следующий день Кодзима пригласил в малую комнату для совещаний всех, кто имел отношение к делу. Здесь были все руководящие работники, которые уже знали о результатах товарной ревизии и огромной сумме убытков: заведующий товарным сектором Конно, начальник сектора свежих скоропортящихся продуктов Асаяма, начальник сектора бакалеи Одагири, начальник сектора одежды и галантереи Мацуо, а также начальник планового отдела Ниикава. Когда все были в сборе, Кодзима встал и обратился к присутствующим:

— Мы переживаем чрезвычайно важный для фирмы момент. Обстановка сложная. Товарная ревизия показала, что наша компания убыточна: дефицит капитала перевалил за сто двадцать миллионов иен, что превышает все наши финансовые активы. Вчера управляющий Итимура принял ответственность на себя и написал заявление об уходе.

По залу пробежал ропот. Никто еще, видимо, не знал о том, что управляющий Итимура подал в отставку.

— Заявление пока еще официально не принято дирекцией, но я слышал, что сам господин Итимура настроен решительно и хочет уходить.

Кодзима обратил внимание на то, что кое-кто из присутствующих подался вперед, вероятно собираясь что-то сказать, но сделал вид, что ничего не замечает, и продолжал свою речь:

— Вчера исполнительный директор Исикари поручил мне поискать подходящий способ решения наших проблем. Я возразил, что лучше было бы самому президенту компании вместе с исполнительным директором глубже вникнуть в вопрос и найти решение, но, по мнению директора, если только президент узнает о сложившейся ситуации, то наверняка захочет сбыть контрольный пакет акций.

— Что значит «сбыть контрольный пакет акций»? Кому?

— Вероятно, речь пойдет о продаже компании «Исизэй-стор» какой-нибудь крупной корпорации, ведающей супермаркетами.

— Да как же это — вот так запросто?! — охнул Одагири.

— Надо признать, что для владельца компании это вполне нормальный способ действий. Ведь управленцы, чьим заботам фирма была поручена, его доверия не оправдали, — жестко сказал Кодзима. Тон его не располагал к дискуссии на эту тему.

Все притихли, ожидая продолжения.

— Я всесторонне обдумал этот вопрос и пришел к выводу, что самое лучшее все-таки сообщить всю правду президенту фирмы Эйтаро Исикари и с ним посоветоваться.

Послышался приглушенный ропот — собравшиеся переговаривались между собой.

— Господин Кодзима, значит, по-вашему, ничего, если «Исизэй-стор» перейдет в руки какой-нибудь крупной корпорации? — громко спросил Мацуо, заглушив остальные голоса.

— Ничего хорошего в этом нет. Но не нам решать. Решение может принять только президент, он же владелец компании.

— По логике, может, и надо все ему сообщить, но в реальности это будет равносильно передаче компании в руки какой-то крупной корпорации.

— Ну это еще не решено. Может быть, президент горячиться не станет и разрешит нам дальше развиваться самостоятельно.

— Нет, господин Кодзима, так не годится, не стоит этого делать. Может, и нехорошо так говорить, но известно ведь, что наш президент в супермаркетах ничего не смыслит. Нам всем от этого плохо придется, — прозвучало несколько голосов, выразивших общее мнение.

Никто открыто не отзывался плохо о президенте, но в том, что владелец фирмы не собирается защищать интересы работников, похоже, согласие у присутствующих было полное.

— Хорошо, в таком случае что вы предлагаете? — задал вопрос Кодзима, стараясь не показать, что у него самого нет никакого плана действий. Надо было дать людям поспорить.

С полчаса шла дискуссия, во время которой высказывались самые различные мнения. Никто не поддержал предложения о том, чтобы вынести дело на суд Эйтаро Исикари. Все обсуждали только такие варианты, которые позволили бы решить проблему, не оповещая владельца компании.

Кодзима молча слушал прения. Убедившись, что высказанные собравшимися разнообразными идеи и мнения не содержат проекта радикального решения проблемы, он наконец сказал свое слово:

— Господа, похоже, здесь нет ни одного человека, кто согласен посоветоваться с президентом Исикари. Однако не было предложено и никакого альтернативного пути, который позволил бы нам выйти из создавшегося крайне затруднительного положения.

Он обвел взором собравшихся. Минувшей ночью Кодзима почти не спал, и сейчас лицо его выглядело осунувшимся, но глаза излучали мощный заряд энергии, подкрепленный твердой решимостью.

— Слушая все, что вы тут говорили, я пришел к выводу, который напрашивался и раньше. Для того чтобы решить эту проблему, не обращаясь за советом к президенту Исикари, остается только один способ. Тот способ, которого до сей поры мы старались всячески избегать. Но если нам сейчас достанет решимости, если мы действительно этого захотим и все вместе не пожалеем сил, чтобы довести дело до конца, то в нем не будет для нас ничего невозможного.

Гнетущее безмолвие воцарилось в комнате.

— Необходимо позаботиться о двух вещах. Первое: принять такие меры, которые позволят скрыть все происходящее от президента Исикари. Второе: запланировать на ближайшие несколько лет полную ликвидацию убытков. То есть если фирма в течение, скажем, пяти лет представляла президенту Исикари дутые отчеты о наших достижениях, то теперь надо добиться реальных успехов. Затем, через пять лет, надо будет сличить те дутые отчеты с настоящими.

В тишине было слышно, как несколько человек тяжело вздохнули.

— Да разве мы сможем? — упавшим голосом проронил Мацуо.

— Я думаю, дело вполне посильное. Сначала надо разобраться в методике составления дутых отчетов. Они, скорее всего, писались на основании нескольких правил, которые даже при ревизии сразу не выразишь. Тут использовались особенности менеджмента в супермаркетах. Если вы, господа, поклянетесь держать все в тайне, я готов взять ответственность на себя.

Речь Кодзимы нашла отклик в сердцах многих. Впервые кто-то предложил рискнуть своей карьерой, выдвинув конкретный план действий, чтобы выбраться из этой кошмарной ситуации. Решимость лидера постепенно захватывала всех.

— Выправить систему менеджмента в фирме будет намного труднее. Оттого, что мы до сих пор со всем этим мирились, и сложилась нынешняя критическая ситуация.

— Все из-за управляющего Итимуры! Это под его руководством мы дошли до такой жизни, все профукали! — бросил Асаяма.

Одагири и Мацуо при этом состроили кислые физиономии.

Между тем Кодзима, не слишком прислушиваясь к восклицаниям, продолжал свою речь:

— Мне кажется, положение отнюдь не безвыходное, шансы есть. Для начала надо превратить наш сектор свежих продуктов, объединяющий зеленую, мясную и рыбную секции, в доходную отрасль производства.

— Ничего не получится! — заявил Одагири, — У нас такой слабый сектор свежих продуктов, что все овощные и рыбные лавки в окрестности процветают.

И не они одни. Вон окрестные зеленщики из наших супермаркетов к себе покупателей переманивают.

— Эх, да что же вы такие гадости говорите, господни Одагири! — в сердцах заметил Асаяма.

— А что? Так оно и есть. Наш сектор свежих продуктов сейчас в убогом состоянии, — согласился Кодзима.

— Ну вот, теперь и вы тоже, господин Кодзима!.. — скорбно возопил Асаяма.

— Да, но именно поэтому, — возвысил голос Кодзима, — у нас есть масса возможностей улучшения. Я даже знаю конкретные средства и методы, но сейчас нет времени подробно все объяснять, да если бы я и объяснил, вы можете сразу не разобраться, что к чему, так что пусть это звучит самонадеянно, но лучше уж поверьте мне на слово.

Из этого заявления видно было, что Кодзима преисполнен уверенности в себе.

Собравшиеся, все еще затрудняясь вынести окончательное суждение, молча переглядывались.

— Господин Кодзима! — подал голос Конно. — Те конкретные средства и методы улучшения, о которых вы говорили, связаны с деятельностью научного общества по изучению свежих продуктов?

— Да, это один из тех конкретных путей.

— Очень хорошо. Ваше общество пользуется отличной репутацией среди молодых сотрудников, которые в нем числятся. То есть вы собираетесь использовать этот опыт, чтобы, так сказать, перестроить сознание всех работников сектора свежих продуктов?

— Ну да, пожалуй что так.

— Ясно. Вам, господин Кодзима, я верю! — сказал Конно и покосился на Асаяму. — Во всяком случае лучше уж вам довериться, чем кому-нибудь еще.

— Ну вот, опять какие-то намеки, — радуясь в душе, попенял Асаяма шутливым тоном, не слишком уместным для данной обстановки.

Наконец-то Кодзиму удалось завоевать всеобщее доверие. Очень помогло в этом упоминание о научном обществе, которое так удачно вставил Конно.

Еще некоторое время потребовалось на обсуждение. Впрочем, уже было ясно, к

чему идет дело. Люди просто советовались друг с другом, уточняя, все ли согласны с принятым курсом.

Наконец послышались голоса:

— Доверяем все вам, господин Кодзима!

— Другого пути у нас нет!

— Прорвемся своими силами! Не пойдем в кабалу к корпорациям!

Один за другим, все собравшиеся выражали свою поддержку Кодзиму. Только начальник планового сектора Ниикава выступил против:

— Я согласен с тем, что сектор свежих продуктов надо укреплять. И в кабалу к большой корпорации я идти не хочу. Но я считаю, что лгать президенту компании нехорошо. Это какое-то очковтирательство получается, двойная бухгалтерия.

— Оно, может быть, и так, — возразил Асаяма, — но что делать? Не до жиру, быть бы живу...

— Ну знаете, господин Асаяма, двойная бухгалтерия — это ведь преступление. Причем уголовно наказуемое. Нам, менеджерам, придется компенсировать ущерб!

— Так это ведь только в случае, если компания обратится с претензиями и того потребует! Но мы же все хотим нашу фирму спасти. С какой же стати нам претензии предъявлять? И к тому же, господин Ниикава, если все здесь собравшиеся будут действовать заодно, больше никто и знать ни о чем не будет.

— Нет, я не согласен. Я заведу плановым сектором. Мне и придется отвечать за двойную бухгалтерию. Я, знаете ли, в моем возрасте садиться в тюрьму не собираюсь.

— Никто и не собирается на вас одного возлагать всю ответственность.

— Нет уж, увольте.

— Значит, вы, господин Ниикава, в такое время один хотите остаться пай-мальчиком и ни в чем не запачкаться? — громогласно спросил Асаяма.

— Не согласен, и все тут! Кто бы тут что ни говорил, а я, как заведующий плановым сектором, представлять начальству заведомо ложный отчет не согласен. Так и знайте! Я всю жизнь в этой сфере проработал. Через наш сектор вся бухгалтерия фирмы проходит. Предложить работнику бухгалтерии представить фальшивый отчет... Да для него это смерти подобно! — Голос Ниикавы дрогнул, качнулась седая шевелюра на склоненной голове. — Вы же знаете, господа, я по натуре трус — просто до смешного всего боюсь. Сорок лет вот так и проработал. Ничего хорошего я, видать, не добился, — похоже, лишь неприятности людям причинил. Только ни в прежних местах, где я служил, ни в нашей компании никогда я не подавал дутые бухгалтерские отчеты. Если я сейчас такой дутый отчет должен буду представить начальству, можно считать, что вся моя жизнь прожита напрасно.

В комнате снова повисло угрюмое безмолвие.

Время тянулось бесконечно долго, хотя в действительности прошла, может быть, всего одна минута.

Ниикава встал и собрался уходить:

— Не обессудьте, господа, но тут я вам не товарищ. Простите великодушно. Обещаю никому ни о чем не рассказывать. И в дальнейшем я намерен, насколько смогу уследить, представлять только правдивые отчеты. Разрешите откланяться.

Не дожидаясь отклика, он открыл дверь и вышел из комнаты.

— Хочет уйти от ответственности, — прокомментировал Конно.

— Плохо дело, — заметил Асаяма, взглянув на Кодзиму.

На лицах всех присутствующих читалась озабоченность.

— Ничего страшного, — тихо сказал Кодзима. — Я сам достаточно долго работал в банке, так что могу понять чувства, которые испытывает начальник планового сектора. Своими действиями господин Ниикава показал, что фактически он наш союзник.

— Вы так думаете? — недоверчиво переспросил Мацуо. — Но ведь он сказал, что будет и впредь представлять правдивые отчеты.

— Я полагаю, он просто дал нам понять, что все исправления в расчеты должны быть внесены до того, как бумаги попадут в бухгалтерию. Так, мне кажется, и в самом деле будет лучше.

— Вон оно что!

На худощавом лисьем лице Мацуо отразилась глубокая задумчивость.

— Ничего страшного, — еще раз повторил Кодзима. — Кстати, господа, я бы хотел, чтобы вы разобрались еще в одном вопросе. Речь идет об управляющем Итимуре.

Все выжидательно посмотрели на Кодзиму. Никто не остался равнодушным: у каждого в душе имя Итимуры, который так долго всеми ими руководил, вызывало положительные или отрицательные эмоции.

— Видите ли, если управляющий Итимура подаст в отставку, президент Исикари, конечно, сразу догадается, что в фирме случилось что-то серьезное. В этом случае наш план — ничего не сообщать начальству — с треском провалится. Поэтому я предлагаю обратиться к господину Итимуре с просьбой, чтобы он из фирмы не уходил.

— Но ведь это он довел фирму до такого состояния!

— Кто же за все это ответит?! — возмущенно возражали наперебой Асаяма и Конно.

— Это верно, управляющий Итимура должен нести ответственность за все неудачи в прошлом. Но именно поэтому он должен остаться в компании, пока ситуация как-то не разрешится. Не станем же мы все вместе с Итимурой совершать коллективное самоубийство!

— Оно, конечно, так, — неохотно согласились Асаяма и Конно.

На том собрание было окончено.

В коридоре Мацуо догнал Кодзиму, спешившего к своему рабочему месту, и прошептал на ухо:

— Вы, господин Кодзима, незаурядный человек. Я думал, вы просто сухой рационалист, а теперь вижу, что в вас есть человеческие чувства, душевное тепло.

— Это вы о чем?

— Здорово вы все подали. Просто снимаю шляпу. И управляющему Итимуре с вами повезло!

Провожая взором обогнавшего его Мацуо, Кодзима почувствовал, что тот слишком обольщается на его счет. Вот и Одагири, один из лидеров фракции Итимуры в

фирме, тоже прошел мимо с довольной улыбкой.

«Ну теперь осталось убедить самого Итимуру», — подумал Кодзима, усаживаясь в кресло за рабочим столом. Он порядком устал, но медлить с этим делом не следовало. Нужно было заставить Итимуру забрать заявление об уходе, прежде чем слухи о его отставке достигнут ушей Эйтаро Исикари.

Поначалу Итимура на все попытки его отговорить отвечал решительным отказом, но в конце концов согласился отложить подачу заявления об уходе на некоторое время.

Обновленная фирма «Исизэй-стор» под руководством Кодзимы вышла на старт.

Боулинг был в моде. В Савабэ открылся уже третий центр боулинга, но все равно по вечерам и в выходные надо было долго дожидаться в очереди. Тем, что сектор развития «Исиэй-стор» по случаю назначения нового начальства смог провести дружеский вечер в форме турнира по боулингу, все были обязаны менеджеру Котаро Коде, который с давних времен поддерживал приятельские отношения с хозяином центра.

Увлечение Коды боулингом как раз достигло пика. Он конечно же был с ног до головы одет в фирменную спортивную форму и имел в заведении свой именной шар. Сегодня расклад получался удачный. Сначала он с двух бросков сшиб все десять кеглей, а затем еще пять раз подряд сбивал весь ряд.

На соседней дорожке Мотоко Куроба бурно выражала свой восторг по случаю третьего страйка, сшибая весь ряд, так что на нее уже начали оборачиваться. Когда так же она провела четвертый бросок, вокруг уже собралось несколько болельщиков, не имеющих отношения к «Исиэй-стор», а пятый страйк был встречен громкими криками одобрения.

— Да что ж такое?! Какой же это дружеский вечер? Веселятся каждый сам по себе, — проворчал Дзюнъя Кито, которого десять дней назад перевели из сектора развития и назначили начальником сектора одежды, что, собственно, и должны были праздновать в этот вечер.

Он тоже покати́л свой шар, но без особого успеха. Пущенный с шумного подхода шар тяжело шлепнулся на дорожку, подскочил и укатился далеко влево, исчезнув в боковой канавке.

Коде бросал шар с необычайным искусством, демонстрируя разнообразие техники. Вот шар, описав плавную дугу, устремился прямо к центральной кегле. Но по дороге он все же чуть отклонился влево. Одна кегля так и осталась стоять.

Несколько болельщиков с досадой вздохнули.

— Народу вокруг слишком много — вот и дал маху! — пробормотал себе под нос Коде, ни к кому не обращаясь, в ожидании, когда вернется шар. Но причина его промаха была не в том. Как раз в тот момент, когда он уже собрался бросать, ему вдруг попала на глаза на другой дорожке фигура Мацуо — и тотчас же как на грех в памяти всплыли ненужные проблемы, которые беспокоили его на работе. В результате сосредоточенности не хватило.

Мацуо только что заступил на должность Кито и был теперь начальником сектора развития. В процессе ротации начальник сектора развития и начальник сектора одежды поменялись местами. Перестановка была радикальная, но передача дел длилась почему-то совсем недолго, всего каких-то три дня. На следующее утро после того, как передача дел завершилась, новый начальник сектора развития объявил курс, которым отныне надлежало следовать. А именно: отныне все работы по строительству новых магазинов доверялись одному подрядчику — торговой фирме «Тэйкоку коэки».

— Но это же неразумно! — возразил Коде. — Вы, господин Мацуо, наверное, еще не очень хорошо разбираетесь в строительстве. Ну, поручим мы строительство торговой компании — так все равно это нам ни гроша не принесет. Наоборот, они же нас еще и выставят — строительные работы нам дороже обойдутся.

— Вы меня не разубедите, — сказал на это Мацуо. — У большой торговой фирмы есть свои преимущества, свои возможности. В отличие от нас, второразрядной компании, имеющей дело с супермаркетами, в большой торговой фирме все отлажено и подобрано: и кадры, и финансы, и информация. Оттого, что мы не пытаемся все это задействовать, убытки и идут, — объяснил Мацуо, желая успокоить Коду, но тот не сдавался:

— Наш бывший начальник сектора господин Кито сюда пришел из сектора строительства торговой фирмы и дело свое знал, но он торговую компанию в подрядчики не нанимал.

— Знаете, у господина Кито, когда он был начальником сектора, был свой курс. А я буду следовать своим.

— Да разве «Тэйкоку коэки» не такая же второразрядная компания? Если уж говорить о таких факторах, как кадры, финансы, информация, не лучше ли использовать мощные комплексные торговые компании, которые возникли из прежних монопольных трестов-дзайбацу?

— «Тэйкоку коэки» вовсе не второразрядная компания. Я еще на посту начальника сектора одежды много лет вел с ними дела. Это замечательная фирма с давними традициями.

— Может быть, с одеждой у них все так и обстоит. Они, кажется, начинали с оптовой торговли тканями в Кансае. Но насчет строительных работ я что-то в связи с этой фирмой ничего не слыхал.

— Ну и упрямец же вы! Если начальник сектора объявляет курс, которым надо следовать, он не обязан всему давать объяснения. Что вы ко мне пристали, позвольте спросить?!

В фирме, где все знали друг друга в лицо, только что назначенный начальник сектора, еще даже не познакомившись толком с подчиненными, позволил себе повысить голос на сотрудника. Кода, не боявшийся никаких последствий, поделился со всеми впечатлением об этом разговоре, после чего над столами в секторе повисло угрюмое безмолвие.

— Ну а ты как думаешь? — спросил Кода Норио Такэ из сектора строительства, которого он в тот же день пригласил на ланч. — Тебе это не кажется странным?

— Господин Мацуо пока в строительном деле не разбирается, тут ничего не поделаешь. В строительстве есть много особенностей. В общем, от других секторов этот отличается очень сильно.

Такэ, переведенный в сектор строительства из мясного отдела Центрального, проработал на новом месте полгода и уже говорил о деле достаточно профессионально. Может быть, оттого, что он был так уверен в своих познаниях, из его тона исчезла нотка школярской нерешительности.

— Ну да, это все так. Только сдается мне, что это еще не все, — заметил Кода. Ты, Такэ, засек все эти злоупотребления в Центральном — у тебя на них должен быть нюх.

— Ты о чем? Хочешь сказать, что и здесь тоже какие-то махинации?

— Я не утверждаю, что они есть... Но этим пахнет. Предположим, что Мацуо, когда был начальником сектора одежды, снюхался с кем-то в «Тэйкоку коэки» и с ними крутил дела. Тут его вдруг переводят на пост начальника сектора развития — он в растерянности. Может, он уже большую левую партию одежды от «Тэйкоку коэки» принял и должен теперь с ними расплачиваться, а тут вдруг перевод... И значит, он уже им платить не может. Ну или что-нибудь в том же роде. Вот теперь он и хочет на посту начальника сектора развития им таким манером заплатить должок — через подряд на строительство. Если стоимость работ сейчас по смете возрастет, значит, все сходится — наша версия правильная.

Кода и Такэ были сильно взволнованы, чувствуя всю серьезность дела, на след которого они вышли. Оба уже были в курсе слухов о махинациях, которые творились в секторе одежды под руководством Кисихары. Однако, как ни странно, за злоупотребления практически никто не был наказан. Правда, сам начальник сектора одежды Кисихара с несколькими ближайшими помощниками и начальник

мясного отдела Центрального Сасима скоропалительно уволились по собственному желанию. Поговаривали, что управляющий Итимура взял на себя ответственность за все и тоже подает в отставку, но на деле это не подтвердилось.

Хотя ситуация так до конца и не прояснилась, но прошло не так уж много времени — и до тех пор почти неизвестное сотрудникам «Исий-стор» слово «злоупотребления» прочно впечаталось всем в сознание. Это было странно, неожиданно, нелепо и не поддавалось объяснению, но люди вдруг начали подозревать, что все вокруг них замешаны в хищениях.

— Да, Кода, дело скверное! — заключил Такэ.

Спустя примерно неделю после этого разговора Такэ, бледный и с искаженным лицом, заглянул перед обеденным перерывом в сектор развития.

— Ну что? — спросил Кода.

— Все как мы и предполагали. И какая громадная сумма!

— Да ты о чем?

— Ну, подрядчиком взяли «Тэйкоку коэки», а стоимость строительных работ при этом сильно подскочила. Ты что, не помнишь, что ли, о чем мы говорили?

— Разве такое забудешь?!

— Ну хорошо. Теперь расслабься. Особо не ахай от удивления — люди вокруг. Не суетись, понял?

— Да ты сам суетишься, Такэ!

— Может, и так... В общем, там огромные деньги. На оба супермаркета по смете выделено сорок три миллиона иен.

— Оба супермаркета — это те плановые объекты строительства, что в Ханаока-Камимати и в Онохаре?

— Ну да, они.

Кода и впрямь на глазах переменялся в лице. Сорок три миллиона иен — такую сумму за строительство даже невозможно было себе представить. Сколько же с нее себе захапали?!

— И как Мацуо все объяснил?

— Толком-то он ничего и не сказал. Мол, «стоимость стройматериалов возросла», да «зато торговая фирма — гарантия безопасности и надежности». В общем, лапшу на уши вешал.

— Гм, случай становится все более подозрительным, — заметил Кода и погрузился в раздумья.

— Ладно, — изрек он наконец, — спрошу-ка я у господина Кито.

Этот разговор состоялся сегодня в первой половине дня. Недаром у Коды сразу же нарушилась концентрация при броске, едва ему на глаза попался Мацуо.

— Ну и хорошее дело, — промолвил Кито, услышав рассказ о том, как подряд на строительство отдали компании «Тэйкоку коэки».

— Строительные расходы взвинтили больше чем до сорока миллионов иен! Это что же, хорошо, по-вашему?! — не сдержался Кода, услышав от Кито такое странное заключение.

— На то есть свои причины, — только и сказал Кито в ответ.

— То, что строительные материалы подорожали, может, и правда, но все равно стоимость страшно завышена!

— М-да, — промычал задумчиво Кито, покачивая сигарету между пальцами. — Причина не только в подорожании стройматериалов. Если, при условии, что мы отдаем подряд на строительство «Тэйкоку коэки», прибыли нашей фирмы в конечном счете перекроют эту разницу и окупят нынешнюю дороговизну, то все нормально.

— Так-то оно так... — согласился Кода, чувствуя, что во всем этом есть какой-то подвох.

Трудно было поверить в такое, но получалось, что Кито, приверженец Кодзимы, и Мацуо, принадлежавший к фракции Итимуры, действовали в полном согласии.

Столкнувшись со столь неожиданной ситуацией, Кода начал лихорадочно соображать, что происходит. Прекратив допытывать расспросами Кито, он решил те же самые вопросы задать Кодзиму. Кто-нибудь другой на его месте, может быть, и не решился бы беспокоить начальство, но Кода к этому делу относился легко. Тем более что он раньше вообще запросто величал Кодзиму, хоть и на «вы», «братец» и относился к нему с любовью и преданностью, как и вправду подобает младшему брату. Уж как-нибудь, когда речь идет о таком важном деле и на карту поставлена судьба фирмы, он, Кода, может все сам сообщить Кодзиму — это сейчас главное, пусть даже ему самому будет хуже.

— Гм... — неопределенно хмыкнул Кодзима в ответ на заданный вопрос.

Он неторопливо поднял глаза на Коду и широко улыбнулся. Улыбка была вполне естественная, ненатянутая, так что Кода даже сам слегка улыбнулся в ответ.

Наконец Кодзима сказал:

— Видишь ли, тут есть одно обстоятельство. Сколько бы ты меня ни расспрашивал, я тебе сейчас всего объяснить не могу. Что называется, секрет фирмы. Как ты верно догадываешься, и Мацуо, и Кито его знают. Так что ты пока можешь свои страхи насчет злоупотреблений отбросить. Тут волноваться тебе не о чем — это я гарантирую. Ты уж поверь мне на слово. Поверишь?

— Поверю, — ответил Кода и уже собрался было уходить, но на прощание решил все-таки еще раз закинуть удочку: — Нет, но все же откуда взялась эта «Тэйкоку коэки»?

— Ты же мне веришь? Ну тогда помалкивай, — отрезал Кодзима.

Голос у него звучал все так же ровно, однако в тоне слышалась металлическая нотка.

Понурился Кода. Кода ретировался.

Доложив президенту фирмы Эйтаро Исикари о состоянии финансов за ноябрь, начальник планового сектора «Исизей-стор» Ниикава вышел из кабинета. Цифры в бухгалтерском отчете были вполне обычные, так что никаких неожиданных вопросов не последовало. Несмотря на это, Ниикава вот уже несколько месяцев чувствовал неуверенность и смущение каждый раз, когда надо было идти к боссу с отчетом. Ведь он знал, что цифры там проставлены фальшивые. Правда, какие именно показатели и на сколько подправлены, ему было неизвестно. После того как он при всех заявил, что, как начальник планового сектора, дутые отчеты представлять не намерен, и дал понять, что просит, если уж на то пошло, проводить все подтасовки не в его присутствии, ему было неудобно идти к Кодзиме выяснять подробности.

Непреложно было одно: данные по итогам товарной ревизии, которые послужили основой для финансового отчета за сентябрь, были липовые.

Когда после товарной ревизии провели переоценку, стоимость товаров, соответственно, снизилась. Кроме того, выявился громадный убыток по неучтенным статьям. Этот вопрос все члены правления обсуждали на совещании. Однако в финансовом отчете за сентябрь все свелось лишь к тому, что баланс был чуть-чуть ниже обычного. На той стадии, когда данные поступили в плановый сектор, в бумагах просто значилось, что товарная ревизия с инвентаризацией выявила некоторые убытки.

Ниикава сдержался и ничего не сказал, хотя было очень неприятно сознавать, что данные, полученные по итогам товарной ревизии, на этом этапе уже подделаны. Ниикава тешил себя тем, что реально слишком больших исправлений там все же нет. Дело было срочное, времени оставалось мало. Он предположил, что не очень большое снижение цен могло быть обусловлено тем, что просто прекратили переоценку. Если те товары, что сейчас в действительности уже ничего не стоили, зачислить по их прежней цене, получится определенная прибыль, а убыток исчезнет.

Однако, если таких товаров будет много, общая стоимость товаров на складах в неестественной пропорции станет превышать объем продаж. Ниикава поднял архивы, чтобы посмотреть, какой был оборот продаж товаров со складов за последние два года. С ростом неликвидного товара должен был ухудшаться и оборот. Как он и ожидал, оборот по секции одежды начал падать примерно год тому назад. Цифры наглядно показывали, что за последние полгода оборот резко ухудшился.

— Вполне понятно, что со строительством таких крупных супермаркетов, как Центральный, оборот в торговле одеждой и галантереей будет падать. Если дорогие товары будут продаваться с такой же быстротой, что и дешевые, получится какая-то сверхъестественная прибыль.

Такое объяснение предложили Итимура и Конно, когда Ниикава полгода назад задал этот вопрос на заседании правления. Если бы тогда углубились в тему и разобрались получше, может быть, можно было бы на начальном этапе выявить проблему и избежать такого ущерба...

И все же что теперь собирался предпринять Кодзима? Нельзя же бесконечно подсовывать в отчеты данные, будто обесцененные товары на самом деле еще в цене. Если тут перейти некий предел, само собой, это окажет влияние на оборот капитала. Если стремиться к нормализации состояния дел фирмы, надо не один раз провести переоценку, а проводить уценку затоваренных вещей постоянно и регулярно. Тогда со временем можно будет перекрыть потери от уценки и начать получать прибыль...

Ниикава вчитался в содержание ежемесячных финансовых отчетов.

И в октябре, и в ноябре выходил положительный баланс, с прибылью почти как планировалось в бюджете. Приписки покрывали дефицит бюджета, обозначая нормальные показатели и по одежде, и по галантерее, и по свежим продуктам. Все выглядело как обычно.

Но если приглядеться к деталям, можно увидеть, что в ноябрьском отчете проявилась новая тенденция. Товары на складах начали понемногу убывать. Ниикава посмотрел примерную оценку суммы прибылей за ноябрь. Как он и ожидал, сумма прибыли от продаж по сниженным ценам оказалась больше обычной на пять с лишним миллионов иен.

В основном речь шла о продаже одежды и галантереи.

«Все-таки часть товаров они уценили», — почувял Ниикава.

Это хорошо. Да только больно странно.

Хотя уценку и провели, итоговая сумма прибылей при этом не изменилась, осталась прежней. Ключ к загадке был в уровне закупочных цен. По секции одежды они составляли сорок процентов. Хотя сейчас и самый сезон для осенней одежды, все равно это многовато.

«Да, что-то они поставили и слишком высокие продажные цены», — подумал Ниикава, но тут же сообразил, что объяснение все равно не в том. Даже если цену на товар поднять на десять процентов, объем продаж все равно снизится за счет замедления оборота.

Истина сокрыта как раз в обратном. Осенние товары чрезвычайно активно продаются — вот в чем дело. Если сравнить с ноябрьскими показателями прошлого года, видно явное улучшение.

— Так вот, значит, господин Кодзима, в чем дело! До сих пор мы торговали плохо. Цены ставили низкие — повышали разве что процентов на десять. Да хоть бы и улучшили немного систему, все равно на количество проданных товаров это не слишком повлияло бы. А так, стало быть, если уценивать залежалые товары на складе, можно гарантировать прибыль?

В душе Ниикавы шла борьба. С одной стороны, чтобы лучше себя чувствовать, полезнее было ни во что особо не вникать, но, с другой стороны, его одолевало любопытство — хотелось узнать все тонкости... В конце концов любопытство победило, и он подступил с вопросами к Кодзиму.

— Это что же, официальная проверка по линии планового сектора? — осведомился Кодзима.

— Да нет, совсем нет... — неопределенно улыбнулся Ниикава.

— Видите ли, господин Ниикава, мы сейчас полностью прекратили практику, которая была в ходу раньше, — повышать цену на товар от начальной. Если так делать, количество проданных товаров неизбежно уменьшается.

— Да, наверное. Но как же вам удастся улучшить уровень закупочных цен?

— За счет выгодных закупок. Ответственные за закупки в товарном секторе обеспечили успех.

— Ах вот как?

— Господин Ниикава, я обо всем договорился с сотрудниками товарного сектора, так что теперь наша компания будет следовать именно таким курсом. То есть будем всемерно улучшать систему закупок. Создадим такую систему, которая позволит приобретать товары на выгодных условиях. И при этом будем регулярно проводить уценки уже приобретенных товаров, так чтобы у нас всегда была в

продаже только модная, качественная одежда. Так что в результате мы придем к льготным закупочным ценам, регулярным большим уценкам и примерно тому уровню прибыли, который у нас значился раньше.

— Понятно. Так и доложим.

Никаву в целом удалось убедить, и в том же духе он объяснил все начальству.

Когда Кодзима доставили очередной финансовый отчет за ноябрь из планового сектора, он взял его и начал читать, как долгожданное письмо. Цифры он и так уже приблизительно знал, но почему-то никак не мог унять в груди странного волнения. Пробежав взглядом все показатели, он убедился, что избранный им курс — оптимальный.

Несколько месяцев назад перед Кодзимой встала проблема: как придумать систему двойной бухгалтерии, чтобы владелец фирмы, президент Эйтаро Исикари, не догадался о ее плачевном состоянии. Он рассчитывал выиграть время и за несколько лет привести реальные показатели фирмы к тем же цифрам, которые значились в липовых отчетах, для чего следовало разработать конкретную методику совершенствования.

Кодзима уже довольно отчетливо представлял себе, какова должна быть эта методика. Ему помогли подсказки Камэямы, президента компании по внедрению супермаркетов «Банрай-стор». В частности, Кодзима лично разработал меры по улучшению работы секции свежих продуктов, с которой было особенно много проблем. Ценнейшим подспорьем ему стало научное общество по изучению свежих продуктов, которое уже прочно встало на ноги.

«А что! Попробуем создать лучший в Японии рынок свежих продуктов в наших супермаркетах!» — втайне мечтал Кодзима. Лучший в Японии — значит, такой, чтобы превзошел даже магазины «Банрай-стор», детище самого наставника Камэямы. Вот такой вызов Кодзима собирался бросить соперникам.

Получив импульс к действию после беседы с Камэямой, Кодзима вместе с Асаямой отправились изучать головной магазин «Банрай-стор» и прочие супермаркеты, работающие по той же системе.

В «Банрай-стор» Камэяма встретил их радостным хохотом и не только гостеприимно провел по всему супермаркету, но даже вручил копию списка товаров в ассортименте, который в магазинах обычно считается секретным материалом. Сердечная теплота и радушие, с которыми хозяин фирмы принял их, людей ему почти незнакомых и ничем с ним не связанных, тронули Кодзиму и Асаяму до слез. Во время осмотра супермаркета Кодзиме пришла в голову неожиданная идея.

Товары в «Банрай-стор» были как на подбор. Ассортимент свежих продуктов был огромный — и все только первой свежести. Весело блестели только что порезанные ломтики рыбы для сасими, красовались на прилавках говяжьей стейки с мраморным жировым рисунком и багровые ломти антрекотов — все здесь было аранжировано так, чтобы от одного вида товаров пробуждался аппетит. Во множестве присутствовали также полуфабрикаты, консервы и концентраты. Хорош был и выбор импортных продуктов. Все вместе производило впечатление настоящего магазина высокого класса. Супермаркеты «Банрай-стор» могли похвалиться, наверное, самым лучшим товарным ассортиментом в Японии.

Общую картину дополнял персонал магазина. Похоже было, что работников в торговом зале достаточно много. При этом к ним явно предъявлялись более жесткие требования, чем в «Исизэй-стор», а ножи и прочие инструменты у них были в безукоризненном состоянии. Весь коллектив работал слаженно, что и обеспечивало успех.

В другом супермаркете сети «Банрай-стор» тоже бурлила жизнь и все было хорошо отлажено, но способы нарезки, раскладки и расфасовки мяса и рыбы были другие. Когда Кодзима осведомился у Камэямы о причине, тот ответил, что, мол, там другие работники-умельцы.

Но если так, то со временем, по мере увеличения числа магазинов сети, фирма «Банрай-стор» просто не справится с управлением. Как бы ни были хороши альтернативные технологии у местных сотрудников, для управления фирмой от них один вред. Никакой крупный супермаркет не может функционировать, если все управление производством зависит от личных вкусов и пристрастий нескольких сотен работников.

Для того чтобы создать эффективную сеть магазинов, необходимо, наоборот, от умельцев избавляться, но их технологии сохранять.

При условии, что «Исизэй-стор» сумеет взять у супермаркетов «Банрай-стор» их передовые технологии и превратить их в объективно стандартизированную единую систему, компания сможет достигнуть высокого уровня технологий и в то же время выработает единую систему оперативного менеджмента в своей сети магазинов. Это сделает «Исизэй-стор» уникальной сетью супермаркетов — лучшей сетью супермаркетов в Японии!

«Новый курс менеджмента в области свежих продуктов», который так назвал и запустил в действие Кодзима, стал, в сущности, конкретным развитием этой идеи.

Дело было в конце августа 1969 года. Уверенность Кодзимы крепла с каждым днем. За пять лет они изменят фирму до неузнаваемости, создадут фундамент для лучшей в Японии сети супермаркетов. Но для того чтобы претворить в жизнь конкретный план, подкрепленный его уверенностью в успехе, необходимо было любой ценой продолжать приписки и вести двойную бухгалтерию.

Но с двойной бухгалтерией не все оказалось так просто.

После того как ревизия выявила огромные убытки, необходимо было сделать так, чтобы в финансовом отчете за следующий месяц об этом нигде не упоминалось. То есть надо было как бы позабыть об уценке, вернуть цены на прежний уровень и представить фиктивную калькуляцию по товарам на складах. Попробовав провести на бумаге такую фиктивную калькуляцию, Кодзима с удивлением обнаружил, что это совсем не трудно. Всего-то надо было реальное нынешнее количество товаров на складах помножить на десять. Добавить к цифрам один ноль — и готово. До тех пор пока не будут проводить новую товарную ревизию с инвентаризацией, обычная проверка ничего не обнаружит.

Поскольку дело было простое и безопасное, Кодзима решил, что лучше ничего не найти, и хотел уже продолжать в том же духе, но передумал. При таком способе приписок оборот товаров на складах оказывался слишком низким. Если бы кто-то посмышленнее, кто немного разбирается в управлении супермаркетами, взглянул на такую отчетность, он бы сразу заподозрил, что тут дело нечисто.

Та система приписок, которой раньше пользовались разоблаченные злоумышленники, была не слишком изощренной и тоже опиралась на фиктивную калькуляцию, по которой проходили за реальные несуществующие товары или те, что годились только на выброс, так что довольно низкий оборот регистрировался уже не меньше года. Однако пока внутри «Исизэй-стор» никто на это особого внимания не обращал, да и банк «Савабэ-сого», через который они вели все операции, вроде бы никаких подозрений не питал. Поскольку таких супермаркетов, чьи акции росли бы на рынке, почти не существовало в природе, не было и реальной информации об их показателях оборота. Это было сейчас им на руку.

Правда, никто не знал, сколько еще продлится такая благоприятная для двойной бухгалтерии конъюнктура. Тут никаких гарантий быть не могло. Вполне возможно, что, если прибавится супермаркетов, показывающих рост акций на рынке, и начнут широко циркулировать их акции и ценные бумаги, люди станут лучше разбираться в деле, обращать внимание на показатели оборота, и тогда уж банк «Савабэ-сого» и сам президент Эйтаро Исикари непременно почувют, что в показателях «Исизэй-стор» что-то не сходится.

Была и еще одна проблема.

Поскольку отслеживать каждую проданную вещь на основании общих данных, снятых с ценников на кассе, ни кто не хотел, то для того, чтобы вести точный учет продаж поштучно, удобнее всего было бы использовать данные инвентаризации. Но если эти данные липовые, их, разумеется, использовать нельзя. Любой управленец, который попытался бы это сделать, сразу обнаружил бы фальшивку и поднял шум.

При такой ситуации надо было изобрести какой-то более изощренный способ приписок, чем просто завышение количества товаров на складах.

«Вот ведь чертовщина! Нужно постараться напрячь воображение и мыслить креативно!» — с кривой усмешкой говорил себе Кодзима, перебирая в уме всевозможные варианты двойной бухгалтерии.

Можно было бы попробовать занижить расходы по зарплате, — например, только для виду перевести часть работников на баланс другого предприятия. Если договориться с дочерней фирмой «Исизэй-стор» А. и перевести туда формально человек пятьдесят — вот вам и улучшение годового бюджета на пятьдесят миллионов иен, если провести по двойной бухгалтерии вычет зарплаты пятидесяти работников. Правда, у фирмы А. в таком случае доходы уменьшатся на эти самые пятьдесят миллионов, но ведь известно, что А. — фирма, оперирующая на рынке ценных бумаг, так что «Исизэй-стор» вполне может ей эту сумму как бы ссудить, и она пойдет на покрытие зарплаты. Разумеется, в таком случае нужно, чтобы со стороны основных владельцев акций фирмы А. и ее руководства было полное понимание. Компания «Исизэй-стор» сама является держателем акций А., так что командировать туда кого-то из своих менеджеров — и они обо всем договорятся.

Наверное, можно найти средства занижить и другие эксплуатационные расходы: на упаковочные материалы, на оплату земельной ренты и так далее.

Однако же, если идти таким путем и занижать на бумаге эксплуатационные расходы, тут во многих случаях не обойтись без фирмы-двойника, которая бы и несла реальные расходы. Причем лучше бы, чтобы эта фирма не была дочерней фирмой «Исизэй-стор». С дочерним предприятием всегда есть опасность, что налоговая инспекция раскусит их комбинации, глава фирмы пойдет за объяснениями к владельцу «Исизэй-стор», президенту Исикари, — и тут все сразу же откроется. Значит, на роль двойника желательно брать не дочернюю фирму, а, наоборот, либо материнскую (для «Исизэй-стор» таковой является компания «Исизэй-сётэн»), либо, на худой конец, «братскую», партнерскую (хотя бы ту же «Исизэй-Недвижимость»), Беда в том, что при всем желании из этого ничего не получится. Ведь директором и в «Исизэй-сётэн», и в «Исизэй-Недвижимость» числится сам Эйтаро Исикари.

Если так, может быть, для этой цели создать новую фирму?

Некоторое время Кодзима серьезно взвешивал этот вариант. Самым простым представлялось основание фирмы вроде «Центра перевозок и переработки товаров» для контроля капитала при работе с поставщиками. В фирме такого типа легче всего манипулировать с зарплатой, рентой за недвижимость и прочими статьями расходов, а также с эксплуатационными расходами, связанными с перемещением товаров, — например, стоимостью перевозок, что очень выгодно для ведения двойной бухгалтерии. Но есть одна загвоздка — прибавится количество соучастников. Есть опасение, что от поставщиков через знакомых оптовиков просочится информация и дойдет до президента Исикари.

Перебрав еще несколько вариантов, Кодзима наконец пришел к выводу, что, если не вовлекать в дело владельца «Исизэй-стор», открывать фирму-двойника просто бессмысленно. Если так, оставалось только завышать прибыли, что делать очень нелегко...

Однажды Мацуо подал погруженному в безрадостные раздумья Кодзими неплохую мысль. Есть такая торговая компания «Тэйкоку коэки», которая вот уже двадцать лет поставляет одежду «Исиэй-стор». Можно попробовать с ней поговорить — если даже из разговора ничего не выйдет, особого вреда не будет.

— Не придумать ли нам какую-нибудь премудрость со строительством? «Тэйкоку коэки» сейчас вроде бы тоже бурно развивается. Они пытаются вложиться в строительство, в недвижимость... Да только вроде бы не очень у них это ладится.

— Привлечь их к строительству наших магазинов? — задумчиво переспросил Кодзима. — Да, способ неплохой. С самого начала договориться, что мы им вместо двухсот миллионов иен за строительные расходы выделяем двести пятьдесят. Но только они строительство должны затянуть — в срок не закончить. Тогда мы с них в порядке штрафных санкций получаем наши пятьдесят миллионов назад. Наша фирма при этом может числить в активах двести пятьдесят миллионов, но пятьдесят миллионов пойдут в прибыль. — Пока Кодзима так рассуждал вслух, в глазах его вспыхнул огонек. — Господин Мацуо, а ведь ваша идея, похоже, нам подходит!

— Да? Комбинация получается интересная.

— Но только... Эх, черт! — пробормотал Кодзима, как бы разговаривая сам с собой в раздумье. — При таком раскладе эти пятьдесят миллионов пойдут в непроизводственные доходы. Как-то странно будет выглядеть... — продолжал он бормотать себе под нос. — Впрочем, нет, ничего, есть способ записать их в прибыль от производства.

Лицо Кодзимы прояснилось, и он пустился в объяснения.

К строительным расходам надо прибавить условно необходимую сумму, например пятьдесят миллионов иен. Но при этом «Тэйкоку коэки» и ее оптовые поставщики договариваются заранее о том, как будут реально производиться закупки товаров для «Исиэй-стор», их завоз, регистрация и оплата по счетам, находящимся в общем пользовании сторон. Впоследствии пятьдесят миллионов должны вернуться в «Исиэй-стор» либо за счет снижения закупочных цен, либо за счет уступок или платы за услуги. В таком случае их можно будет засчитать как производственную прибыль.

— Хо! Это вы здорово придумали. Да, звучит недурно: выходит, «Исиэй-стор» никаких убытков не терпит, издержек не несет, а прибыль растет.

— Ну насчет издержек все не совсем так. Если увеличатся строительные расходы, в конце концов должны подняться и расходы на амортизацию, существенно вырастут эксплуатационные расходы.

— Но ведь, наверное, не такую уж большую сумму надо приплюсовывать?

— Да, вместо пятидесяти миллионов будет шестьдесят, не больше.

— Ну тогда проблем нет.

— Еще неизвестно, пойдет ли на такие условия «Тэйкоку коэки»...

— Не волнуйтесь, я уж как-нибудь с ними договорюсь.

Безотлагательно был вызван начальник сектора развития Кито для согласования деталей. На той же неделе Мацуо и Кито отправились в офис «Тэйкоку коэки», заручившись согласием на сотрудничество.

— Мы ведь раньше никогда не приглашали в подрядчики торговую фирму, — заметил Кито. — Трудно будет объяснить сотрудникам, в чем дело.

— Если так, то, может быть, вам поменяться местами? — выдвинул неожиданное

предложение Кодзима. — Господин Мацуо будет начальником сектора развития, а господин Кито займет место начальника сектора одежды. В свете нынешней нашей ситуации такое перемещение очень желательно.

— Меня в начальники сектора одежды?! — удивленно поднял на него глаза Кито.

— После того как в секторе одежды вскрылись злоупотребления, господину Мацуо будет полезно поменять профиль и перейти в другую область. Если вы оба не возражаете, я доложу директору и попрошу, чтобы он разрешил вам поменяться должностями, — уверенно заключил Кодзима.

Было очевидно, что для себя он давно все решил с этой кадровой перестановкой.

Так оформилась схема двойной бухгалтерии и определились новые кадровые назначения.

После того как со схемой приписок все было решено, Кодзиму ожидал еще один период сомнений и колебаний.

Не следует ли все-таки сообщить обо всем президенту Эйтаро Исикари? Верно ли говорят в компании, что если Эйтаро узнает об их плачевном положении, то непременно продаст «Исизей-стор».

Пожалуй, стоит выслушать мнение Ёсико, вдруг осенило его.

Она хорошо знает, что за человек Эйтаро Исикари.

Правда, может быть, все его рассуждения были только предлогом, чтобы встретиться с Ёсико, поужинать с ней где-нибудь во французском ресторане, а потом сидеть вместе в баре, любуясь видами ночного города и потягивая виски.

Несколько дней спустя они сидели вдвоем с Ёсико в роскошном ресторане в Синдзюку.

— Затрудняюсь сказать. Я не так уж хорошо знаю президента Исикари, — промолвила Ёсико, поглядывая на пунцовый след от помады по ободку бокала с красным вином.

— Да? Ну что ж, ладно. Зря только потревожил по пустякам, — улыбнулся Кодзима, чувствуя, как его неудержимо влечет к этой женщине, к ее нежной коже, прелестным глазам...

Сердце взволнованно билось у него в груди.

— Но вот... — сказала Ёсико, будто что-то внезапно вспомнив, — Не знаю, имеет ли это отношение к тому, что вас интересует...

— Говорите, говорите, пожалуйста. Любая мелочь будет полезна.

— Может, так и нехорошо говорить, но я несколько разочарована в президенте Исикари. Он не любит сотрудников «Исизей-стор».

— Да? Это почему же?

— Однажды несколько наших работников из рыбных отделов магазинов пришли к президенту в офис, кажется получить официальное назначение на рабочие места. Сразу же после их ухода я зашла в кабинет босса прибраться немного, а он мне и говорит: «Что-то у нас тут рыбой пахнет. Вот ведь какая вонь!» Действительно, в комнате стоял запах рыбы. Может быть, запах и не слишком приятный, но ничего особенного, так рыба и должна пахнуть. А он сказал это с таким выражением, будто ему до отвращения противно. Тогда-то я и почувствовала, что он работников «Исизей-стор» на дух не переносит. И не только работников. Ему, как мне кажется, и сама фирма «Исизей-стор» не нравится, и все вообще, что связано с супермаркетами, и те, кто в супермаркетах работает, и то, что в них продается.

— Понятно. Я понял, что вы имеете в виду.

У Кодзимы было такое ощущение, что он получил от Ёсико весьма ценную информацию. Ведь это, пожалуй, на сегодня самое главное: знать, любит ли Эйтаро Исикари своих работников, которые трудятся в «Исизей-стор», или нет. Он чувствовал, что теперь окончательно разъяснилось, почему сотрудники «Исизей-стор» настаивали на том, чтобы скрыть от президента ужасное положение дел в компании.

В такси на обратном пути из Синдзюку в Савабэ Кодзима и Ёсико надолго

погрузились в напряженное, тяжелое безмолвие. Не верилось, что только что они сидели в баре, смотрели друг на друга, беседовали, обмениваясь улыбками.

Мужчина сознавал, что рядом Женщина, женщина сознавала, что рядом Мужчина.

Кодзима взял руку Ёсико в свою, только когда машина въехала на скоростную автостраду и начала набирать скорость.

— Говорят, ваша жена скоро приедет в Савабэ, — чуть выждав, сказала Ёсико.

— Да, после Нового года, — изменившимся от смущения голосом ответил Кодзима.

Руки их вдруг сами собой разъединились и больше уже не прикасались друг к другу, пока машина не затормозила перед домом Ёсико.

Настал январь 1974 года.

— Ха-ха-ха-ха! — раздавались из приемной гулкие раскаты смеха. Это Цуруноскэ Камэяма впервые за четыре года пожаловал в «Исизэй-стор» с визитом. — Приятно будет взглянуть на ваш магазин. Я уже слышал от многих в коммерческих кругах, что супермаркеты «Исизэй-стор» за последнее время заметно выправились.

— Да не то чтобы... — вместе произнесли Кодзима и Асаяма.

— У вас даже атмосфера тут, в центральном офисе, изменилась. Честно говоря, в прошлый-то раз, когда я к вам заходил, у всех сотрудников было какое-то застойное настроение. А сегодня, как я погляжу, энергия так и бурлит, глаза у всех блестят!

— Проблем еще полным-полно, — признался Кодзима. — Только было, казалось, справились со всем этим наследством и вышли на верный путь, как опять дела не ладятся, из-за этого нефтяного кризиса начался дефицит товаров и все идет кувырком.

— Да уж, положение непростое. Ну да ничего, долго так продолжаться не может. Вот вы говорите «дефицит» — так ведь это же не то, что действительно товаров не хватает. Просто временные перебои, когда спрос вдруг подскочил в преддверии повышения цен, — только и всего.

— Да хотелось бы уж поскорее эту шумиху унять.

И впрямь шуму было много.

Разразившаяся в октябре минувшего года война на Ближнем Востоке больно ударила по Японии, чьи энергетические ресурсы зависели в основном от импорта нефти. Люди, предполагавшие, что нефть вскоре может вообще исчезнуть, были объаты паникой. Из магазинов в первую очередь выгребли всю туалетную бумагу и коробки стирального порошка. То и другое было товаром громоздким. То и другое стоило дешево. То и другое выпускалось в огромных количествах. В силу всех этих факторов супермаркеты всегда закупали их небольшими партиями, чтобы не забивать склады. Хранили этих товаров примерно столько, чтобы хватало для продажи. Когда же, вопреки всем ожиданиям, потребители по всей стране вдруг вознамерились сделать запасы туалетной бумаги и стирального порошка, создалась аварийная ситуация и эти товары просто пропали из ассортимента.

Средства массовой информации продолжали твердить, что ситуация была намеренно спровоцирована крупными корпорациями и торговыми компаниями, которые просто прячут товар, взвинчивая цены. Озверевшие потребители каждый день с проклятиями являлись в магазины. Вот и в двух супермаркетах «Исизэй-стор» уже были случаи, когда покупатели врываются во внутренние помещения магазинов, на склады с криками: «Показывайте, где вы все прячете!» Там, конечно, ничего не было, но толпа все не желала успокоиться. Буяны, прежде чем уйти, ругали компанию, кричали, что, мол, в следующий раз проследят за грузовиком фирмы и вывезут весь стиральный порошок, который наверняка где-то здесь свален, только надо поискать получше. В Центральном на четвертом этаже кто-то поджег занавеску.

Непонятно было, связано ли это напрямую с паникой по поводу дефицита товаров, но, скорее всего, кое-какая связь была.

Для супермаркетов нефтяной кризис отразился не только на отношениях с потребителями. Кардинально переменялись отношения с поставщиками товаров. Оптовики, которые раньше только тем и жили, что пытались сбыть свою продукцию, всячески навязывая ее супермаркетам, теперь превратились в распределителей желанных дефицитных товаров. Глупые закупщики в

супермаркетах, к которым раньше было и не подступиться, теперь поджали хвосты, опасаясь навлечь на себя месть оптовиков, которые нагло диктовали им свои условия. Чтобы создать благоприятное впечатление о собственной фирме и заручиться расположением оптовиков, супермаркеты наперебой зазывали оптовых агентов, украшали к их приходу прилавки цветами и поили их чаем. Те самые оптовые агенты, которые еще вчера безлико именовались «задействованными фирмами» и должны были часами выстаивать в очереди на переговоры, отбивая подряды друг у друга, теперь, вальяжно рассевшись в креслах и попивая чай, приятно проводили время, просматривая журналы, разложенные заботливым персоналом, чтобы им было не скучно.

Столь существенная перемена в расстановке сил не только повлияла на психологический баланс между оптовиками и закупщиками, но и заметно отразилась на других, более важных отношениях. Некоторые оптовики утвердились в уверенности, что дефицит энергетических ресурсов, который проявляется в дефиците товаров повседневного спроса, будет длиться вечно, и теперь исходили именно из этого условия. Тогда они стали навязывать супермаркетам переговоры с целью изменить самые основы их функционирования: «Признавайте повышение закупочных цен на товары, а иначе немедленно прекращаем поставки!»

Оптовая база продтоваров «Исизэй-сётэн», являвшаяся материнской компанией «Исизэй-стор» и возглавляемая самим Эйтаро Исикари, тоже принадлежала к числу этих агрессивных оптовиков. После «нефтяного шока» президент Исикари в течение недели провел реформу поставок, превратив специалистов по продаже в ответственных за распределение дефицита. Строптивым закупщикам в вежливой форме было дано понять, что, если они не согласятся на повышение закупочных цен, все сделки с ними будут без излишних церемоний приостановлены.

— Так как налицо факт дефицита ресурсов, не может быть, чтобы в ближайшее время закупщики оказались в более выгодном положении, чем поставщики. В этом смысле «Исизэй-стор» тоже пора перестать мыслить категориями вчерашнего дня и изменить тактику, — сказал президент Исикари, посетив в кои веки заседание правления. — Кончилась эпоха, когда мы должны были ублажать домашних хозяек под лозунгом «Покупатель — Бог!». Наступила эпоха, в которой все решает вопрос, как обеспечить стабильные поставки товаров. В связи с этим перемены должны обозначиться в самой природе супермаркетов: в их способах получения прибылей, принципах роста и развития. Вполне возможно, что наступит такой день, когда «Исизэй-стор» нечего будет продавать.

— Ну это все слова, босс, — возразил Кодзима, — «Исизэй-стор» имеет дело с насущно необходимыми товарами повседневного спроса. В связи с дефицитом ресурсов мы можем предположить, что в ближайшее время не будет такого богатого выбора, как раньше, но едва ли стоит даже думать о том, что продавать вообще будет нечего. Если вдруг такое произойдет, народ начнет грабить.

— Хм, — скривился в саркастической гримасе президент Исикари, — вот ты так говоришь, между тем народ уже заграбастал, как фамильные драгоценности, туалетную бумагу и стиральный порошок. Что, разве не так? Так оно, скорее всего, и дальше будет. Поскольку для супермаркета всегда лучше, чтобы товаров было в избытке, а ситуация складывается противоположная, для оптимизма нет никаких оснований.

— Да уж, и впрямь оснований нет, — сдался Кодзима.

Он хорошо понимал, какими побуждениями руководствуется Эйтаро Исикари, бывший по своему складу прирожденным оптовиком, президентом оптовой фирмы, когда сейчас, в благоприятной ситуации товарного дефицита, собирается использовать все преимущества этого положения, при котором «оптовикам сам черт не брат». О дешевых оптовых продажах они и слышать не хотели. Но не стоило об этом сейчас говорить — лучше было избегать бессмысленных споров.

После того как случился нефтяной кризис, Кодзима много наслушался и сам вел

такого рода споры со многими людьми, с которыми ему доводилось встречаться по делам. Среди спорящих преобладали две категории: одни, признавая, что ситуация тревожная, старались истолковать и использовать сложившиеся обстоятельства себе на пользу; другие, наоборот, строили самые ужасные прогнозы. Утомившись от этих бестолковых прений, Кодзима и сказал Камэяме: «Да хотелось бы уж поскорее эту шумиху унять!» Таково было его искреннее желание.

— Проблема в том, какова окажется реакция потребителя, — заметил Камэяма. — Если продажа будет идти как сейчас, возможно, потребление резко застынет.

— Слабые фирмы, возможно, не выживут.

— Вот именно. Хорошо, что вы у себя в «Исидэй-стор» еще до этой паники провели все реформы и ввели усовершенствования.

— Да нет, неизвестно, как пойдет дальше, — сказал Кодзима, невольно покраснев оттого, что собеседник так точно угадал его мысли.

— Ну, господин Кодзима, вы молодцы! И впрямь так все переменялось, что не узнать! Я просто поражен! — воскликнул Камэяма после осмотра отдела овощей и фруктов Центрального. В голосе его звучало неподдельное восхищение.

— Спасибо, это ведь все благодаря вам! — низко склонил голову Кодзима. — Если бы тогда не согласились к нам зайти, наверное, мы бы и до сих пор торговали протухшим мясом да подвявшими овощами. Не знаю, как вас и благодарить!

— Да полно, что вы такое говорите?! Разве не вы все это сделали своими руками? — обратился на Кодзиму свой добродушный взор Дарума.

В тот день было жарко — не то что сейчас. Перед мысленным взором Кодзимы прошли события того памятного дня, когда Камэяма впервые посетил Центральный, и все, что было потом.

— Ох и нелегко, должно быть, вам пришлось! — заметил Камэяма.

Кодзима ничего не сказал в ответ. Хотел было ответить, но не смог. Горячая волна вдруг поднялась в груди, так что он с трудом мог сдержать подступившие к глазам слезы. То были слезы радости оттого, что его понимают. Человека, который, преодолев все трудности, свершил свой созидательный труд, никто не может понять, кроме человека, также исполнившего свою созидательную миссию. В кратком отзыве Камэямы он услышал глубокое сочувствие, на которое способен только человек, все понявший и оценивший.

Взгляд Камэямы скользил по прилавкам с овощами. Пальцами, на которых выделялись крупные суставы фаланг, он иногда трогал овощи, поднимал их и рассматривал на свет. Все было как тогда, в прошлый раз.

— А вот это вы напрасно даете по единой цене.

Камэяма держал в руках кочан цветной капусты.

На прилавке таких кочанов было штук двадцать, и все продавались по двести пятьдесят иен. Действительно, если присмотреться, можно было увидеть, что они слегка различаются и по величине, и по свежести, которая зависела от времени завоза.

— Эти кочаны можно по цене разделить примерно на три категории.

— Да, вы правы, но и по величине, и по свежести различий многовато, так что довольно трудно выработать критерий оценки и стандарт.

— Ежели кто с умом, тот из пустяков не будет делать проблему. Все просто. Давайте выложим всю цветную капусту на рабочий стол, — с лукавой улыбкой предложил Камэяма. — Теперь попросим кого-нибудь — все равно кого, хоть заведующего отделом, хоть любую случайную работницу, — разложить кочаны на три кучи. В одной будут самые лучшие, в другой средние, в третьей самые плохие. Величина и дата завоза пусть никого не волнуют — все пойдут вперемешку. Потом средние мы оценим в двести пятьдесят иен за штуку, лучшие — в двести восемьдесят, а худшие — в двести двадцать. Вот и весь секрет.

— Что ж, и в самом деле отличный способ. Мы его в ближайшее время применим.

— Да уж, применяйте! — снова добродушно расхохотался Камэяма. — Кстати, сколько всего сейчас магазинов у вашей «Исизэй-стор»?

— Пятнадцатый только что открыли.

— Ого! Пятнадцатью супермаркетами управлять непросто! Мы сейчас восьмой строим, да только трудности возникают: каждый супермаркет сам по себе и все

разные...

— Да, тут, конечно, все не так просто. Когда создаешь сеть магазинов, надо, чтобы все были на соответствующем уровне.

— Уж это точно!

Камэяма огляделся по сторонам. По лицу и по всей дородной фигуре этого пожилого добряка можно было понять, что для него самое большое удовольствие в жизни — вот так прохаживаться по магазину.

— Кстати, господин Камэяма, вы, кажется, хотели посмотреть самый новый, свеженький магазин.

— Да, если можно.

Кодзима пошел вместе с гостем к автостоянке.

Пятнадцатый магазин сети «Исизэй-стор», расположенный на окраине городка Юки, открылся около месяца тому назад. Землю удалось купить задешево, так что рядом с магазином устроили стоянку на сто с лишним машин.

Взглянув на овощной отдел, Камэяма выдохнул с одобрением и одновременно с удивлением:

— Ну и ну! Да, господин Кодзима, это здорово! Просто грандиозно! Как же это вам удалось?..

Камэяма возбужденно расхаживал по залу, придирчиво осматривая прилавки с овощами и фруктами. В этот момент как раз подошел заместитель директора Сэйдзо Отака и поздоровался с Кодзимой.

— Отака, узнаешь гостя? — показал Кодзима глазами на Даруму.

— Еще бы не узнать! Я, можно сказать, до сих пор во сне вижу, как тогда с подачи господина Камэямы у меня все товары с прилавков пришлось поснимать.

— Да, основательно он тебя тогда поддел! — усмехнулся Кодзима. — Небось сейчас-то у тебя в новом магазине ножи невыщербленные, а?

— Не беспокойтесь. В магазине председателя научного общества по изучению свежих продуктов никаких нарушений основополагающих принципов быть не может.

Вскоре к ним присоединился Камэяма.

— Вы, господин Камэяма, наверное, уже не помните... — начал Кодзима, но Дарума тут же его перебил:

— Как же! Это ж тот самый заведующий овощным отделом, который тогда у вас был в Центральном! Кажется, Такахаси... Или нет, какая же у него была фамилия?.. Погодите-ка! Ага, Отака.

Кодзима и Отака так и охнули от удивления. Ведь тогда, четыре с половиной года назад, они едва перемолвились. Правда, потом однажды члены общества по изучению свежих продуктов ездили в порядке обмена опытом в супермаркет «Банрай-стор» и встречались с президентом фирмы Камэямой, но их там было слишком много, так что всех запомнить по имени было никак невозможно.

— Просто поразительно! Какая же у вас память! — сказал Кодзима.

— Мне очень лестно, что вы меня запомнили, — добавил Отака.

— Ничего особенного. За мной издавна такая способность водится — запоминать

имена. Я, когда еще в самом первом нашем магазине сам работал, почти всех покупателей знал в лицо и имена помнил. Это куда проще, чем с проблемами в торговле разбираться! — захохотал Камэяма.

— Отака тогда был еще холостой. А за это время женился. Вот недавно мальчишка у него родился, симпатичный такой, — сказал Кодзима, — Уж этого вы, господин Камэяма, знать никак не можете.

— Нет, знаю, что мальчик — вылитая мама.

— Откуда же? — ошеломленно спросил Отака.

Ребенок и правда пошел весь в маму — Мотоко Куробу. Младенец тоже был крупный, упитанный и очень резвый.

— Да я пошутил! — снова захохотал Камэяма, — Извини, дружок! Просто мальчишки часто бывают похожи на мать.

— Вон оно что! — вконец смутился Отака, но, как ни странно, никакой обиды он не чувствовал. Наоборот, на сердце стало легко и весело. Может быть, оттого, что Камэяма весь так и светился добротой.

— В общем, господин Кодзима, большое дело вы сделали!

— Да нет, проблем еще много.

— Меня вот заинтересовало, что у вас и тут, и в Центральном организация овощного отдела совершенно одинаковая. Конечно, площадь прилавков разная, стенды немножко другие, так что не совсем уж все идентично, но в остальном — порядок, в котором разложены товары, способы упаковки, нарезки, подборки в пучки и так далее — все стандартизировано. Это вроде бы и просто, но добиться такой стандартизации трудно. А у вас тут все в ажуре. Правильно я понимаю, что у вас все пятнадцать магазинов работают на тех же стандартах?

— В основном стандарты сходные, — ответил Кодзима.

Ему было приятно, что Камэяма ухватил суть их успеха.

— Как же вам удастся так людей обучить? У меня в фирме есть несколько человек, которых я лично натаскивал, а прочие, что помоложе, все кто в лес, кто по дрова — каждый себе какие-то теории выдумывает, у других учиться не хотят. Потому у нас — при всего-то семи магазинах — везде стандарты разные.

— Отака, ты расскажи господину Камэяме о работе нашего научного общества по изучению свежих продуктов, — попросил Кодзима.

Отака вкратце осветил направление деятельности общества и те результаты, которых удалось добиться со времени его создания.

Камэяма слушал внимательно, с сосредоточенным выражением на лице, а когда Отака закончил, воскликнул, не в силах сдержаться:

— Ну, господин Кодзима, потрясающе! Что ж, видно, пришло время мне у вас учиться.

— Да что вы, ничего особенного! — возразил Кодзима, но голос его под конец дрогнул от нахлынувших чувств.

Несколько дней спустя члены правления «Исиэй-стор» собрались вечером на дружеский ужин в одном ресторане в Савабэ — проводить старый год и встретить Новый. Правда, была и еще одна цель у этой дружеской встречи, о которой знали немногие. На ней должны были объявить об отставке исполнительного директора Сэйдзиро Исикари и назначении на его место Рёсукэ Кодзимы.

Директор Исикари давно уже осуществил свою старую мечту — открыл школу каллиграфии. Новое современное двухэтажное здание школы планировалось построить неподалеку, в центре Савабэ.

Директор Исикари хотел было предложить свою должность управляющему Итимуре, обосновывая подобную позицию тем, что такое повышение является как бы естественной линией преемственности, но Итимура даже слушать его не стал и решительно отвел собственную кандидатуру.

— Это не шутки, господин директор. Четыре года назад, когда фирма по моей вине оказалась в беде, я должен был уйти в отставку. Вы и господин Кодзима меня спасли, разрешили остаться на работе. Я хочу только одного — быть полезным компании в меру своих сил. Пожалуйста, рекомендуйте в качестве своего преемника господина Кодзиму.

— Да ведь он молод еще. Ему только тридцать семь исполнилось.

— В коммерческой элите на самом верху есть немало людей его возраста. Может, годами он и молод, но зато дело делать умеет. Посмотрите, как улучшились наши показатели за последние четыре года!

— Так-то оно так...

Сэйдзиро Исикари все еще колебался. Но альтернативы у него не было. В нерешительности он отправился советоваться к старшему брату, Эйтаро, и в ответ на свой вопрос получил неожиданный прямой ответ:

— Что ж, хорошо. Так-то оно лучше будет.

Тем самым проблема была снята, и Сэйдзиро сообщил о своем намерении Кодзиме.

Такое повышение для самого Кодзимы тоже было неожиданностью, но, немного поразмыслив, он решил предложение принять. И для фирмы «Исиэй-стор» это было, бесспорно, оптимальным вариантом, и единодушную поддержку всех сотрудников, начиная с Итимуры, нельзя было сбрасывать со счетов. Ну а ему уж останется только оправдать их ожидания.

К столу Кодзимы подошел начальник сектора свежих продуктов Асаяма:

— Пора идти.

— Да? Ну что ж...

Кодзима встал с кресла, выпрямился во весь рост. Вместе с Асаямой они вышли из офиса. Идти до ресторана было всего минут пять.

— Холод какой!

Действительно, стояла самая холодная пора, и мороз пробирал до костей.

— Я посмотрел наш баланс за декабрь месяц, — сказал Асаяма. — Даже удивился: прибыли зашкалили за сто миллионов.

— Да, в самом деле, показатели у нас изрядно выросли. Пожалуй, с нынешнего года приписки будем прекращать.

— Вот и хорошо. Все вышло по вашему плану, господин Кодзима.

— Все мне помогали. А эта суматоха с дефицитом и временные перебои нам только увеличили прибыль за декабрь. Хотя, конечно, показатели эти не просто результат паники, когда люди бросались за товаром, как камикадзе, а плоды наших многолетних трудов.

— Вашими стараниями, господин Кодзима, фирма спасена.

— Вместе старались. Как-никак, это наша крепость, нам самим ее и защищать.

У обоих от этого разговора на душе стало светло. Хотелось еще и еще нахваливать друг друга.

— И то, что сектор свежих товаров, который был в таком ужасном положении, сейчас процветает, в конечном счете результат того, что сотрудники, которые в нем работают, считают «Исизэй-стор» своей родной компанией. И работают они так, будто защищают свой родовой замок. И вы, господин Асяяма, славно потрудились.

— Да что уж там... — весело бросил Асяяма, будто разогнав морозный воздух.

Едва начался банкет, как президент Эйтаро Исикари лично объявил о новом назначении Кодзимы. По залу пробежал удивленный ропот. С того момента, как Эйтаро начал свою речь, Кодзима не сводил глаз с лиц присутствующих. В момент, когда объявят о его назначении, по непосредственной реакции каждого можно будет судить о его истинном отношении к новому шефу. Для того чтобы руководить фирмой в новом качестве, исполнительного директора, было очень важно знать истинные чувства и побуждения членов правления.

Реакция на сообщение вышла в целом доброжелательная. Вероятно, все ожидали иного решения, но на лицах читалось смешанное с удивлением одобрение.

— Поздравляем! Поздравляем, господин Кодзима!

Едва президент окончил речь, как на нового исполнительного директора со всех сторон посыпались поздравления. Отовсюду тянулись к нему руки.

— Спасибо! Спасибо! Постараюсь оправдать доверие! — отвечал Кодзима, деликатно пожимая протянутые руки.

— Так держать, Рёсукэ! Теперь я за фирму спокоен, — сказал Сэйдзиро Исикари таким тоном, будто у него гора свалилась с плеч.

— Господин Кодзима, будем работать вместе! — Итимура крепко, до боли, стиснул своими ручищами обе руки Кодзимы.

— Господин Кодзима! Что же вы молчали?! — взволнованно воскликнул Асаяма. — Вот ведь здорово! Вот здорово! Так держать!

— Кампай! Пей до дна!

С этими словами Асаяма поднял бокал с пивом и залпом осушил его. Обычно он так помногу сразу не пил, и в груди Кодзимы даже шевельнулось опасение, как бы Асаяма не хватил лишнего. Однако тост следовал за тостом, и вскоре его самого захватила царившая в зале атмосфера веселого праздника.

Пили пиво и саке, пели песни.

Управляющий Итимура затянул народную песню:

Будем мы нынче

Поздравлять да величать

Да вино наливать,

Эх, вино наливать!

Песню раньше никому слышать не приходилось. В густом чувственном баритоне Итимуры звучала затаенная печаль.

Кодзима тоже спел. В популярных эстрадных песнях он был не силен, поэтому ему позволили исполнить детскую песенку.

Песни чередовались с разговорами. Когда уставали от разговоров, снова кто-нибудь запевал громким голосом. Начальник товарного сектора Конно спел презабавную, не слишком пристойную песенку, от которой присутствующие

покатились со смеху. Потом все разбились на группы и продолжали буйно веселиться.

— Господин Кодзима, там Асаяма упился в стельку. Прямо беда, — сообщил Кацумура в самый разгар гулянья.

Кодзима пошел посмотреть и увидел, что Асаяма сидит на татами в углу, привалившись к плечу президента Эйтаро Исикари, и приговаривает:

— Босс! Ну вы, босс, молодчина! Я сегодня прямо прозрел. Думал, вы и не видите ничего, а вы, оказывается, все видели, все знали... Раньше-то я... Вы, значит, поняли, что Кодзима настоящий герой, что он нашу «Исиэй-стор» спас, из кризиса вывел! Вы уж извините меня!..

— А теперь, значит, все беды уже позади? Так, Асаяма? — уточнил Эйтаро, подстраиваясь к тону захмелевшего собеседника и оставаясь при этом совершенно трезвым.

— Босс, можете не беспокоиться! Теперь мы с этим покончили. Как я и сказал, все идет по плану старшего менеджера... нет, исполнительного директора Кодзимы. Просто невероятно! Здорово мы это все провернули!

Смуглое лицо Асаямы от выпитого особо не изменилось, но речь его стала невнятна и сбивчива.

— Значит, заплатить «Тэоку коэки» больше, чем на самом деле, за строительные расходы, а потом эту разницу вернуть за счет понижения закупочных цен. Так? — мрачно сказал Эйтаро Исикари почти шепотом. — Никто, кроме Кодзимы, небось не додумался бы! Да уж, и впрямь грандиозная идея!

— Так ведь, босс, все хорошо. Мы уже с этим покончили. Я что хочу сказать? Что Кодзима — голова! Может, он вам немножко пыль в глаза и пускал. Так ведь все потому, что он фирме предан. Сам, можно сказать, решился на недоброе дело, только чтобы фирму в обиду не дать. Вот ведь оно как было! Да, не ш-шутка!

Язык у Асаямы все больше заплетался. Последние слова прозвучали как «ж-жутко!».

— Босс! Вы ж небось все знали с самого начала, а? Все знали, а четыре года прикидывались перед Кодзимой — делали вид, что не в курсе. Вы небось давно смекнули, что он талант, что ему можно доверять, как никому в целом свете. Иначе ведь не могло ж так совпасть, чтоб его именно сейчас директором назначили. П-поздравляю! К-кодзима! «Ис-сиэй-стор»... Ур-ра! Это вы, босс, все четко поняли — и все правильно рассудили. Ур-ра! А-а, вот и господин Кодзима!

Асаяма сделал усилие, чтобы подняться, но вместо этого рухнул на циновку.

Пухлые щеки президента Исикари подергивались, когда он, мрачно вперившись в Кодзиму, изрек:

— Ну-с, исполнительный директор, я тут много чего услышал от Асаямы о твоих способностях. Он еще очень хвалил мою проницательность.

Хмель полностью выветрился у Кодзимы из головы. Ему стала очевидна безвыходность ситуации.

— Я объясню все до мелочей! — сказал Кодзима.

Эйтаро встал, не говоря ни слова, быстро прошел через зал и исчез из виду. Кодзима хотел броситься следом, но остановился. Если бы и удалось задержать босса на минуту — что толку?! Пусть сейчас уходит и делает что захочет. Потом надо будет продумать линию поведения.

В шуме и гомоне банкетного зала почти никто не обратил на них внимания. Только Кацумура, доложивший обстановку, и сам Кодзима стояли в оцепенении. Главное действующее лицо этой сцены Асаяма мирно спал, повалившись ничком на татами.

Конно продолжал свои фривольные песенки под бурные аплодисменты присутствующих.

На следующее утро после банкета Кодзима пришел на работу раньше чем обычно и, суетливо повесив пальто в шкаф, сразу же поспешил к президенту Эйтаро Исикари.

У дверей кабинета он столкнулся с Ёсико, которая выносила поднос с чайными чашками.

— Доброе утро, — поздоровалась она, как всегда с приветливой улыбкой.

— Босс у себя? — спросил Кодзима вместо приветствия.

— Да, беседует с исполнительным директором.

О чем именно беседуют, можно было легко догадаться.

— И как они вообще?

— Что как? — не поняв вопроса, с озадаченным выражением переспросила Ёсико.

— Да нет, ничего. Ёсико, пожалуйста, позовите меня, когда они закончат и господин Исикари уйдет. Я буду у себя.

— Хорошо, — кивнула Ёсико. — А что случилось, господин Кодзима?

— Ничего особенного. Так я жду.

Оставив Ёсико в недоумении, Кодзима вернулся на свое место.

Звонок раздался часа через полтора. В голосе Ёсико звучало огорчение:

— Директор Исикари ушел, но сейчас у босса старший менеджер Ниикава.

— А вы что, не передали ему, что я жду приема?

— Передала, но он велел сначала вызвать Ниикаву.

— Что ж, тогда я за Ниикавой.

— Хорошо. Я... — проронила Ёсико, когда Кодзима уже хотел положить трубку, — я слышала, что вас назначили исполнительным директором. Поздравляю. Я за вас рада, как за себя.

Видимо, ей уже сообщили.

— Спасибо. Только рановато радоваться...

В трубке на некоторое время воцарилось молчание. Ёсико, должно быть, почувствовала неладное и колебалась, можно ли об этом спросить.

— Держитесь! Я вам сразу позвоню, когда Ниикава выйдет от босса.

Телефон замолк. Обменявшись с Ёсико всего несколькими фразами, Кодзима явственно ощутил ее заботливое участие.

Он продолжал ждать. Тем временем подошли начальник сектора свежих продуктов Асаяма и заведующий отделом кадров Кацумура. Асаяма извинялся, Кацумура высказывал свои опасения.

После одиннадцати подошел Итимура. Ему только что звонил Сэйдзиро Исикари.

— Я сам все расскажу, — сказал им Кодзима. — Думаю, босс все поймет. Сейчас ведь уже никаких проблем у нас нет. Все хорошо, что хорошо кончается. В любом

случае он должен был когда-нибудь во всем разобраться.

Тут снова позвонила Ёсико:

— Он говорит, что теперь будет беседовать с управляющим Итимурой. Просил сказать Итимуре, если он там поблизости, чтобы немедленно шел сюда.

В тоне Ёсико слышалась нотка тревоги, — должно быть, она поняла, что с Кодзимой творится что-то неладное.

— А вас просил обождать — собирается вас принять позже.

Кодзима уже догадался, что у президента на уме. Перед тем как вызвать его, Эйтаро хочет все услышать от других участников событий, чтобы составить общее представление о деле. «Я тебе не доверяю!» — слышался за этим голос Эйтаро. Кодзима едва сдержал порыв бежать стремглав на второй этаж и все объяснить боссу.

Работа валилась у него из рук. Он сидел в своем кресле, выслушивая сотрудников, которые один за другим подходили поздравить с новым назначением. Люди шли и шли с самого утра непрерывным потоком. Каждый раз ему приходилось вставать, улыбаться и отвечать на поздравления, что только усугубляло его душевные муки.

Наступило время обеденного перерыва. Молодые сотрудники из сектора промоушена и интенсификации торговли пришли звать его на ланч, но Кодзима отказался. У него совершенно не было аппетита.

— В ближайшее время надо будет устроить вечеринку — отметить ваше назначение, шеф! — весело сказали они на прощание.

В тот день Кодзима так и не встретился с президентом Исикари. Когда он спросил у Ёсико, что происходит, то услышал, что босс уже вызвал к себе почти всех членов правления, кроме него. Некоторые после разговора с боссом заходили к Кодзиме и докладывали, о чем шла речь, но в целом с их слов можно было только понять, что босс выпытывал подробности относительно двойной бухгалтерии и подлогов. Насчет главного — настроения начальства — все сходились на том, что президент ведет себя ровно, не проявляя признаков гнева или раздражения. Но никто не знал наверняка, что творится в душе Эйтаро Исикари.

Вечером ему передали, что босс уже ушел после встречи с Конно.

— Он просил, чтобы вы зашли к нему завтра рано утром, — с заметным волнением в голосе сказала Ёсико.

— Спасибо, — поблагодарил Кодзима.

Он еще полистал разложенные на столе документы, но понял, что работать сейчас все равно не сможет, и поднялся с места. Как ни странно, в конце дня к нему никто больше не подходил с вопросами. Все члены правления, видимо, разошлись по домам, затаив свои помыслы.

Уже собравшись уходить, Кодзима столкнулся в вестибюле с Хоригути из сектора промоушена и интенсификации торговли, который стряхивал воду с зонтика. Пальто на нем было мокрое по самые плечи.

— Такой дождь? — спросил Кодзима.

— Дождь со снегом. Скоро снег повалит. В Симо-Синдэне уже два часа назад шел снег.

— А вы ведь сегодня как раз объезжали магазины с инспекцией? Тяжеленько вам пришлось.

— Да, вроде уже сугробы образуются. На завтра там назначена распродажа. Так

когда я туда заехал, директор магазина Кода мне и говорит: мол, беспокоится, что покупатели не придут из-за снега. Говорит, дескать, лучше бы и вовсе в такой снежный день рекламные листовки в газеты не закладывать и людям не рассылать. Прямо беда, дескать. Что, мол, теперь делать?!

— Ну, Кода есть Кода...

Ранее работавший в секторе развития Кода был назначен директором магазина в Симо-Синдэне. Его веселый нрав и разговорчивость, конечно, ничуть не изменились, но на директорском посту Кода сумел хорошо себя проявить. Говорили, что у него особый дар улавливать настроение сотрудников.

Кодзима вернулся за зонтом, а когда вышел на улицу, дождь со снегом уже переходил в метель. Небо было затянуто метущейся мглой. В свете фонарей носились взвихренные рои снежинок. Рука, державшая зонтик, окоченела, пока Кодзима поспешно шагал в сторону дома.

— Правда ли, что ты был организатором двойной бухгалтерии с подлогом финансовых отчетов?

Кодзима, надевшийся дома немного собраться с мыслями и привести себя в порядок, вконец опешил, услышав такой вопрос из уст жены.

— Кто тебе сказал?

— Какая разница? Правда или нет?

Ответить было нечего. Он молча смотрел на Такако. Кто-то из женушек членов правления, как видно, не стерпел, позвонил ей. Сейчас уже безразлично, кто именно, подумал Кодзима, но с Такако... В некотором смысле, может, так оно и лучше.

Жена, которая раньше категорически возражала против его перехода из банка в систему супермаркетов, после рождения сына Томоюки как будто бы сменила гнев на милость и со временем переехала в Савабэ. Она быстро осознала преимущества жены топ-менеджера небольшой, но солидной фирмы перед женой заурядного сотрудника большого банка, занимающего довольно скромное служебное положение. В маленьком Савабэ она легко сошлась с женами руководящего состава «Исизэй-стор», которые образовали нечто вроде закрытого клуба. Чем более укреплялось положение Кодзимы внутри фирмы, тем выше становился статус Такако в этом женском кругу. Жили они сейчас в просторной комфортабельной квартире, и доход в семье был выше, чем в те времена, когда Кодзима работал в банке.

Такако не высказывала открыто своих эмоций, но Кодзима и так видел, что жена в целом довольна жизнью. То, что вокруг нее сложилось женское общество, он не слишком приветствовал, как и сплетни о кадровых перестановках и других внутренних проблемах фирмы, которые, как было очевидно, обсуждались в кругу этих дам. Но отрадно было хотя бы то, что жена наконец все же признала и одобрила его инициативу по переходу на другую работу.

Без сомнения, слухи о его двойной бухгалтерии пришли из того же источника. Если рассуждать здраво, было даже странно, что эти слухи не просочились раньше. Правда, из опасения, что раскрытие их махинаций приведет к краху всей фирмы, мужьям было строго приказано держать рот на замке. Зато уж теперь, когда сам президент Исикари поднял шум вокруг этого дела, наверняка кто-то из мужей не стерпел и, возможно, чтобы заранее обелить себя в глазах благоверной, проболтался — рассказал, как все было.

— Так правда или нет? — повторила свой вопрос Такако.

— Правда, — сказал Кодзима.

— Да как тебе?! — Такако запнулась на мгновение, пораженная тем, как легко муж признался в содеянном. — Как же ты мог?! Я ушам своим не поверила! Что же ты наделал?!

— Обстоятельства так сложились: иначе нельзя было поступить.

— Я просто в шоке! Да какие еще обстоятельства?! И куда ты девал эти деньги?!

— Деньги? Какие деньги? — настал черед удивляться Кодзиму.

— Только не надо мне морочить голову насчет главного. Куда ты девал все эти деньги? Сколько их там было? Ведь где-то же ты их держишь? Или, может, ты их на какую-нибудь цыпочку промотал?!

— Что ты несешь?! Какая еще цыпочка?

— А что я еще должна думать? Мне сама президентская жена сказала, что наверняка так оно и есть.

— Жена президента Исикари? Это она тебе все рассказала?

— Ну да. Так что это не простые сплетни.

— Вот оно что! И что же еще она тебе говорила?

Оказалось, что жена Эйтаро Исикари позвонила Такако днем. Пригласила поехать куда-нибудь в Токио на ланч. Поскольку раньше такого не случалось, Такако была озадачена, но при этом и обрадовалась. Они встретились на вокзале Синдзюку и, гуляя, дошли до Гинзы. О двойной бухгалтерии Кодзими мадам Исикари упомянула, только когда они пили кофе после обеда в шикарном французском ресторане у большого перекрестка в четвертом квартале Гинзы.

— Мне неловко об этом спрашивать, госпожа Кодзима, но скажите, вы не замечали, что у вашего мужа другая женщина? Мужчины — они ведь такие животные: только оставишь без присмотра, сразу норовят пойти налево. За ними нужен глаз да глаз. Ваш супруг — мужчина интересный. Молод, хорош собой, да еще и общественное положение солидное. Такого женщины не пропустят!

— Не может быть!

— Еще как может! Ваш муженек еще небось и не догадывается, как много на свете ужасных женщин... Вам я доверяю. Не могу же я думать, что вы вместе с мужем присвоили казенные деньги. Но мужчинам доверять нельзя! — делано усмехнулась мадам Исикари, при этом пытливо ощупывая глазами Такако.

Выслушав Такако, Кодзима понял, что задумал Эйтаро Исикари. Сам он опросил все руководство фирмы, собирая показания, а жене велел встретиться с женой Кодзими и выяснить, какие секреты у него были в личной жизни. Все это свидетельствовало о полнейшем недоверии к кузену.

«Плохо дело! Очень плохо! Теперь уж никакие объяснения с боссом не помогут», — понял Кодзима.

— Можешь ты мне сказать, что происходит? — воскликнула Такако.

С чувством вскипающего в сердце отчаяния Кодзима рассказал жене, почему необходима была двойная бухгалтерия и как она осуществлялась, хотя Такако, наверное, и нелегко оказалось вникнуть в детали.

— Если все так и есть, как ты говоришь, ты просто дурак! А если ты врешь, то ты отпетый мерзавец, — выслушав его и немного помолчав, сказала Такако. Потом она зарыдала и принялась причитать: — Дурак ты, дурак! Ну надо же такое устроить! Что же теперь делать?!

Этого Кодзима и сам не знал. Ясно было только, что необходимо завтра утром срочно поговорить с Эйтаро Исикари. Что из этого получится, трудно сказать, но думать о родных и близких можно будет только после этого.

Такако снова стала допытываться насчет того, получал ли он со своих комбинаций деньги и была ли у него женщина.

— Я тебе все объяснил — и хватит об этом! — вскипел Кодзима, но на Такако его окрик возымел обратный эффект. Перепалка между супругами продолжалась еще много часов, до поздней ночи. — Я пошел спать! — наконец объявил Кодзима и перенес свою постель в маленькую комнату, предназначенную для гостей.

Перед тем как уснуть, чтобы хоть немного развеять томившую душу тоску, он открыл окно, выходящее на север. Холодный ветер дохнул на него, метнув в комнату горсть снежинок. На подоконнике снаружи лежал слой снега. Кодзима

пристально вглядывался в темноту, но с верхнего этажа большого жилого дома
дольний мир ночного города там, внизу, казался непроницаем. Как можно было
судить по тусклому свету мерцавших там и сям сквозь белую завесу фонарей,
метель разыгрывалась не на шутку. В минувшем году ничего похожего не
случалось...

Он закрыл окно, задернул занавески, лег в постель и закрыл глаза — но сон все не
шел.

Директор супермаркета в Симо-Синдэне Кода вошел в магазин, как всегда, в восемь тридцать утра. Однако из дому он вышел в этот день на пятнадцать минут раньше обычного: из-за сильного снегопада, продолжавшегося всю ночь, нужно было учесть, что на дорогу потребуется больше времени.

Как он и предполагал, автобус опоздал. Ощущение было такое, что из-за снега все замедлило движение — и люди, идущие на работу, и машины.

— Да, сегодня много не наторгуешь, — бормотал себе под нос Кода, грузно шагая по улице в сторону магазина и с трудом продираясь сквозь снежные завалы.

Рекламные листовки насчет распродажи были вложены в газеты и доставлены по адресам, но по такой-то погоде, скорее всего, покупатели до магазина не доберутся.

В супермаркете несколько человек, пришедших пораньше, уже приступили к работе.

— Доброе утро! — поприветствовал их Кода, проходя во внутренние помещения. Он сам должен был убедиться, все ли нормально в разделочном зале и все ли работники на местах.

Проверка явки на работу была важной обязанностью директора. Часто случалось, что женщины, принятые почасовиками, вдруг брали отгул: звонили, например, утром и сообщали: «У ребенка температура». Не верить им тоже было нельзя. В такой снег уж точно чьи-нибудь дети слягут с температурой.

Как всегда, Кода начал утро с обхода, но, когда переходил из рыбного разделочного цеха в мясной, вдруг послышался странный звук: какой-то громкий, неприятный для слуха скрежет. Кода резко остановился. Работники в мясном отделе тоже оторвались от своих дел и посмотрели в том направлении, откуда долетали звуки. Казалось, скрип доносился откуда-то сверху.

— Что бы это могло быть?

Кода постоял, рассчитывая еще раз услышать подозрительный звук, но все было тихо.

— Может, от такого снега на крыше наш супермаркет «Симо-Синдэн» сейчас рухнет, а? Придавит нас тут, внизу, — вот и будет вам «Нижний Синдэн». Ведь «симо»-то и означает «внизу», а «синдэн» — вроде как «преставился», — балагурил, по своему обыкновению, Кода.

— Не сглазьте, шеф! — криво усмехнулся заведующий мясным отделом.

— Не бойся, тебе смерть не грозит. Молодыми умирают только те, кого боги возлюбят. Ну а ты просто небольшая ошибка в процессе сотворения мира. Могут, конечно, ее исправить — отозвать тебя. В последнее время у них там строго стало — приходится компенсацию выплачивать за бракованную продукцию, так что богам недоделки оставлять не годится...

— Ох, шеф, вы и скажете! Ну как с таким начальством работать, которое только и норовит тебя поддеть?!

Посмеиваясь, Кода вышел из мясного разделочного цеха. Шутки шутками, но странный скрип, который они слышали, не давал ему покоя. Он вышел на улицу и обошел здание магазина снаружи.

По дороге на всякий случай толкал плечом стены, бил и пинал один за другим

опорные столбы — не шатаются ли. Как будто бы все было в порядке. «Да нет же, конечно, от такого количества снега здание не должно рухнуть», — думал Кода, но смутное беспокойство по-прежнему томило душу.

Он обратил внимание на опорный столб внутри помещения без четверти десять, сразу после начала утренней летучки. Ну конечно, ведь еще тогда, когда они только собирались перекупить этот супермаркет у прежнего владельца Огавы, было замечено, что центральный опорный столб, поддерживающий крышу, искривлен. Кодзима отметил дефект и отдал распоряжение сектору развития проверить надежность конструкции. В результате проверки пришли к выводу, что, вероятно, столб с самого начала был установлен уже в погнутом виде и беспокоиться не о чем, однако на всякий случай в дальнейшем надо будет его заменить. Это Кода хорошо помнил.

По окончании утренней летучки и традиционных приветствий он решил сам пойти посмотреть, в чем дело.

Столб был прямоугольный — колонна с площадью основания двадцать на двадцать. Кода полагал, что столб, как и собирались, давно заменили. «Но что, если вдруг при ремонте просто прикрыли декоративными панелями верхушку, а сам столб остался прежний?» — внезапно пришло ему в голову.

В этот момент вновь раздался скрежет. Звук был гораздо громче, протяжнее и неприятнее, чем в прошлый раз. Вслед за скрежетом послышался глухой удар — как от падения тяжелого и громоздкого предмета. Теперь было понятно, откуда именно исходил звук: из-под потолка в центральной части здания.

Кода взглянул на часы. Было ровно десять — пора открывать магазин.

«Если есть вероятность аварии, магазин открывать нельзя», — подумал Кода, но в конце концов уверенность в том, что такого просто быть не может, восторжествовала.

Супермаркет открылся, как всегда по утрам, без опоздания. Несмотря на снежные заносы пять-шесть покупателей, привлеченные объявлением о распродаже, уже ждали у дверей и немедленно устремились в зал.

К Коде подбежал взволнованный заведующий овощным отделом:

— Шеф, идите скорее, посмотрите, что творится! Странные дела: к нам в разделочную снег падает.

— Что-о?! Что ты болтаешь?!

— Ну да, там доски потолка отошли, и в щель снег падает.

Кода поспешил в разделочную овощного отдела. Действительно, концы досок на потолке в одном месте отошли и провисли внутрь, а в образовавшийся проем понемногу падал снег. Это означало, что на потолок обрушилась часть крыши.

— Дело дрянь. Надо срочно выяснить, что у нас там такое, — сказал Кода.

Не успел он закончить фразу, как в третий раз послышался скрежет, сопровождаемый на сей раз тяжелым ударом — будто что-то огромное рухнуло с высоты на потолок.

Кода пулей вылетел из разделочной в торговый зал к прилавкам с зеленью. Несколько покупателей с тревогой поглядывали на потолок. Все, кто был в магазине, уже почувствовали, что здесь что-то происходит, но никто пока никаких действий не предпринимал. Видимо, люди просто не понимали, с чем имеют дело, и не знали, как реагировать.

— Ох, что-то не нравится мне это! — шутливо сказала своей молоденькой спутнице

пожилая женщина у прилавка мясного отдела. — Снегу немножко выпало, только и всего-то, а уж у них все скрипит! И что за конструкция такая?!

Обе весело рассмеялись. В этот миг сверху посыпалась пыль и на головы им рухнул потолок вместе с кусками крыши, покрытыми двадцатисантиметровым слоем снега. Вслед за тем слышались треск, хруст, звон от удара металла о металл и крики о помощи.

Придя в себя, Кода понял, что лежит на полу. Подставка-гондола для выкладки товара приняла на себя удар обвалившейся крыши, и сейчас покореженная, искривленная гондола прикрывала его тело сверху, как футляр. Он попробовал встать, но не смог. Правая щиколотка была чем-то намертво придавлена.

«Если только начнется пожар, мне конец», — пронеслось почему-то у Коды в голове.

Там и сям стали раздаваться крики и стоны.

— А где шеф? Шеф, где вы?! — звал кто-то во весь голос.

— Я здесь! — как можно громче крикнул в ответ Кода.

Правая нога нестерпимо болела.

С тех пор как Кодзима начал свой долгий разговор с Эйтаро Исихари в кабинете босса, прошло не меньше часа. Они сидели друг против друга и беседовали в спокойной манере. Кодзима, устроившись на краешке глубокого гостевого кресла и положив руки на колени, винился в содеянном, объясняя, почему все так вышло. Эйтаро Исихари сидел, откинувшись в рабочем кресле с подлокотниками, и слушал, время от времени кивая.

После того как подробное объяснение ситуации с двойной бухгалтерией было закончено, никаких вопросов Кодзиме не задавали. Он совсем пал духом. Кодзима подготовил докладную записку, но босс, видимо, уже давно все уточнил, опросив причастных к делу сотрудников, так что отсутствие вопросов, возможно, было естественным результатом предварительного расследования.

В ответ на извинения Эйтаро изрек:

— Чего уж теперь-то? Дело сделано. Смотри только, впредь меня не обманывать!

Продолжения не последовало. Кодзима так и не мог понять, что у босса на уме: то ли Эйтаро его прощал, то ли, наоборот, не прощал.

— Позвольте, я все скажу как на духу, — обратился Кодзима к президенту. — Если вы меня простите, дайте мне еще шанс. Я попробую сделать «Исизэй-стор» лучшей в Японии сетью супермаркетов. За четыре года мы создали для этого фундамент, и подготовительный этап уже окончен. Осталось только сделать финальный рывок к цели.

Эйтаро Исихари слушал молча, слегка кивая. Трудно было судить, насколько до него доходит смысл сказанного Кодзимой.

— Мы создадим первую в Японии сеть настоящих супермаркетов. Таких, где обработка и фасовка свежих продуктов не будет отдана на откуп кустарям-умельцам, где вся организация производства станет строиться на объективно сверенной и отлаженной технической системе.

Эйтаро по-прежнему слушал, не говоря ни слова.

Кодзима сначала не собирался обсуждать планы на будущее, но теперь, когда уже до этого дошло, желание все объяснить рвалось у него из глубины души, и он продолжал говорить, растолковывая все новые и новые детали, боясь только, что слов может не хватить для поставленной задачи.

— Сейчас в Японии действительно становится все больше сетей супермаркетов, которые могут похвалиться уровнем продаж более ста миллиардов иен. Однако, если посмотреть с позиций поставщика продовольствия для повседневного потребления, им не хватает самого важного компонента.

— Наверное, то, что не пускают свежие продукты в самообслуживание? А мне, например, гораздо больше нравится, когда рыбу и тому подобное продают с прилавка, продавец покрикивает, зазывает покупателей, — наконец соизволил промолвить Исихари, хотя в тоне его особой заинтересованности не чувствовалось.

Может быть, он просто решил задать вопрос от скуки, чтобы не уснуть.

— Н-ну, отчасти связано и с этим, — ответил Кодзима, стараясь все-таки заинтересовать индифферентного настроенного президента Исихари. — В начале двадцатого века изучение производства привело Тейлора к созданию его теории, благодаря которой было налажено крупномасштабное современное индустриальное изготовление товаров. Тейлоризм у нас сейчас называют «научное

управление производством», поскольку это и есть приложение научного мышления к сфере производства. Затем из этого учения развилась теория производственного инжиниринга, ПИ. Я еще четыре с половиной года назад задумал применить производственный инжиниринг в сфере торговли, в наших супермаркетах. Сотрудники меня поддержали, мы провели различные эксперименты, и выяснилось, что эта методика успешно работает. Более того, стало очевидно, что без такой методики построить большую сеть супермаркетов просто невозможно.

Кодзима старался говорить как можно доходчивее и убедительнее, подбирая слова, но в душу все больше закрадывалось подозрение, что до собеседника его идеи не доходят. Ему даже казалось, что Эйтаро просто слушает звучание слов, не вникая в смысл.

— Вы поймите, босс, — продолжал он, — я просто не хотел причинять вам лишнее беспокойство сообщением о том, что фирма «Исизэй-стор», которая должна была приносить доход, на самом деле оказалась убыточной. Вот мы четыре года и занимались двойной бухгалтерией. Но это же не просто моя Причуда — я же на это пошел, потому что мне дороги были фирма и люди, которые в ней работают. Зато сейчас у нас не только нет никаких проблем с доходностью — мы уже вышли на уровень годовых продаж в сто пятьдесят миллиардов иен, и это еще не предел! А главное, можно, наверное, сказать, что, по сути, мы стали первой в Японии компанией, которая создала прочную базу для развития сети настоящих супермаркетов. Очень вас прошу, дайте мне еще шанс!

Кодзима чувствовал, что добиться какого-то взаимопонимания с Эйтаро Исикари можно только одним путем: выложить все начистоту. Сердце его захлестнула горячая волна, на глаза навернулись слезы.

В этот момент кто-то сильно постучал в дверь. Не дожидаясь ответа, посетитель распахнул ее и вошел в кабинет. Это был начальник товарного сектора Конно.

— Мне сообщили, что в Симо-Синдэне от снега обрушилась крыша супермаркета, — выпалил Конно, не обращая лично ни к боссу, ни к Кодзиме.

— Что-что?! — разом воскликнули оба, изумленно взглянув друг на друга и все еще не понимая смысла сказанного.

— Подробности я и сам не знаю. Похоже, серьезная авария. Там директора Коду завалило — пошевелиться не может. Есть и еще люди под обломками.

— Покупатели? — спросил Кодзима, вставая.

— Не знаю. Но я сейчас туда еду.

— Я тоже поеду, — сказал Кодзима, взглянув на президента Исикари. — Если есть раненые среди покупателей, дело плохо. Позвольте, мы договорим в другой раз.

Эйтаро ничего не ответил. Когда Кодзима уже собрался уходить, вслед ему прозвучало:

— Так вот, значит, каков твой настоящий супермаркет — в котором крыша обрушивается?!

Эти слова болью отозвались в сердце Кодзимы. Ничего не сказав, он вышел из кабинета.

Оставшись один, Эйтаро Исикари, грузно опустившись в кресло, закрыл обеими руками лицо и пробормотал:

— Нет, это просто невозможно! Ну что за работа! Никогда не знаешь, что еще может случиться. Хотя, конечно... Когда строишь здание, через которое проходит несметное количество людей, где продается бесчисленное множество товаров... Что бы ни произошло, особо удивляться не приходится. Только бы пищевого

отравления не случилось...

Президент Исикари три раза качнулся в кресле вправо-влево, а затем, широко разведя руки, сладко потянулся. Он отдавал дань этой своей старой привычке, когда пребывал в полном одиночестве.

Для Кодзими день стал сплошным кошмаром.

С катастрофой в Симо-Синдэне все оказалось еще хуже, чем можно было ожидать. Когда Кодзима и Конно прибыли на место происшествия, людей уже извлекли из-под завалов и отправили в больницу, но работники супермаркета, на глазах у которых произошло это несчастье, пребывали буквально в состоянии ступора. Среди пострадавших было пятеро тяжелораненых, семеро отделались легкими повреждениями. В число тяжелораненых попали и две покупательницы, пожилая и молодая. Остальные трое, включая директора Коду, были работниками «Исиэй-стор».

Кодзима вместе с Конно отправились в больницу.

Раненые покупательницы оказались матерью и дочерью. У дочери раны были опаснее: несколько переломов и серьезных ушибов в разных частях тела и вдобавок травма головы. Она была без сознания. Останется ли она в живых и, если останется, не будет ли тяжелых последствий для здоровья — все это должно было выясниться после тщательного обследования и наблюдения за больной в течение нескольких дней. У матери обнаружили переломы левого плеча и правой лодыжки. Все тело у нее было в синяках и кровоподтеках. Она находилась в сознании и так мучилась от боли, что на нее тяжело было смотреть, но жизнь женщины была вне опасности.

— Что они наделали! — проронил, подбежав к койкам, молодой мужчина, родственник пострадавших.

При виде израненных тел жены и тещи он обезумел от отчаяния и разрыдался.

Кодзима, не находя нужных слов, только низко склонил голову и вышел из палаты.

Свидание с родственниками трех тяжелораненых сотрудников «Исиэй-стор» тоже было мучительно. Правда, те старались воздерживаться от резких слов в адрес руководства фирмы, которое представлял здесь Кодзима, но от их взглядов, затаивших горький упрек, становилось тягостно на душе.

Истинные причины катастрофы предстояло выяснить полиции, но очевидно было, что во всем виноват снег. Все выглядело достаточно просто: конструкция здания не выдержала и рухнула под его тяжестью. Непонятно было только, кто вообще должен отвечать за то, что было построено здание, неспособное выдержать двадцатисантиметровый слой снега. Не исключена была вероятность, что «Исиэй-стор» придется нести уголовную ответственность.

Выйдя из больницы, Кодзима отправился еще раз взглянуть на место происшествия.

Стены остались стоять, так что, если смотреть снаружи, о катастрофе напоминали только разбитые стеклянные двери на входе. За ними сквозь проем смутно виднелись внутренние помещения магазина, где царил хаос разрушения, повергавший зрителей в ужас.

Хотя снег все еще валил редкими крупными хлопьями, собравшаяся толпа зевак окружила злополучный супермаркет плотным кольцом. Пришлось сделать веревочное ограждение, чтобы они не прорвались внутрь. Когда Кодзима уже собирался нырнуть под веревку, к нему подбежал один из работников магазина. Он сказал, что в соседнем кафе полиция опрашивает свидетелей и просит срочно к ним зайти.

Полицейский уже разговаривал с управляющим Итимурой, начальником сектора

развития Мацуо и начальником сектора одежды Кито. Поскольку именно Кито раньше занимал должность начальника сектора развития, в основном ему и пришлось отвечать на вопросы. Кодзима, подошедший позже, присутствовал при опросе и на основании всего сказанного смог составить довольно отчетливое представление о случившемся.

Подтвердилось, что сломался и рухнул центральный опорный столб, державший крышу. Это, видимо, послужило основной причиной катастрофы, а затем стали изгибаться и ломаться другие столбы, отчего и рухнула крыша.

Итак, все дело было в том самом столбе. Но ведь еще когда перекупали магазин у Огавы, решили, что при ремонте до открытия нового супермаркета столб должны заменить. Кодзиму об этой замене докладывали и раньше, а когда он осматривал магазин после перестройки, то сам удостоверился, что на месте дефективного столба появилась ровная массивная четырехгранная колонна.

— Похоже, столб они так и не заменили, — шепнул вконец растерявшемуся Кодзиму сидевший рядом Итимура, — Надули нас: просто закамуфлировали верх декоративными панелями.

Выяснив у Кито координаты местной фирмы-подрядчика, производившей ремонт супермаркета, и имя ее тогдашнего главы, инспектор завершил опрос.

— Вы что же, тогда не удостоверились, заменили столб или нет? — спросил Кодзима у Кито.

— Да я сам не знаю, как это получилось. Когда принимали магазин после ремонта, там уже наклеили декоративные панели. Ну вроде докапываться смысла не было... Когда шел ремонт, я время от времени посылал своих людей с проверкой. Я у них спрашивал, но они тоже точно не помнят насчет столба. В общем, теперь ясно, что его не заменили, так что, выходит, проглядели, плохо проверяли, — объяснял Кито, совершенно пав духом.

Кодзима молча кивнул.

Что ж, такое вполне могло случиться. В то время, когда ремонтировался этот супермаркет, в «Исизей-стор» дела велись таким образом, что ни с кого не требовали ни тщательно проводить проверку, ни представлять подробный доклад о состоянии дел. В повседневной работе все строилось на разговорах и на доверии, причем никого такая постановка дела не удивляла. В те времена все так работали, никто ни за что не отвечал.

Кодзиму после разговора с полицией показалось, что инспектор не намерен привлекать работников «Исизей-стор» к уголовной ответственности. В итоге было решено, что на этом поиск виновных внутри компании надо прекратить.

Теперь предстояло разбираться с проблемой компенсации ущерба. Вечером, по возвращении в центральный офис «Исизей-стор», изучая обозначенные в полисе страховые обязательства, Кодзима испытал огромное облегчение. Там ясно говорилось, что страховка на здание также полностью покрывает физический ущерб находящимся в нем людям. Что касается работников «Исизей-стор», то им еще причитались дополнительно выплаты по страховке от несчастных случаев на производстве. Обо всем этом Кодзима сообщил по телефону Эйтаро Исикари.

— Вот как? Ну спасибо, — односложно поблагодарил босс.

По его бесстрастному тону можно было понять, что ни на какие попытки сближения со стороны Кодзимы он отвечать не намерен.

Звонок от Такако раздался, когда Кодзима, еле живой от усталости, прибирал бумаги на столе, собираясь идти домой.

— Я несколько раз звонила в офис, просила передать, чтобы ты мне перезвонил.

Неужели это так трудно?

— Знаешь, не до того было. У нас тут ужасная авария.

— Знаю. По телевизору уже показывали. Ну и что теперь будет?

— Да как сказать... Жалко очень тех, кто там пострадал... Но что делать?! Случилось, значит случилось...

— Говорят, ты особенно постарался, чтобы фирма приобрела этот магазин? — язвительно заметила Такако.

— Это кто ж тебе такое сказал?

— Ага, значит, так оно и есть! Да понимаешь ли ты, что из-за тебя все пошло прахом?! — всхлипнула в трубку Такако. — Я сегодня была у жены президента Исихари дома. Хотела ее просить, чтобы заступилась за тебя перед боссом — насчет этой вашей двойной бухгалтерии. Тут ей как раз позвонили по поводу аварии. Я просто не знала, куда деваться... Не могу даже об этом говорить... Извинилась перед госпожой Исихари и убежала домой.

Кодзима промолчал, думая про себя, что только такого заступничества ему сейчас и не хватало.

— Я не знаю, что мне делать. И ты еще не звонишь! Что я ни скажу, ты на все сердисься, сразу будто с цепи срываешься. Я решила поехать к родителям — хоть с ними посоветуюсь. Каёко пропустит пару дней в школе, но что уж там!..

— Ты что, прямо сейчас уезжаешь?

— Завтра утром. Я уже позвонила маме.

— Понятно, — сказал Кодзима и положил трубку.

На следующий день после аварии открылось чрезвычайное заседание правления «Исизей-стор» по выработке необходимых мер. Президент Исикари, несмотря на настоятельную просьбу Кодзимы, на заседание не пришел.

Первым выступил начальник отдела кадров Кацумура с докладом о последствиях аварии и отчетом о состоянии пострадавших. Вздых облегчения пронесся по комнате, когда Кацумура сказал, что молодая женщина, получившая тяжелейшие, опасные для жизни ранения, все же осталась жива. Однако, помимо этой новости, ничего хорошего на чрезвычайном заседании правления так и не прозвучало: ни один из докладчиков так и не смог предложить, что именно следует теперь делать. В течение полутора часов члены правления выслушивали в основном то, что они в большинстве уже и так знали. Тем не менее все были настроены серьезно. При всех индивидуальных различиях, они намеревались найти подходящее для всех решение — нечто способное развеять владевшее ими тревожное чувство.

Вот почему они не спешили разойтись, когда заседание правления было объявлено закрытым. Затем, поняв наконец, что никакой специальной информации они здесь больше не получают, все приступили с вопросами к Кодзиме. Все до одного члены правления собрались к нему в кабинет.

Кодзима отвел их в небольшую комнату для совещаний, находившуюся в глубине, за его кабинетом. Члены правления тревожно переговаривались о разных вещах, но на уме у всех было одно. Не успело вскрыться дело с двойной бухгалтерией, как последовала катастрофа в Симо-Синдэне, в которой пострадали люди. Не может быть, чтобы Эйтаро Исикари, в своем нынешнем, обеспокоенном состоянии, ничего не предпринял. Если он втайне от всех продаст контрольный пакет акций, плоды многолетнего коллективного труда пойдут коту под хвост. Что же делать?!

— Так или иначе, я попробую еще раз поговорить с боссом. Фирма сейчас в полном порядке. Авария в Симо-Синдэне большого экономического ущерба не причинила, так что, думаю, особо волноваться не о чем. Президент Исикари должен все понять, — сказал Кодзима, стараясь всех успокоить, и с тем поспешил в кабинет исполнительного директора.

— Привет! — с улыбкой встретил его Сэйдзиро Исикари, приглашая пройти к столу.

Кабинет исполнительного директора переехал и располагался теперь на втором этаже, но обстановка в нем осталась прежней. Перенесли сюда и каллиграфическую надпись в рамке: «Отринуть себя — помышлять о Небе». Однако сам Сэйдзиро Исикари, занимавший директорский кабинет, заметно переменился с тех пор, как принял решение уйти в отставку. Он стал мягче, теплее относился к людям, потерял свою деловитую манеру и теперь внешне напоминал скорее добродушного ученого, умудренного прожитыми годами и распространяющего вокруг себя атмосферу благожелательной умиротворенности.

— Члены правления боятся, что Эйтаро после всех этих злоключений может продать компанию. Я тоже этим обеспокоен. Собираюсь срочно поговорить с боссом, но сначала хотелось бы выслушать твое мнение, Сэйдзиро, — сказал Кодзима.

— Да, меня тоже этот вопрос волнует. У нас с ним был тяжелый разговор насчет двойной бухгалтерии. Оно и понятно. Тут такое творилось, а я еще открыл свою школу каллиграфии... Ну, в общем, за те дела я решил взять всю ответственность на себя, и вроде бы на том вопрос можно закрыть, но тут, как на грех, еще эта авария... Ума не приложу, что с этим делать.

Слушая кузена, Кодзима с трудом сдерживал закипающее раздражение. Какое

отношение к его отставке с поста исполнительного директора могла иметь их двойная бухгалтерия? Как он мог за нее отвечать? Разве Эйтаро узнал о двойной бухгалтерии не в тот же самый вечер, когда было объявлено об уходе исполнительного директора?

Не совсем понятно было, где, когда и что именно поменялось в намерениях Сэйдзиро Исикари, но ясно было одно: он теперь собирался превратить свою отставку в какую-то красивую романтическую историю.

— И что думает по этому поводу босс?

— Пока трудно сказать. Как бы то ни было, на днях надо будет с ним поговорить. Конечно, с твоим участием, Рёсукэ.

— Я и сам хотел об этом попросить, — оживился Кодзима, который, болезненно переживая случившееся, только того и желал в надежде предложить свой план урегулирования нелегкой ситуации. — Хочу все объяснить, устранить все неясности в нынешнем положении дел. Прежде всего насчет двойной бухгалтерии. Это ведь я высказал такую идею, я разработал план, я его и осуществил. У нас в фирме все об этом прекрасно знают. И ты, Сэйдзиро, тоже.

Кодзима испытующе посмотрел на кузена, но тот молча отвел глаза.

— Дальше, по поводу супермаркета в Симо-Синдэне. Дело было несколько лет назад, так что я уже подробностей не помню, но тогда именно я на заседании правления настаивал, чтобы мы приобрели этот магазин. Управляющий Итимура и еще несколько членов правления были категорически против. Все мне пошли навстречу как новому члену правления. Ты же помнишь, Сэйдзиро?

— Ну было такое. Да только...

— Ты хочешь сказать, что к нынешней аварии это прямого отношения не имеет, но я так не считаю. Ответственность за управление подразумевает общую ответственность за результаты. Пусть даже здесь есть элемент невезения, развившегося из какой-то совершенно мизерной, непостижимой для человеческого ума вероятности... Если в результате большого землетрясения компания обанкротилась, тут нечего сваливать вину на богов, определяющих судьбу, или на подземного сома, который не вовремя заворочался. Начальник — организатор производства несет ответственность за все. Так что вся ответственность за аварию в Симо-Синдэне ложится на меня.

— Хм... — буркнул Сэйдзиро, зыркнув на него глазами, и погрузился в задумчивость.

Во всем сказанном был резон. Кодзима изложил свою теорию не слишком связно, но убедительно. Однако сейчас проблема не в том, кто теоретически должен нести за все ответственность. Кодзима хочет сказать, что раз уж Эйтаро все равно видит именно в нем корень всех зол, то остается только использовать это предвзятое отношение...

— В общем, вывод таков: я принимаю на себя ответственность и за двойную бухгалтерию, и за аварию в Симо-Синдэне. И подаю в отставку. А за это, Сэйдзиро, ты должен умолить Эйтаро не продавать «Исизэй-стор», оставить как независимую компанию. По-братски тебя прошу!

Сэйдзиро недоуменно посмотрел на Кодзиму, слегка покачал головой, взял со стола сигарету и прикурил от большой стеклянной зажигалки европейского производства. Поднявшись с кресла, он обошел по бежевому ковру всю комнату, затем, будто что-то внезапно вспомнив, резко остановился, потушил сигарету — и прикурил еще одну.

Наконец он сказал:

— Понимаю, понимаю. Я тебя хорошо понимаю. Но, знаешь, достаточно и того, что ты сам до всего этого дошел и такое предложение высказал. Я надеюсь, это удовлетворит Эйтара. Хоть ты и готов взять на себя ответственность, делать этого не надо. Если у тебя такая готовность есть, чего еще с тебя требовать?!

— Я так не думаю. Может быть, брать на себя ответственность за все просчеты в управлении и бессмысленно. Конечно, оттого, что я уйду в отставку, все те, кого придавило крышей в супермаркете, сразу не поправятся. И двойная бухгалтерия за прошлые годы никуда не денется. Но это будет означать, что я осознаю свою ответственность перед обществом. Важно и то, что для всех работников «Исизей-стор», если их удастся убедить, что Кодзима был главным виновником всех злосчастий, здесь сразу обозначится грань. Я имею в виду грань между прошлым, которое они перечеркивают, и будущим, к которому теперь надо всеми силами стремиться.

— Вот ты так говоришь, Рёсукэ, а что же будет с фирмой, если ты уйдешь?! Кто же ее будет вытягивать? Уж только не я! Ни за что больше не стану заниматься никаким менеджментом.

— Это, конечно, большая проблема.

Кодзима поднялся с кресла: разговаривать сидя с Сэйдзиро, который продолжал ходить туда-сюда по комнате, было затруднительно.

— Остается, наверное, только управляющий Итимура. Правда, однажды у него не получилось. Но он же не был сам замешан в махинациях. Просто небрежно вел учет — отсюда и промашки в управлении. Все потому, что он слишком доверял своему чутью коммерсанта, человеческие отношения ставил превыше всего, а научного подхода к управлению ему не доставало.

— Да, Рёсукэ, в этом и был основной его недостаток.

— Верно, сам Итимура, каким он был тогда, и фирма «Исизей-стор», какой она была поначалу, никуда не годились. Но за прошедшие четыре года многое переменилось. Управляющий Итимура сам все эти недоработки осознал и болезненно пережил. А главное, что отрадно, — люди у нас в компании выросли, прошли хорошую школу, сработались. Это теперь дружная и эффективная рабочая команда.

Сэйдзиро молчал, а Кодзима продолжал размеренно и внятно, чеканя слово за словом:

— «Исизей-стор» сегодня уже совсем не та сеть супермаркетов, что была четыре года назад. Во всех пятнадцати наших магазинах производством руководят директора. Товары, одобренные потребителем, отбирают и отправляют на места сотрудники товарного сектора в центральном аппарате фирмы. И этот процесс идет не потому, что кто-то вроде меня мотается, как раньше, из магазина в магазин, чтобы выявить, где чего недостает. Хорошо обученный персонал и рациональная организация производства дают эффект единого слаженного механизма. Идея, так сказать, реализуется в людях и вещах. Если продолжать поддерживать, питать и воплощать эту идею, не дать ей угаснуть, фирму «Исизей-стор» ожидает поистине светлое будущее. Такие опытные сотрудники, как Кацумура, Асаяма, Мацуо, Кито, поддержат управляющего Итимуру, помогут ему встать у руля. Они же сумеют воспитать отличных директоров магазинов, менеджеров для товарного сектора. Словами не выразить, как мне жаль, что я не смогу в этом участвовать. Но мне невыносимо сознавать, что фирма, которая наконец-то окрепла и получила прочную основу для развития, может быть загублена, продана...

Кодзима приостановился, ожидая услышать реакцию собеседника, но Сэйдзиро по-прежнему хранил молчание.

— Можешь ты меня понять? — с нажимом спросил Кодзима, видя, что иначе ответа ему так и не дождаться.

— Нет, не могу. Честно говоря, я тебя не понимаю, — резко и решительно изрек наконец Сэйдзиро.

При этом на лице его появилась та добрая улыбка, которую так любил в детстве Рёсукэ, слегка омраченная тенью печали.

— Всего этого я не понимаю, потому и не смог как надо руководить фирмой. Бесспорно, «Исиэй-стор» резко улучшилась за последние годы. Вот и моя жена, которая ходит в Центральный за покупками, это подтверждает, да и от многих других мне доводилось то же самое слышать. Однако сейчас, когда появились сети супермаркетов по сто торговых точек и более, я не думаю, что и дальше все пойдет так гладко. Сейчас, когда мы с трудом справились с этой паникой по поводу дефицита товаров, трудно предугадать, что нас ожидает в ближайшем будущем. Вот что особенно беспокоит Эйтаро. Я просто поражаюсь, Рёсукэ, твоей уверенности в собственных силах. Так или иначе, твою позицию я понял. Постараемся вместе убедить Эйтаро. Но как же ты, Рёсукэ? Куда же ты денешься, если уйдешь из фирмы? Ведь сейчас-то уж вряд ли ты сможешь вернуться в банк.

— Конечно не смогу. Деваться мне после отставки особо некуда.

— Так что же ты ерунду болтаешь?! У тебя же есть жена, дети. Что с ними будет?!

— Что-нибудь придумаем. К счастью, вашими заботами, у меня теперь есть квартира. Долгов за мной нет. Прокормить жену и двоих детей как-нибудь сумею, — бодро сказал Кодзима, но он лгал.

Он собирался расстаться с Такако. Полученную при переходе в «Исиэй-стор» квартиру и все имущество он намеревался оставить жене при разводе. Если бы удалось найти работу, он собирался платить алименты, которых хватало бы ей на жизнь и на обучение детей. Он не желал больше продолжать это сожительство в браке без любви. Порывая с фирмой, которая не смогла его принять, он намеревался одновременно порвать и с женой, которая также не смогла его принять и полюбить таким, как он есть.

Как был бы шокирован Сэйдзиро, если бы Кодзима высказал все это вслух...

Такако сейчас должна была сидеть в суперэкспрессе, направляясь в Осаку, под отчий кров. Она сказала, что едет на уик-энд посоветоваться с родителями, но Кодзима этому не верил. Похоже, она не скоро вернется. Наверняка для нее жизнь с мужем-неудачником, потерпевшим такое фиаско, не имела никакого смысла и ценности.

— В общем, Рёсукэ, ты, пожалуйста, эти мысли об отставке брось. На следующей неделе встретимся с Эйтаро и все обсудим втроем. Какое-нибудь подходящее решение подыщем. Я лично постараюсь Эйтаро убедить, чтобы он сохранил компанию «Исиэй-стор» и оставил в ней тебя исполнительным директором.

— Я прошу только сохранить «Исиэй-стор». А директорства мне не надо. Официального приказа о моем назначении ведь еще не было, а меня уже стали называть директором. Как-то неловко даже.

— Ха-ха-ха-ха! — весело и беззаботно рассмеялся Сэйдзиро.

На том их разговор и закончился.

— Господин директор! — окликнул Кодзиму знакомый женский голос, когда он быстро шагнул по улице, направляясь домой.

Обернувшись, он увидел Ёсико.

— Вы, Ёсико? Что это вы здесь делаете?

— Я вас ждала.

— Да?!

— Там все наши собрались в кафе неподалеку отсюда. Они очень хотят с вами поговорить.

— Все наши?

— Ну да: Отака с женой, Хоригути, Такэ. Мы все сегодня ходили в больницу навещать Коду.

— Вон оно что...

Кодзиму было немного жаль, что Ёсико пришла не одна, но, услышав, что молодые сотрудники его ждут, он решил с ними встретиться.

— А все-таки как вы здесь оказались?

— Мы долго обсуждали все между собой и в конце концов решили, что надо непременно встретиться с вами, господин директор, и поговорить. Позвонили в офис, а там сказали, мол, только что ушел. Ну вот мы и решили, что вы, наверное, пойдете этой дорогой. Договорились по очереди вас тут поджидать в засаде.

— И что же, вы меня так тут и ждали в такой-то холод?

— Я тут стою всего минут пять. Мне выпало первой дежурить. Ничего, у меня толстый слой подкожного жира, так что холода я не боюсь.

Пошучивая насчет «засады» и «слоя подкожного жира», Ёсико весело прищурилась. В ней трудно было заподозрить женщину, побывавшую замужем и вырастившую ребенка. Она вся светилась девичьей свежестью, радостной чистотой.

— Ладно, идем. Давно мы все не встречались, не разговаривали. Все равно мне сегодня вечером незачем домой торопиться — холостяку.

— Что, жена вас не ждет?

— Нет. Как только что-то случается, она сразу норовит сбежать к родителям.

Кодзима постарался вложить в эти слова особый смысл. Неясно было, уловила его Ёсико или нет. Она промолчала, но выражение ее лица в вечернем полумраке как будто бы произвольно изменилось.

Кафе было в двух минутах ходьбы. При виде Кодзимы все приятели Ёсико повскакивали с мест с радостными возгласами:

— Ну, дождались! Директор Кодзима собственной персоной!

— Добро пожаловать. Мы все вас так ждем!

— Ждали-то просто господина Кодзиму, а пожаловал к нам директор!

Последняя реплика принадлежала Мотоко, которая сидела с грудным младенцем на руках.

— Как всегда, чушь городишь! — осадил ее Отака.

Однако эта атмосфера веселого оживления испарилась вскоре после того, как Кодзима уселся за стол и заказал себе кофе. От него на всех веяло мрачным унынием. Казалось, зловредные флюиды так и клубятся в воздухе.

— Знаете, — начал от имени всех собравшихся Хоригути, — тут ходят странные слухи. Толкуют, что после этой аварии в Симо-Синдэне всю нашу «Исизэй-стор» могут продать какой-нибудь крупной корпорации. Мы-то считаем, что едва ли, но многие об этом говорят. Так что все беспокоятся. Вот мы и хотели попросить, чтобы сам директор Кодзима нам сказал, что тут правда, а что вранье.

— Вот вы о чем... — обвел Кодзима взглядом своих собеседников.

О каждом у него сохранились особые воспоминания. Все они стали важными действующими лицами в той драме, что разворачивалась последние четыре года. Характеры были у всех разные, но все эти молодые люди старались хорошо работать и жить по совести. Благодаря их единому порыву, в котором слились и умножились усилия каждого, «Исизэй-стор» за короткий срок изменилась до неузнаваемости. Не могут же продать фирму, в которой работает такая замечательная молодежь!

— Так как же, шеф? Скажите нам правду!

— Не будет этого, — сказал Кодзима. — Не может такого быть!

— Точно?

— Точно!

Лица у всех озарились радостью, но в глазах у многих все еще читалась затаенная тревога.

— Тут некоторые предлагают организовать свой профсоюз. Если, мол, дело все-таки дойдет до продажи фирмы, будем бороться до конца.

Кодзима хотел было спросить, кто это предлагает, но сдержался.

— Компания принадлежит не мне. Только владелец фирмы может решить, избавляться ли ему от контрольного пакета акций. Но я доверяю президенту Исикари.

— Это, конечно, хорошо, — заметил Отака, чье лицо снова омрачилось. — А вот сегодня к нам в Юки приехали в магазин на шикарных машинах человек пять-шесть в деловых костюмах. Я уже слышал толки о продаже компании — вот и заволновался сразу, что покупатели из крупной корпорации приехали прицениваться. Говорят, продавать нас собираются «Тото-стор». У них несколько сот супермаркетов и оборот многомиллиардный. Торгуют только продовольствием, причем свежие продукты у них никудашные. Да мы скорей умрем, чем под таким монстром работать будем!

— Нечего верить всяким слухам! — улыбнулся Кодзима.

На том вопрос был закрыт, и все принялись вразнобой обсуждать прочие злободневные темы.

На обратном пути Кодзима оказался с Ёсико наедине. Им было по дороге. Они шли рядом, и шаги гулко отдавались в тишине пустынной холодной улицы, где местами еще лежал снег.

«Если эта женщина согласится принять меня без гроша в кармане, мы будем с ней

вместе. Она сумеет меня понять».

Эта мысль, витавшая в сознании Кодзимы, все больше разрасталась и крепла.

Однако согласится ли Такако на развод? Правда, для Такако муж — не более чем механизм, зарабатывающий на хлеб насущный. В этом смысле, если ей гарантировать уровень жизни выше того, что она имеет сейчас, когда они живут вместе, сам муж ей не слишком и нужен.

Но, может быть, все не так просто. Для Такако очень важно социальное положение, а оно подразумевает наличие мужа. Развод родителей может повлиять на судьбу детей. Пойдут пересуды, а потом им трудно будет устроиться на работу, с браком могут возникнуть проблемы... Кодзими казалось, что в ушах у него звучат всхлипы Такако, выговаривающей эти слова. Конечно, детей жалко: детство и отрочество у них пройдет без отца. Но достаточно ли веская это причина, чтобы принести на алтарь свою единственную жизнь и провести ее с нелюбимой и нелюбящей женой?

В споре с самим собой он доходил до иступления.

— В самом деле все будет хорошо? — спросила Ёсико, взглянув на него снизу вверх, когда они уже подходили к его дому.

— Что?

— Я о фирме. Все только о том и говорят. Я тоже волнуюсь.

— Все будет хорошо. В случае чего, я тоже стану сражаться вместе со всеми, — ответил Кодзима, которому было стыдно, что он мог забыть о фирме, углубившись в личные переживания.

— До свидания.

— До свидания.

Они расстались и пошли по домам.

В тот вечер Кодзиму ждала еще одна неожиданность. Когда он уже поворачивал ключ в замке своей квартиры, дверь вдруг широко распахнулась. На пороге стояла Такако.

— Ты? Что это вдруг? Ты же вроде собиралась к родителям?

— Передумала, — сказала Такако и, заперев дверь на задвижку изнутри, прошла в комнату.

Только сейчас Кодзима обратил внимание на то, чего не заметил поначалу в прихожей: лицо Такако выглядело исхудавшим и осунувшимся. Казалось, она плакала до самого его прихода.

— Что происходит? — спросил Кодзима, сев за обеденный стол, пока жена собирала ужин.

— Не могла я уехать. Каёко стала возражать: мол, не хочет пропускать школу, да еще у Томоюки температура...

— Да ну? Плохо дело. Высокая температура?

— Да нет, чуть выше тридцати семи, но может еще подняться, — сказала Такако, продолжая что-то жарить и парить.

Кодзима, разложив на столе газету, просматривал вечерний выпуск. Немного спустя он мягко сказал, обращаясь к Такако, которая все еще стояла спиной к нему у плиты:

— Может быть, стоило сделать Томоюки укол от температуры у врача, а потом закутать получше и повезти в Осаку, как ты собиралась.

Ему хотелось как-то поддержать и утешить жену, которая так стремилась уехать к родителям, но вынуждена была остаться дома.

Такако поначалу ничего не ответила. Кодзима снова взялся за газету, как вдруг звяканье посуды прекратилось. Инстинктивно чувствуя, что атмосфера в комнате накаляется, он оторвался от чтения и взглянул на Такако.

Плечи у Такако судорожно тряслись. Поняв, что жена старается подавить рыдания, он вскочил и подошел к ней:

— Да что с тобой, в самом деле?!

Не говоря ни слова, Такако выбежала из столовой и в соседней комнате, рухнув в кресло, отчаянно разрыдалась.

— Ты можешь сказать, что случилось?

— Ты хочешь, чтобы я уехала к родителям, да?! Ты меня не любишь, да?!

— Что ты говоришь?! Ведь ты же сама сказала, что хочешь ехать к родителям, — вот я потому и...

Кодзима никак не мог понять, что происходит с Такако и чего она добивается. Судя по всему, она затевала ссору на пустом месте, и в глубине души у него копилось смутное раздражение.

Однако Такако не собиралась ссориться.

— Может, я и могла уехать, на все наплевав, да вот не уехала. Поняла, что и там

будет не легче. Каёко станет ныть и проситься назад в школу. У Томоюки жар... Пока я ему мерила температуру, вдруг поняла, что настоящая моя семья только здесь. Пускай будет эта двойная бухгалтерия, пускай какие-то женщины на стороне, пускай ты уволешься с работы — никуда я от тебя и двоих детей не денусь! Сегодня просидела целый день дома, все думала, думала и пришла к тому же. А ты мне только об одном: поезжай да поезжай к родителям! Вот почему мне так горько!

Признание Такако было для Кодзимы полной неожиданностью.

— Ладно, не расстраивайся, я не хотел тебя обидеть, — сказал он, положив руку жене на плечо. — Ну-ну, успокойся, давай-ка лучше ужин готовь. Если трудно, не надо ничего особенного, можно и консервы открыть — хватит и какого-нибудь соуса карри с рисом.

Слова Такако, полные истинной любви, еще долго звучали в его сердце. Кодзима чувствовал, как улетучивается, тает то непростительное чувство отчуждения, которое он до сих пор питал в отношении жены. «Ну почему мы, мужчины, такие грубые и примитивные животные?!» — ругал он себя, возвращаясь к обеденному столу. В голове у него все смешалось. Он не знал, как объяснить всю эту ситуацию, но одно было совершенно очевидно: ни о каком разводе речи идти сейчас не могло. Наверное, и потому, что, как говорится, дети — что скрепы, а может, и но некоторым другим причинам, о которых, как он решил, надо будет поразмышлять на досуге.

Такако, утерев слезы, вернулась на кухню.

В малой комнате для совещаний было жарко и душно. Вот уже почти два часа здесь продолжались ожесточенные споры по поводу проведения торжеств в честь годовщины основания «Исизэй-стор». Участвовали в совещании представители всех секторов, ответственным за проведение мероприятия числился Хоригути из сектора промоушена торговли.

Хоригути пребывал в большом затруднении, не зная, как ему примирить две враждующие стороны. Одна партия, представленная секторами бакалеи и одежды, предлагала в течение трех недель трижды провести специальные распродажи по сверхнизким ценам. В этот период, когда в результате нефтяного кризиса цены невероятно поднялись, потребитель хочет только одного — низких цен. А потому надо, воспользовавшись празднованием годовщины основания фирмы, предложить покупателям как можно более широкий ассортимент товаров по сверхнизким ценам — еще значительно ниже тех, что были на прошлую годовщину.

— Это нам влетит в изрядную сумму, — нахмурился Хоригути и вывел на доске свои прикидки в цифрах, но бакалея и одежда не сдавались.

То есть они все понимали, но, понимая, продолжали настаивать на своем. Дескать, посмотрите на февральскую выручку от продаж: уже видно, что намечается большой дефицит бюджета. Потребитель совершенно сбит с толку паникой на рынке по поводу дефицита товаров. Реакция потребителя — застегнуть кошелек и больше не тратиться. Ситуация и в марте не изменится. Чтобы заставить потребителя снова открыть кошелек, есть только один путь — распродажа с большими скидками. Это будет не такая, как раньше, распродажа с небольшими уценками — цены будут на уровне самых низких цен за истекшее полугодие по магазинам Токийской области. Секторы бакалеи и одежды настаивали на этом варианте.

Сахар и соевый соус отдавать меньше чем за сто иен упаковка. Колготки пустить по пятьдесят иен за две пары. Соевый сыр тофу — по десять иен за пачку. Женские блузки — по четыреста восемьдесят иен штука.

Им возражали представители сектора свежих продуктов. Нечего, мол, глупостями заниматься, все равно потребление за последнее время резко сократилось. Если собрать все залежалые товары и пустить по сниженным ценам, радоваться будут только любители перехватить по дешевке что попало или же перекупщики, владельцы мелких лавок. А ведь «Исизэй-стор» в своих операциях ориентируется вовсе не на таких покупателей. Зачем же устраивать такое кровопускание собственному бюджету, который, сколько бы ни продали, выйдет в дефицит, — чтобы порадовать контингент покупателей, на который мы не ориентируемся?! Вместо этого лучше последовательно торговать свежими продуктами по скидочным ценам. Тут мы не просто будем произвольно снижать цены, но назначим особо выгодные цены на продукты высшего качества, которых нигде, кроме «Исизэй-стор», не найти, да еще тем временем будем предоставлять дополнительные премиальные добавки по всем видам удешевленных продуктов и специальные виды дополнительного сервиса. Например, развернем движение за то, чтобы работники магазина всех входящих приветствовали возгласами «Добро пожаловать!», а при расчете в кассе говорили: «Большое спасибо, заходите еще!» Из центрального офиса pošлем еще людей, чтобы они помогали покупателям уже после расчета на кассе раскладывать покупки по пакетам, прибирали корзины и осуществляли прочие виды сервиса на заключительном этапе.

Кроме того, к чекам, которые будут получать покупатели в период проведения распродаж по случаю годовщины основания фирмы, надо будет прилагать купоны стоимостью 10 % от стоимости купленных свежих продуктов, которые они смогут использовать в течение всего следующего месяца для приобретения товаров «Исизэй-стор» в отделах одежды и бакалеи. Таким образом, этим секторам тоже перепадет прибыль. В любом случае дурацкий проект бакалейно-одежной

распродажи надо отставить. Если где-то даже выручка от продаж будет маловата, главное — обеспечить, чтобы в совокупности мероприятие принесло прибыль бюджету.

— Не все так просто, — язвительно парировал представитель сектора бакалеи. — Вы говорите, «продукты высшего качества, каких нигде, кроме «Исизэй-стор», не найти», а что, много ли у нас таких товаров?

— Да уж есть! Есть! Достаточно! — наперебой закричали ответственные за мясо, рыбу и овощи-фрукты.

И впрямь, у них были яблоки из Аомори, мандарины-иёкан с Сикоку, травка криптотения из Сидзуоки, моллюски-гребешки с Хоккайдо, дешевая мороженая сайра — такая же, как та, которой много завезли на распродажу по тому же случаю в прошлом году, свинина из черных кабанчиков...

— Всего у нас в достатке! Есть лакедра, свежие устрицы, тунец, каракатица, кальмары мороженные... Да полным-полно всего! И в отличие от бакалеи тут уж все товары наши — с маркой «Исизэй-стор».

— Вот вы похваляетесь, а на свежих продуктах-то не много заработаешь! Супермаркет, он должен прежде всего предлагать готовые продукты известных фирм — и побольше!

Обе стороны все более приходили в возбуждение, и перепалка приобретала все более эмоциональный характер. Оказавшийся между двух лагерей Хоригути в глубине души испытывал удовлетворение. До недавнего времени трудно было даже представить, что обсуждение курса по проведению распродаж может проходить так бурно и мнения так разделяться. Раньше, бывало, какую программу ни предложишь, всем до лампочки. Каждый сектор просто давал определенный перечень товаров для напечатания в рекламной листовке — вот и вся подготовка к распродаже. Одной из причин столь резкого разделения мнений было то, что ассортимент свежих продуктов заметно разросся, а товарный сектор стал учитывать социальные факторы в промоушене торговли.

Те самые «продукты высшего качества, каких нигде, кроме «Исизэй-стор», не найти», появились только за последние несколько лет. Это были действительно отборные продукты, в поисках которых закупщики от каждого сектора свежих продуктов магазинов «Исизэй-стор» объездили всю страну. Тем не менее ассортимент их был пока невелик, и скидочные цены на них как на «свежие продукты» едва ли могли иметь в глазах покупателя такую же магнетическую силу, как названия лучших японских брендов готовых продуктов.

Как и утверждали те, кто настаивал на пользе распродажи готовых продуктов популярных фирм, выручка от продаж за февраль была хуже некуда и показывала резкий дефицит бюджета. Ежедневный доход от продаж в феврале давал менее 90 % планового бюджета, тогда как обычно дефицит для супермаркета мог составлять в худшем случае каких-нибудь несколько процентов. Когда дефицит превышал 10 %, это считалось чрезвычайным происшествием. Если баланс будет и дальше меняться в ту же сторону, следующий после февраля массив бюджетного дефицита составит несколько десятков миллионов иен. Приносящий прибыль ажиотажный спрос, вызванный дефицитом товаров и паникой на рынке, через два-три месяца спадет. Если сейчас что-то не предпринять, ситуация может стать и впрямь угрожающей.

Хоригути знал также и то, что в глубине души у всех спорящих жило потаенное чувство опасности совсем другого рода — опасности, о которой они предпочитали не говорить. Это было еще одной причиной жарких споров насчет политики проведения распродаж по случаю годовщины основания фирмы. Все сознавали, что сейчас, после того как катастрофа с рухнувшей крышей в Симо-Синдзэне заронила в сердце владельца фирмы Эйтаро Исикари сомнения относительно целесообразности существования «Исизэй-стор», жизненно важно для всех

добиться высоких показателей в торговле.

Хоригути искоса взглянул на сидевшего рядом с ним Кодзиму. Тот, почувствовав, что споры уже исчерпали себя и настало время принимать решение, дождался паузы в прениях и взял слово:

— Позвольте высказать мое мнение. Возможно, некоторая опасность здесь и есть, но я намерен все же принять проект, предлагающий специальный сервис в отделах свежих продуктов. Я остановился на этом варианте по причине того, что он соответствует курсу, о котором здесь сегодня уже много говорилось. Надеюсь, ответственные за соответствующие отделы приложат все силы к тому, чтобы подобрать действительно отличные товары, которые порадуют покупателей. В то же время я прошу секторы бакалеи и одежды также подготовить к продаже наиболее привлекательные высокосортные товары. Но тут у меня к вам есть особое поручение. Чтобы не было никаких лимитов типа «только для первой тысячи покупателей». Я имею в виду в основном товары в бакалейном отделе, которые у нас представлены в повседневном ассортименте: соевый соус, кофе, майонез, сахар, стиральный порошок, туалетная бумага и тому подобное.

— Я понимаю, что вы имеете в виду, шеф, — вмешался Хоригути, — Но если мы будем по таким ценам продавать все без ограничений, боюсь, все наши прибыли вылетят в трубу.

— Да-да! Он прав! — раздались голоса из зала.

Кодзима с улыбкой пояснил свою мысль, заставив всех умолкнуть:

— Да, в этом вся загвоздка. Но если мы только ограниченной части покупателей предлагаем товары по спеццене, разве это настоящая распродажа по низким ценам? Может, это и обидно звучит, но я думаю, это больше похоже на дешевую саморекламу. Я полагаю, если наша фирма хочет, чтобы люди эти товары покупали в день распродажи задешево, значит, наверное, она и должна нести расходы, обеспечив нужное количество и назначив низкие цены для всех предлагаемых товаров. Так я говорю? Вероятно, эти цены будут несколько выше тех, что выставлялись на предыдущей распродаже по случаю годовщины основания фирмы. Может быть, даже выше цен основных скидочных продуктов на наших прежних обычных распродажах. А хоть бы и так — ничего страшного в этом нет. Возможно, некоторые покупатели, особенно любители поживиться по дешевке, и будут роптать, что, мол, не такие уж низкие цены на спецраспродаже «Исиэй-стор». Но если мы в дальнейшем будем придерживаться этого курса, думаю, в конце концов большая часть покупателей станет говорить, что на распродаже «Исиэй-стор» всегда выгодно что-то приобрести, потому что качественные товары в ассортименте предлагают без ограничений. И все покупатели получают равную возможность купить товар задешево.

Таким образом, курс проведения распродажи по случаю годовщины основания фирмы был определен, и между делом как-то само собой появилось на свет понятие «равные возможности в обслуживании». В этот вечер, когда все собрались поиграть в маджонг в ресторанчике неподалеку от центрального офиса, проигрывающего награждали титулом «заведующий отделом равных возможностей в обслуживании», а когда в складчину расплачивались за выпивку в другом заведении, называли это «равноправной оплатой». Благодаря этим шуткам новый термин распространился по всей компании.

Так как благодаря четкому решению Кодзимы рождавшийся в муках курс проведения распродаж по случаю годовщины основания фирмы наконец определился, Хоригути почувствовал некоторое облегчение. Однако уже после собрания, когда он снова трезво взвесил все за и против, им опять овладело беспокойство. Безусловно, решение Кодзимы было верным и курс был намечен правильно, но немедленных положительных результатов ожидать от него не приходилось. Более того, в ближайшем будущем, на ограниченном отрезке времени, можно было ждать отрицательного эффекта. Если для того, чтобы

стабилизировать поток товаров и исключить дефицит, придется поднять цены в бакалее, это может вызвать резкий протест со стороны потребителей. В этом случае вся распродажа по случаю годовщины основания может закончиться провалом и все показатели фирмы резко ухудшатся. И тогда вполне возможно, что хозяин фирмы Эйтаро Исикари поступит в соответствии со зловещими слухами — предпочтет избавиться от «Исизей-стор».

Обуреваемый тревогой Хоригути после заседания напрямик высказал свои опасения Кодзиме.

— Не стоит волноваться попусту, — улыбнулся тот. — Я президенту Исикари доверяю. Даже если босс, как толкуют у нас, и подумывает, не продать ли ему «Исизей-стор», едва ли на его решение может реально повлиять снижение наших показателей за один-два месяца. Если он и колеблется сейчас, обдумывая вариант продажи, то связано это, полагаю, с долгосрочными перспективами существования «Исизей-стор». То есть если даже сейчас нет поводов для беспокойства, неизвестно, сумеет ли фирма выжить в будущем. Вот, насколько я могу судить, о чем он думает. А если именно это не дает ему покоя, надеюсь, у меня найдутся средства его разубедить.

Лицо Кодзимы вдруг просветлело, будто он вспомнил о чем-то приятном.

— Да, Хоригути, есть хорошие новости.

У Хоригути, вдохновленного оптимизмом Кодзимы, тоже блеснул в глазах огонек.

— Сегодня незадолго до собрания мне позвонил владелец сети супермаркетов «Банрай-стор» господин Камэяма. Просил допустить работников «Банрай-стор» и нескольких супермаркетов, с которыми у него дружеские контакты, на практику в «Исизей-стор». Ты понимаешь, Хоригути, что это за звонок, какой в нем кроется чудесный смысл?!

— Понимаю. Сеть супермаркетов «Банрай-стор» славится высокосортными свежими продуктами. Если они к нам просятся на стажировку, значит, у нас уровень ого-го!.. Но вот только... — запнулся Хоригути с нотой сомнения в голосе.

— Ха-ха-ха! — рассмеялся Кодзима. — Что, и верится, и не верится? Хочешь сказать, мол, не думаю, что наши свежие продукты так уж безупречны?

— Вот именно.

— Что еще за «вот именно»?! Есть, конечно, еще проблемы, но ведь факт, что намного лучше стало, — не узнать!

— Да, но разве у них в «Банрай-стор» уровень ниже? Сдается мне, что господин Камэяма нас несколько переоценивает.

— Да нет, господин Камэяма обращает особое внимание не на уровень каких-то отдельно взятых магазинов, а на уровень организации всей сети в целом. В ближайшее время сеть их магазинов расширится. Вот он и хочет, я полагаю, перенять наш опыт: как-никак, у нас сеть из пятнадцати магазинов и управление производством осуществляется на достаточно высоком уровне. Конечно, и нам непросто было провести стандартизацию свежих продуктов, которая позволила эффективно наладить работу всей сети.

— Вон оно что?..

— Ха-ха-ха-ха! Надо больше верить в собственную фирму! Если будем двигаться тем же курсом и не жалеть сил, через десять лет наверняка станем лучшей в Японии сетью супермаркетов! Посмотрим, как пойдет, а там я уж постараюсь объяснить боссу наши перспективы. Он должен меня понять!

Глядя на радостно улыбающегося, преисполненного уверенности Кодзиму,

Хоригути чувствовал, как к нему возвращается спокойствие.

В следующее воскресенье после полудня Кодзима по приглашению Эйтаро Исикари отправился к нему в гости. Дом кузена находился в Токио, в районе Мэгуро. Улицу престижного квартала особняков, по которой Кодзима шагал с замиранием сердца, насквозь продувал обычный для февральской столицы холодный ветер. Предстоящий разговор в доме Исикари призван был решить судьбу «Исизей-стор», как и его собственную судьбу. В этом разговоре Кодзима должен был рассеять мучившие Эйтаро сомнения и опасения по поводу будущего фирмы. Может быть, многого ожидать от разговора и не стоило, но кузен Сэйдзиро тоже обещал посодействовать.

Необходимо было отстоять «Исизей-стор», ни в коем случае не допустить ее продажи. Какие же аргументы лучше всего использовать, чтобы убедить босса? Вероятно, надо апеллировать не столько к разуму, сколько к чувствам. Если бы только удалось найти ключик к сердцу Эйтаро, дальше уже все пошло бы проще. Только удастся ли найти этот ключик?

Кодзима подумал обо всех своих соратниках, членах правления, которые переживают сейчас психологический стресс. С того самого заседания, на котором обсуждались меры по нейтрализации последствий катастрофы в Симо-Синдэне, они больше не возвращались к этой теме на собраниях, но все то и дело в рабочем порядке подходили к нему спросить, как идут дела.

Несчастный начальник сектора свежих продуктов Асаяма, который спьяну все разболтал Эйтаро про их двойную бухгалтерию, каждый раз при встрече с Кодзимой принимался извиняться.

— Да что уж там, дело прошлое, все равно он когда-нибудь догадался бы... — успокаивал его Кодзима, но Асаяма был безутешен.

— Нет, надо что-то делать, а то плохо нам придется! — твердил он.

Однако же сам Асаяма не имел ни сил, ни умений, чтобы предотвратить этот печальный исход.

Только вчера Асаяма пришел к Кодзиму с тревожными вестями:

— Кажется, Одагири и Мацуо что-то затевают. Сдается мне, они хотят, как раньше, организовать движение, лидером выдвинуть Итимуру, а вас, шеф, выжить из фирмы.

— Хм... Есть какие-то реальные свидетельства?

— Только интуиция. Что-то они все ходят вместе, перешептываются. Похоже, и Конно готов к ним переметнуться.

Кодзима ничего не ответил, но в глубине души он знал, что подозрения Асаямы не беспочвенны. Те члены руководства фирмы, которых он упомянул, в последнее время заметно изменились и стали подчеркнуто холодны с Кодзимой.

— Они и двойную бухгалтерию, и аварию в Симо-Синдэне хотят на вас свалить. Говорят, что, мол, если Кодзима примет на себя ответственность и подаст в отставку, то все сразу и уладится.

— Может быть, так оно и есть.

— Да ничего подобного! Чепуха! Об этом и речи быть не может! Разве не вы, шеф, спасли нашу фирму?!

— Я, конечно, старался. Но и вы, дражайший Асаяма, помогали не жалея сил — даже ваш любимый гольф почти забросили. И Одагири, и Мацуо, и Конно, и управляющий Итимура делали все, что могли. Да и не только руководство: все

сотрудники компании трудились засучив рукава. Потому фирма и сумела выправиться. Каждый делал свое дело хорошо — вот мы и пришли к тому, что имеем сейчас. Успехами фирма обязана не кому-то одному, а усилиям всего коллектива.

— Может быть. Но только и за двойную бухгалтерию, и за рухнувшую крышу тоже одному отвечать негоже. Так ведь?

Сейчас перед мысленным взором Кодзими возникла худощавая фигура Асаямы и в ушах прозвучали его слова.

Да, почти пять лет, уйдя из банка в сферу коммерции, он, Кодзима, работал не щадя себя, работал на износ, и в результате — отставка. Но все равно сделанное им за эти пять лет было не напрасно. «Исизэй-стор» встала на ноги. Пусть все сплотится сейчас вокруг управляющего Итимуры, если при этом условии фирма сумеет и дальше удержаться в числе крепких компаний среднего масштаба, имеющих дело с супермаркетами.

А что будет с ним самим?

Значит, пять лет вычеркнуть из жизни?

Нет, это не так! Опыт, полученный им за минувшие годы, не сравнить с тем, что он приобрел бы, работая по-прежнему в своем банке «Сэйва». Разница между этой, новой, жизнью и той, что он влачил раньше в огромной банковской корпорации, не зная и не видя ничего вокруг, была как между небом и землей. Ведь есть же люди, которые его понимают, его единомышленники. Не может быть, чтобы он не нашел себе места в мире бизнеса.

Люди, которые его понимают?

Ему припомнилось лицо Камэямы, владельца сети супермаркетов «Банрай-стор». Вот и Асаяма, и Кацумура, и Хоригути, и Кода, и Отака с женой, и покойный Манабэ, и Ёсико... А в известном смысле, при определенных обстоятельствах, и Итимуру, и Мацуо, и Конно тоже, наверное, можно считать его единомышленниками.

Чего же тогда бояться?

Если Эйтаро не захочет его понять, придется стоять на своем, пока не появятся те, кто его понимает, — только так и надо жить, не поступаясь принципами. Среди ста с лишним миллионов японцев, конечно же, должны быть люди, которые его поймут.

Кодзима остановился перед особняком в конце тихой улочки.

Пройдя под арку ворот из зеленоватого туфа, он поднялся на крыльцо, обрамленное декоративной балюстрадой, и нажал кнопку звонка. Почти сразу же массивная дверь распахнулась и в проеме показалась хозяйка, госпожа Исикари — полная дама с округлым лицом.

— Добро пожаловать, господин Кодзима! — приветствовала она гостя. — Все вас уже ждут.

— Извините за беспокойство, — сказал Кодзима, входя в дом и с подозрением раздумывая, кого имеет в виду хозяйка.

Кто это «все»? Разве они не условились, что в беседе будут участвовать только трое — братья Исикари и он сам?

Снимая туфли в прихожей, Кодзима обратил внимание на то, что рядом стояла еще обувь, явно принадлежащая нескольким гостям. Он хотел было осведомиться о них у госпожи Исикари, но та уже направилась в гостиную, и Кодзиме волей-неволей

пришлось следовать за ней. В комнате сидели люди, которые и были обозначены понятием «все». Здесь были Кавано из администрации фирмы, Ёсии, директор магазина в городке Китамото, заведующий поставками белья в секторе одежды Тода, а также принятый в компанию всего год назад Такамура. Всех их Кодзима достаточно хорошо знал, но ни с кем из них не был близок. Все гости оказались либо кровными родственниками Эйтаро, либо супругами таковых. Когда до Кодзимы это дошло, он почувствовал, как в душе у него закипает смутное недовольство, которое, разумеется, сейчас ни в коем случае нельзя было обнаружить.

— Ну что стоишь с такой постной физиономией? Не стесняйся, проходи, садись! — ободрил его Эйтаро с радушной улыбкой на румянном лице.

Этой улыбки Кодзима не видел с того самого дня, как вскрылось дело с двойной бухгалтерией. Одет Эйтаро был в красную с черным трикотажную рубашку, подходящую только для отдыха в выходной, которая еще больше, чем обычно, обрисовывала его объемистое брюшко. Рядом на диване чинно сидел кузен Сэйдзиро с неизменной благостной улыбкой на губах.

Кодзима испытующе посмотрел на Сэйдзиро, и тот, будто уловив немой вопрос, с виноватой усмешкой пояснил:

— Видишь ли, Рёсукэ, брат решил, что так оно будет лучше.

— Вообще-то, я рассчитывал, что мы здесь будем только вдвоем: президент, директор и я, — промямлил Кодзима.

— Да что уж там, Рёсукэ, а чем так плохо?! — возразил Эйтаро. — Ты давай садись. И брось эти свои церемонии: президент, директор... Видишь, мы здесь сегодня по-домашнему, все свои собрались!

Делать было нечего, и Кодзима опустился на указанный ему стул. После того как подали чай и сласти, темы для светской беседы были исчерпаны, и, когда все настроились на серьезный лад, Эйтаро взял слово:

— Как вы знаете, я основал фирму «Исизэй-стор» и впервые вошел в бизнес, связанный с супермаркетами, пятнадцать лет назад, в 1959 году. С той поры было много всякого, но общими усилиями, несмотря на жестокую конкуренцию в мире торговли, компания сумела выжить и благополучно дожила до настоящего времени. Бывали и неприятные периоды, но, если поглядеть внимательно, видно, что фирма изрядно выросла и окрепла.

Кодзима напряженно вслушивался в речь Эйтаро, пытаясь понять, к чему он клонит. Сверля босса взглядом, он инстинктивно почувствовал, что может показаться чересчур озабоченным, и даже слегка прикрыл глаза, но слух его при этом был обострен до предела, и Кодзима ловил каждое слово.

— Все, безусловно, работали хорошо, но, если посмотреть, что творится в стране, мы поймем: положение весьма нелегкое. Те сети супермаркетов, что первыми заняли рынок, постепенно разрастаются и укрупняются, получая баснословные прибыли, причем компаний, которые выбрасывают свои акции на рынок, все прибавляется и прибавляется. А тут еще этот нефтяной кризис... Чуть попробовали цены сдержать — и пожалуйста, в потреблении застой. В «Исизэй-стор» тоже товарный поток застопорился, и связанные с фирмой предприятия, которым мы должны платить, не могут скрыть своего беспокойства. Ситуация такова, что едва ли можно предугадать, уцелеют ли через несколько лет даже очень крупные фирмы — владельцы супермаркетов. При такой объективной картине я давно уже, можно сказать, ночи не сплю — беспокоюсь, выживет ли «Исизэй-стор». Шансы у нее то ли пятьдесят на пятьдесят, то ли сорок к шестидесяти, то ли и того меньше.

Кодзима слушал, едва удерживаясь, чтобы не крикнуть во весь голос: «Да нет же, все сто!»

«Пока что в речи Эйтаро не было никакого позитива», — удрученно отметил он про себя. Сердце билось все сильнее, будто стремясь вырваться из груди.

— При таком раскладе надо хорошенько подумать на трезвую голову, что делать дальше. Поняв это, я решил еще раз, как говорится, вернуться к основам, то есть разобраться, что такое супермаркет. Выслушал разные мнения на этот счет. И вот к какому выводу я пришел.

Эйтаро обвел взором всех присутствующих, словно желая посмотреть, какую реакцию вызовут его слова.

— Ну так вот. Для супермаркета главное — дешевизна, скидки при продаже. И больше ничего!

Кодзима почти бессознательно попытался что-то сказать. В голове у него вертелись сотни аргументов, всевозможные возражения, которые он хотел привести. Правда, толком он и сам не знал, о чем хочет говорить. Заметив этот стихийный порыв, Эйтаро повернулся к нему и строго заметил:

— погоди, Рёсукэ, не суетись, послушай-ка лучше меня еще немного.

Поневоле Кодзиму пришлось промолчать, но, если бы ему и дали слово, едва ли он смог бы сейчас сформулировать свои мысли.

— Какими средствами можно добиться дешевизны в супермаркете? Это тоже ясно. Безусловно, за счет количества. Вся сила в том, чтобы больше товаров продавать. Торговля за счет количества! Количество магазинов в сети. Объем выручки от продаж. А точнее, масштаб предприятия. Или не так, а, Рёсукэ?

— Это... только одна сторона истины, — замаявшись, ответил Кодзима.

— Только одна сторона? Да зато очень важная! Самая что ни на есть главнейшая, всем сторонам сторона!

Эйтаро так понравился этот незамысловатый каламбур, что он громко расхохотался.

— Ты сам подумай, — продолжал он. — Пятнадцать лет назад в торговом мире была большая шумиха насчет «революции в обороте товаров», все только о том и спорили. Я сейчас, когда размышлял о будущем фирмы, даже вытащил и перечитал свои конспекты семинаров по этой теме, которые тогда посещал, — в то время, когда создавал «Исизэй-стор». Все так и есть! Создание сети — вот в чем вся штука! Все преимущество в объемах продаж. Расширение, захват рынка и контроль цен, которые ты сам можешь устанавливать. То есть наращивание масштаба! Продать товаров на сто миллиардов, на двести миллиардов иен — это все не то! Надо, чтобы товарооборот был на триллионы!

Все примолкли — только голос Эйтаро заполнял сейчас помещение.

— «Исизэй-стор» проявила себя хорошо. Работали на совесть и выросли изрядно. Начали с нуля, а теперь вон пятнадцать супермаркетов в сети. Продажи достигли уровня в сто пятьдесят миллиардов. Ну и что с того? А чтобы выйти на уровень в триллион?... Лет триста ждать придется.

Вывод ясен. Надо с этим делом кончать. А то так и будем дальше только хорохориться попусту. Сколько можно воевать? Надо идти под крыло к большой корпорации, принять концепцию количественного роста и тем самым способствовать осуществлению истинной миссии супермаркетов на нынешнем этапе, то есть понижению цен на товары. Так ведь? Можно, конечно, оставаться одиноким бедным путником с фонарем, да только едва ли это будет для нашей компании наилучшим выбором. Если продолжать двигаться тем же курсом, что сейчас, опять придется спотыкаться на каждом шагу, и уж точно больше, чем от продажи фирмы, мы на этом не заработаем. Не знаю, насколько такая перспектива

понравится сотрудникам...

— Подождите, кузен! — не сдержался Кодзима. — Это совершенно превратное толкование!

Эйтаро посмотрел на него с таким выражением, которое бывает у ребенка, когда у него отбирают любимую игрушку.

— Совершенно превратное толкование? Почему еще?!

— Если «Исизэй-стор» будет следовать тем же курсом, нигде она по дороге не споткнется. Наоборот, фирма год от года будет только качественно улучшаться. Конечно, чтобы достигнуть триллионного товарооборота, потребуется много времени. Но когда дойдем до определенного этапа, начнется ускорение.

— Почему же ты считаешь, что фирма нигде не споткнется? Как ты можешь об этом судить?

— А потому, что «Исизэй-стор» сейчас впервые в Японии разрабатывает ноу-хау, систему для сети супермаркетов.

— Что-что? Ноу-хау? Систему, говоришь? Ха-ха-ха, Рёсукэ, хорошо, что ты гордишься своей фирмой, но если ты считаешь, что при мизерной сети в каких-то пятнадцать магазинов можешь выработать универсальную систему, которой огромные корпорации супермаркетов с доходом в сотни миллиардов создать не смогли, тут ты, брат, загнул. Лучше тебе в эти дебри не лезть.

— Но это же факт! Вы говорите о гигантских корпорациях — владельцах супермаркетов с многомиллиардными доходами, но штука в том, что все эти корпорации вовсе не являются собственно сетями супермаркетов. Это объединенные в сети универмаги. Главный объект для супермаркета прежде всего — свежие продукты! Это торговля, которая максимально приближена к жизни, и ее задача — обеспечить потребителю продовольствие на каждый день плюс всяческие добавки, приправы и мелкие закуски. Для того чтобы такие супермаркеты объединить в сеть, нужно выработать множество технологий — провести стандартизацию методов разделки, хранения и продажи свежих продуктов. Я уже кое-что на эту тему раньше рассказывал.

— Хм... — буркнул Эйтаро, скрестив руки на груди.

Выражение лица у него при этом было мрачное и недоброжелательное.

— Вы уж извините, но позвольте я еще постараюсь объяснить, — сказал Кодзима. — Громадные комплексные магазины (в таких корпоративных сетях, как «Джи Эм Эс» или «Эс Эс Ди Ди Эс», их вполне можно назвать универмагами) — они и есть именно комплексные магазины, торговые центры. Это не супермаркеты. Если какая-то корпорация, владеющая такими торговыми центрами, задумает создать сеть супермаркетов, это будет означать, что владельцы универмагов собираются создавать сеть супермаркетов — со всеми вытекающими отсюда трудностями. В сети супермаркетов есть свои сложные технологии, и, кроме того, наличие таких технологий еще не означает, что любой может их приложить на практике по своему усмотрению. «Исизэй-стор» потребовалось почти пять лет, чтобы эти технологии разработать, внедрить и на их основе поднять всю фирму. Если нам на уровне десяти с небольшим магазинов понадобилось для этого пять лет, то корпорации, владеющей несколькими десятками или тем более сотнями магазинов, при всех ее огромных товарооборотах, как бы она ни стремилась к лидерству, потребуется на такое минимум десять лет. К тому же есть основания опасаться, что за это время прибыль будет падать, а не расти. Есть ли такая корпорация, что готова будет прилагать подобные усилия к освоению новых технологий? Не думаю, что таких много найдется.

— Я что-то никак не пойму. Ведь в большой корпорации и людей несравнимо больше, и накопление капитала огромное. Ты же знаешь, Рёсукэ, если есть деньги

и кадры, то для фирмы нет ничего невозможного. Разве не так?

— Тут играют роль и структура фирмы, и нравы, и обычаи, и культура производства. Технологии для супермаркетов вырабатываются совсем не так, как стандартные схемы и руководства для фирм, имеющих дело с производством товаров. Многочисленные учебники для производящих фирм здесь тоже, правда, могут пригодиться, но наличие такого учебника — вовсе не гарантия успеха. Нужно, чтобы были разработаны руководства отдельно для мяса, рыбы, овощей, полуфабрикатов и обработанных продуктов, фасованных закусок, хозяйственных товаров, чтобы все работники эти руководства взяли на вооружение, а также чтобы административный и управленческий аппарат проникся этими идеями. Далее нужно, чтобы вся компания поддержала эти новые технологии как строительные материалы для сложной, но необходимой перестройки и неуклонно продолжала совершенствоваться.

— Так это, Рёсукэ, само собой разумеется, — заметил Эйтаро, не зная, как унять не в меру разговаривавшего Кодзиму, и обвел взглядом присутствующих, словно ища у них поддержки.

Однако больше никто ничего не добавил, и Кодзима продолжал свою речь:

— Все эти само собой разумеющиеся вещи воплотить непросто. Товарный сектор, магазины, развитие и эксплуатация (например, направление закладки и строительства новых магазинов или направление разработки новых возможностей), а также производственная сфера — все должно работать как часы, без сучка без задоринки, подчиняясь единой мысли и единой воле. Все должно быть организовано с максимальной производительностью и функциональностью — как в организме наиболее высокоразвитых представителей животного мира. Да к тому же, в отличие от живого организма, здесь все клетки состоят из мыслящих и чувствующих людей, что еще усложняет задачу.

— Ну это во всех фирмах одинаково. Большие корпорации — владельцы супермаркетов, должно быть, и работают именно так, как ты описываешь. А иначе они бы и не смогли управлять таким количеством торговых точек.

— Нет, не так. По крайней мере, что касается сетей супермаркетов, то здесь все обстоит не так.

— А как ты можешь об этом судить? Ты ведь небось, кроме «Исизэй-стор», никаких компаний и не знаешь! — сухо бросил Эйтаро, обнаружив закипавшее в нем раздражение.

— По магазинам сразу видно, — возразил Кодзима, не желая сдаваться. — В одном магазине управление и организация производства функционируют так, в другом иначе. Везде по-разному. Есть магазины хорошие, есть плохие. И директора, и заведующие отделами везде действуют по-разному. А значит, это не настоящая сеть.

— Ха-ха-ха! Не говори глупостей! — заметил Эйтаро с саркастической ноткой. — Может, это у тебя в «Исизэй-стор» торговля организована плохо, а в больших корпорациях как раз хорошо, а? Сетей-то супермаркетов небось много, и у каждой свой статус, свои покупатели определенного круга, свои условия конкурентной борьбы. Не может быть такой дурацкой торговли, где всех бы стригли под одну гребенку, чтобы везде было стандартное администрирование! И в больших корпорациях это понимают. Может, потому-то они и допускают различия?

— Да нет, не потому. Я ведь не говорю, что всех надо стричь под одну гребенку. Принципы и концептуальный подход должны быть единые — вот что я хочу сказать. Пока этого не будет, создание большой сети супермаркетов абсолютно невозможно. И я утверждаю, что в нынешних больших корпорациях настоящих сетей супермаркетов не создано!

— А в «Исизэй-стор», стало быть, такая сеть уже создана — стараниями премудрого

Кодзимы?

— Прошу вас, кузен, так не говорить. Все участвовали в создании этой системы.

Неизбывная горечь разливалась в сердце Кодзимы. Как же сделать так, чтобы его поняли?! Пока он подыскивал нужные слова, в разговор вмешался Сэйдзиро Исикари:

— Рёсукэ, я понимаю, как тебе тяжело, но дело это уже решенное. Эйтаро свой выбор сделал.

— Да?! В каком смысле?! — ошеломленно переспросил Кодзима, переживая такой шок, будто его вдруг ударили по голове.

Некоторое время все молчали. Эйтаро, широко, открыв глаза, испытующе вперился в кузена. В выражении его лица было что-то от свирепого хищника и одновременно — от шаловливого мальчишки. Это было его истинное лицо, без всяких прикрас.

— Неужели?! — прошептал Кодзима, не находя больше слов.

Да и что тут было говорить, когда невероятное, невозможное, похоже, вдруг превратилось в грозную реальность.

Никто не проронил ни слова.

«Ты еще ответишь за это!» — сказал про себя Кодзима и, едва сдерживаясь, чтобы не высказать все начистоту, взглянул в глаза Эйтаро.

— Нечего на меня букой смотреть! — неожиданно весело сказал тот и улыбнулся.

Прежнее звериное выражение сошло с его лица.

— Сэйдзиро правильно сказал. Я свои выводы сделал. Все надо поручить профессионалам. Управление супермаркетами надо поручить специалистам по супермаркетам. Я, например, президент оптовой фирмы, ты банковский служащий; Сэйдзиро в супермаркетах вообще ничего не смыслит; управляющий Итимура, как я слышал, лет пять назад допустил крупные промахи, не так ли? А ты потом эти промахи ловко от меня скрыл.

— А что такое профессионалы? Да есть ли на свете специалисты по супермаркетам? Вон, вы даже торговый центр от супермаркета отличить не можете. Прежде всего, настоящих сетей супермаркетов в Японии пока вообще не существует!

— Ты, наверное, знаешь фирму «Доминант-стор», — спросил Сэйдзиро, — владельца сети супермаркетов на севере Японии?

Название фирмы «Доминант-стор» Кодзима хорошо знал. Это была большая корпорация, базирующаяся в северо-восточной части Хонсю и владеющая сетью торговых центров. Ее хозяин Хидэо Кудзи, начинавший как владелец галантерейной лавки, сумел создать огромную торговую империю. Он обратился к созданию супермаркетов во второй половине пятидесятих и быстро добился успеха на волне бурного экономического роста. Конкурентов он давил и топтал. На сегодня его корпорация уже поглотила несколько компаний. Воинственным характером Хидэо Кудзи напоминал героя эпохи междоусобных войн XVI века Досана Сайто.

— Господин Кудзи давно уже искал возможности проникнуть на рынок в Токийской области, — продолжал Сэйдзиро. — Эйтаро с давних пор поддерживал с ним контакты, встречался и беседовал в связи с делами нашей торговой фирмы «Исизэ-сётэн». Вот с чего все началось и почему сейчас эти контакты активизировались.

— Примерно так и есть, подтвердил Эйтаро. — По словам господина Кудзи, сама система супермаркетов, специализирующихся в основном на продтоварах, так

сказать, изживает себя и конец ее не за горами. В Америке такие супермаркеты вообще уже утратили способность к росту. В Японии тоже уже давно супермаркеты расширяются через пень-колоду. По мнению господина Кудзи, пытаться делать деньги, сосредоточившись преимущественно на продтоварах, — ошибочная, беспочвенная концепция. Если наращивать прибыли в основном за счет торговли продтоварами, потребитель тоже молчать не будет. Как говорит господин Кудзи, это может спровоцировать движение протеста покупателей. Мол, оптовые компании по торговле продтоварами ведь уже почти не получают прибылей. Мне крыть было нечем — его правда. Порядком он меня смутил и обеспокоил.

Эйтаро рассказывал о своих впечатлениях в легкой, почти шутиливой манере, но для Кодзими ничего забавного в этой теме не было. В голове у него роились бесчисленные возражения и контраргументы.

«Американские супермаркеты насчитывают полувековую историю развития и роста — понятно, что сейчас этот рынок уже насытился. В Японии, где настоящие супермаркеты появились совсем недавно, ситуация принципиально отличается от Америки.

Причина того, что японские супермаркеты расширяются с трудом, в их недостаточной конкурентоспособности по части свежих продуктов.

То, что потребители могут выступить с протестом, если супермаркеты станут наживаться в основном на торговле продтоварами, похоже на дурную шутку. Получать прибыли за счет расширения сети супермаркетов вовсе не означает наживу за счет придерживания товаров повседневного спроса и взвинчивания цен на них. Наоборот, потребитель будет доволен, а удовлетворение потребителя послужит залогом доходности фирмы».

Так думал Кодзима, однако сейчас все эти логические выкладки уже не играли никакой роли. Эйтаро между тем продолжал:

— Господин Кудзи предложил мне весьма выгодные условия. Это будет фактически равноправный альянс, слияние компаний. Конечно, фирма перейдет в подчинение «Доминант-стор», но тут уж ничего не поделаешь, поскольку их масштабы на порядок крупнее. За всеми работниками «Исизэй-стор» будут сохранены их должности. Сверх того, «Доминант-стор» соглашается сделать компанию «Исизэй-сётэн» своим генеральным поставщиком готовых продуктов для всего северо-восточного региона Тохоку. Таким образом, «Исизэй-сётэн» сможет внедриться на новую территорию. Это, безусловно, оптимальные условия.

Как только прозвучало название «Доминант-стор», слушатели стали проявлять признаки беспокойства. Когда же стало ясно, что компания перейдет под эгиду «Доминант-стор», по гостиной пронесся ропот. Никто не высказывал свои опасения вслух, но было совершенно очевидно, что всех волнует их дальнейшая судьба в связи с наметившимися переменами.

— Можете не беспокоиться, — сказал Эйтаро с ободряющей улыбкой. — Я вас не брошу. Для вас я подыщу места в «Исизэй-сётэн» или «Исизэй-Недвижимость». Я вас и собрал сегодня, чтобы сообщить об этом. Однако, если кто-то захочет вместе со всей фирмой «Исизэй-стор» перейти под начало «Доминант-стор» и стать их сотрудником, удерживать не будем.

— Я останусь в «Исизэй-стор», — сказал Кодзима.

Эти слова вырвались у него почти бессознательно.

Еще сам не зная, что собирается делать, он поднялся со стула.

— Я пойду тем же путем, что и все работники «Исизэй-стор», разделю их судьбу.

— Ты это серьезно, Рёсукэ? Не стоит делать такие странные заявления под впечатлением минутного порыва. И к тому же я не просил господина Кудзи, чтобы

тебя приняли на должность исполнительного директора в их новой фирме... Не знаю уж, какое место ты можешь у них получить — если вообще можешь.

— Что ж, если они меня не примут, ничего не поделаешь. Но все равно я и тогда не перейду в «Исиэй-сётэн». Я не имею права на такой выбор. Пять лет все работники «Исиэй-стор» трудились не жалея сил, поверив мне и надеясь, что мы идем верным курсом. Не стану же я один спасаться бегством теперь, когда их всех продают крупной корпорации!

— Рёсукэ, ты свои обвинения брось! Я работников никуда не продаю. Я просто избавляюсь от акций компании.

— Это то же самое!

— Вовсе нет. На мой взгляд, чем работать в фирме среднего масштаба вроде нашей, без твердых гарантий на будущее, для сотрудников «Исиэй-стор» просто счастьем будет оказаться в штате крупной корпорации, оперирующей супермаркетами. Разве в «Исиэй-стор» работают не те люди, что не смогли устроиться в «Доминант-стор»? Они теперь фактически смогут использовать «Исиэй-стор» как трамплин для получения должности в такой солидной компании, как «Доминант-стор». С этой точки зрения всем просто очень повезло.

— Стыдно вам так говорить! — воскликнул Кодзима, дрожа всем телом. — Значит, использовать «Исиэй-стор» как трамплин для получения места в «Доминант-стор»? Им просто повезло?! Так вы с этим намерением создавали «Исиэй-стор»? Мне жаль наших сотрудников, которые столько лет работали на такого хозяина. Если бы они саботировали, заявляли, что у фирмы все равно нет будущего, тогда еще другое дело, но вы, должно быть, не представляете, чего всем стоили эти пять лет!

Стоя напротив Эйтаро и глядя на него в упор с высоты своего роста, Кодзима продолжал осыпать собеседника словами, словно градом ударов:

— Действительно, пять лет назад «Исиэй-стор» была на очень низком уровне. Останься фирма такой же, ей бы ни за что не выжить. Однако работники компании это поняли. Они предприняли огромные усилия, чтобы наверстать упущенное и вырваться вперед. Изучали опыт других фирм, высказывали новые идеи, выслушивали советы авторитетных консультантов, лидеров коммерции, делились мнениями друг с другом, ставили всевозможные эксперименты — словом, делали все возможное и невозможное, пока наконец не заложили основу первой в Японии настоящей сети супермаркетов. Если «Исиэй-стор» станет и дальше расширяться, наращивая количество магазинов, все местные потребители будут удовлетворены, а фирма сможет получать большую прибыль. Для вас, кузен, «Исиэй-стор» — это курица, несущая золотые яйца, и вы хотите эту курицу продать за гроши?!

Лицо Эйтаро исказилось в алчной гримасе, но это продолжалось лишь мгновение.

— Замолчи! Замолчи, лжец! — крикнул он, вскочив на ноги, и, перегнувшись через стол, своими пухлыми руками толкнул Кодзиму в грудь.

От неожиданности тот отшатнулся и неуклюже шлепнулся на диван. Теперь они поменялись местами: стоя перед Кодзимой, Эйтаро смотрел на него сверху вниз.

— Говоришь, курица, несущая золотые яйца?! Нечего болтать попусту! Заморочил всем голову своим враньем и опять врешь почему зря! Не был бы ты моим двоюродным братом, я бы тебя охотно в полицию сдал. Кто тебе дал право присваивать мое имущество?! Я сам решаю, как мне им распорядиться. Не хочешь от меня принимать милости, поступай как знаешь, дело твое. Можешь убираться куда угодно вместе со своей курицей, несущей золотые яйца! Что бы там ни было, завтра я официально подписываю договор о слиянии компаний. Затем сообщение об этом будет опубликовано в газете. Это мое окончательное решение. Ты понял?

Кодзима почувствовал, как в сердце у него будто что-то надломилось. Владевшее им страшное возбуждение вдруг улеглось, сменившись странным спокойствием.

— Понял. Я остаюсь в «Исиэй-стор» и никуда из фирмы не уйду. Не обессудьте.

Он медленно встал с дивана, вежливо простился со всеми, отмахнулся от Сэйдзиро, испуганно пытавшегося его удержать, и вышел из особняка Эйтаро Исикари. На улице по-прежнему бушевал холодный ветер. В этот послеполуденный час в воскресный февральский день в престижном квартале было безлюдно. Что-то странное и зловещее чудилось Кодзиме в его роскошных строениях, пока он быстрым шагом шел той же дорогой назад к станции.

Он не задумывался над тем, куда именно сейчас поедет, и, только сев в поезд, идущий от центра за город, поймал себя на том, что направляется в центральный офис «Исиэй-стор». В сущности, это было довольно естественным намерением, но Кодзима сейчас так не казалось. Завтра всем будет объявлено, что фирма «Исиэй-стор» переходит во владение северной монополии, «Доминант-стор». С этого момента «Исиэй-стор» фактически прекращает существование, а все магазины и работники фирмы, проданные «Доминант-стор», будут ждать решения своей участи — как тело ждет пересадки клеток головного мозга.

«Зачем же ты торопишься вернуться туда? — спрашивал его внутренний голос. — Это же просто глупо, никому не нужно. Раз уж внезапно в этом тоскливом, однообразном течении дней образовалась такая трещина, может быть, лучше было бы закатиться в Синдзюку, отправиться в квартал таверн и ночных клубов, смешаться там с толпой, посидеть просто так в каком-нибудь симпатичном баре — убить время и развеяться. Или, если уж очень одолевает беспокойство по поводу завтрашнего дня, можно было бы отправиться в какой-нибудь большой книжный магазин, поискать там руководство к действию на будущее — авось нашлась бы какая-нибудь подсказка...»

Тем не менее, несмотря на душевную опустошенность и премерзкое настроение, Кодзима все же сел в экспресс частной железнодорожной компании, идущий в сторону Савабэ. Миновав привокзальную улицу и обогнув здание городского муниципалитета, он вышел к двухэтажному центральному офису «Исиэй-стор».

Кодзима поднялся по ступенькам, вошел в парадное и оказался перед стойкой в приемной, за которой открывалась знакомая перспектива рабочего помещения головного офиса. Глядя из-за стойки на пустые столы в зале, он почувствовал, как глазам стало жарко от подступивших слез.

— Господин Кодзима, случилось что-нибудь? — окликнул его знакомый голос.

Поспешно отерев глаза, Кодзима оглянулся. В полумраке вестибюля стояла Ёсико и встревоженно смотрела на него.

— Да нет, ничего не случилось. Ветер на улице слишком сильный — пыль в глаза попала, наверное.

— Вот как? Ну берегите себя, — сказала Ёсико и, потупившись, пошла прочь.

Если даже она что-то и почувствовала, не такова была эта женщина, чтобы выпытывать лишнее, чего ей знать не полагалось. Да, ведь он впервые увидел Ёсико именно здесь, у этой стойки. Под Новый год пять лет назад... В памяти его воскресли образы былого, знакомые лица — лица людей, которых завтра продадут кому-то...

Конечно, в капиталистическом обществе слияние и продажа предприятий — дело обыденное, и никакое внутреннее чувство протеста тут ничего изменить не в силах. Фактически сама такая перепродажа, может быть, не так уж плоха для работников. Хорошо они работают или нет, прикладывают ли усилия, получают ли при этом положительный результат — если для фирмы складывается безвыходное положение и нет шанса на выживание, ничего, кроме продажи, все равно не остается. Чем работать под началом бездарного хозяина и бестолковых администраторов, при которых провал будет следовать за провалом, возможно, и впрямь куда лучше для людей попасть при продаже к новому владельцу, способному руководителю.

Однако в случае с «Исиэй-стор» все обстоит не так. Ведь только сейчас, после многих лет стараний, перед ними открылся путь к светлому будущему. И вот

теперь ни с того ни с сего их собираются отдать новому владельцу, который ничего не смыслит в системе, в технологии супермаркетов. Да возможна ли такая нелепость?! Это же преступление! Этого нельзя допустить! Как же можно, чтобы какой-то невежественный собственник продавал неведомо куда людей, которые за пять лет преобразовали фирму до неузнаваемости?!

— С возвращением! Холодноато на улице, да?

Обернувшись, Кодзима увидел начальника сектора свежих товаров Асаяму, который собирался уходить.

— Вот, хочу наведаться в наш магазин в Юки. Что-то у них там покупателей меньше, чем они планировали. Хотели поправить положение, снизили цены на многие товары, бракованных продуктов на выброс оказалось многовато — вот к вечеру у них все и кончилось. Замдиректора Отака мне звонил: не знает, что делать. Ну я и решил: поеду сам, на месте разберусь, что-нибудь посоветую.

— Возьмите и меня с собой.

— Конечно, если сам исполнительный директор явится, толку-то будет больше. Пожалуйста, поедем.

Встреча с Асаямой принесла некоторое облегчение Кодзиме, сердце которого, казалось, вот-вот разорвется от скорби.

До магазина в Юки было минут тридцать езды на машине. Асаяма сидел за рулем, Кодзима рядом с ним.

— Господин Асаяма, вы знаете такую компанию — «Доминант-стор»? — как бы невзначай осведомился Кодзима, когда они проехали примерно полдороги.

— «Доминант-стор»? Ну да, большая корпорация в Северной Японии, супермаркетами занимается. Как же, хорошо знаю.

— И что это за компания?

— Да говорят, что там все держится на одном человеке — на президенте компании господине Кудзи. Но этот один многих стоит. Говорят, дисциплина у него железная — очень строгий администратор. На свете всякие люди есть. Этому бы жить в эпоху междоусобных войн — он из тех, что стремятся к мировому господству.

— А вы их магазины видели?

— Видел. Впечатление очень даже хорошее. Все чистенько, прибрано. Работники толковые, шустрые. Что касается товаров, то они, кажется, в одежде и галантерее особенно сильны. Но, по сути дела, это просто скидочный универмаг. Уж по крайней мере в области свежих продуктов, само собой, наша «Исиэй-стор» много лучше.

— Вот как?

— А что это вы, шеф, так интересуетесь «Доминант-стор»?

— Да нет, ничего. Просто слышал разговоры, что они собираются внедряться в столичную область. Вот и хотел узнать, какие у них супермаркеты...

— Вон оно что? Ну тут можно не волноваться. «Доминант-стор» все больше торговыми центрами промышляет, а что до свежих продуктов, как я уже сказал, уровень у них низкий. Так что как продуктовый супермаркет они нам не конкуренты.

Оторвав левую руку от руля, Асаяма изобразил указательным и средним пальцами буквы «ви» — «виктории».

— Наша компания по части продовольственных супермаркетов никому не уступит. Какие бы там ни возникали конкуренты, как бы они в столичную область ни внедрялись, нам можно об этом не беспокоиться.

От похвальбы Асаямы Кодзима даже стало немножко смешно. Пять лет назад тот же Асаяма горько жаловался, что со свежими продуктами в фирме все не ладится и никто не знает, что делать. Он молча улыбнулся. Но в то же мгновение снова навалилось безысходное чувство отчаяния, от которого рвалось на части сердце.

Все кончено! Все пропало!

«Исиэй-стор» уже всего лишь призрак. И все пятнадцать магазинов, и центральный офис, и все работники, и все товары, и система обслуживания, и покупатели, которым так нравилось это обслуживание... Так исчезает без следа яркая радуга, протянувшаяся через небосклон. Исчезает и больше уже не появляется никогда.

Сдерживая наполнявшую сердце скорбь и стараясь не разрыдаться, он крепко зажмурился. Но тут, как назло, из груди у него вырвался тяжкий вздох и слезы навернулись на глаза. Боясь, как бы Асаяма не заметил его состояния, Кодзима сделал вид, что внимательно смотрит в окно, но там, за стеклом, ничего не было видно, кроме мерцающих фонарей.

— Знаете, шеф, — сказал Асаяма, ничего не замечая, — раньше, когда где-нибудь в магазине возникали проблемы, я только ругался про себя: мол, что они там творят, раззявы! Чтобы самому на место поехать, и речи быть не могло. Если вдруг кто звонил из магазина, что бы ни произошло, я ему только со своего места ценные указания давал, а сейчас чуть что — сразу еду туда. Сам себе теперь удивляюсь.

«Ну да, потому наша фирма и стала лучше!» — хотел сказать Кодзима, но не смог справиться с собой.

Он только промычал в ответ «угу» и несколько раз кивнул, делая вид, что продолжает любоваться ночным пейзажем за окном. Чувство безысходного отчаяния нарастало, как ураган, заполняя все его существо.

Теперь ему стало жалко себя. Какой же он дурак! По собственной воле взошел на этот корабль, прекрасно понимая, что корабль идет ко дну.

Но есть ли другой путь? Воспользоваться тем, что Эйтаро Исикари его двоюродный брат, и перебежать в «Исиэй-сётэн» он не может.

Может быть, есть еще какой-то вариант? Может быть, есть какой-то третий путь, который позволит не оставаться на тонущем корабле «Исиэй-стор», но и не дезертировать в «Исиэй-сётэн»? Наверное, если задействовать кое-какие связи, можно найти другое место. Например, обратиться к Камэяме, президенту компании «Банрай-стор», — может, тот ему и поручит какой-нибудь магазин. Можно попросить друзей и коллег из банка, бывших преподавателей из университета. Вполне возможно, что с устройством на работу ему помогут.

Так что же, этот путь и надо сейчас избрать?

Нет! Так не пойдет!

Он сам не знал почему, но какое-то неведомое чувство властно приказывало ему остаться на тонущем корабле «Исиэй-стор». Потому-то он так решительно отверг все посулы Эйтаро Исикари. И все же, какие бы благородные речи он ни произносил, завтра этот корабль отправится в преисподнюю, на дно морское. Всему конец.

Нет, все-таки он дурак! Может быть, и правильно сказал Эйтаро: поддавшись минутному порыву, перечеркивает всю свою жизнь...

Устав от бесконечных раздумий, похожих на дзенские загадки и мондо, Кодзима

откинулся на подголовник.

Когда Кодзима и Асаяма припарковались на просторной стоянке супермаркета в Юки, зимнее солнце уже зашло, и окрестности постепенно погружались в вечерний сумрак. За стоянкой, где тут и там мелькали редкие фигуры людей, возвышалось массивное сверкающее здание магазина, казавшееся сейчас еще больше, чем обычно.

— Холодноовато, однако! — громко сказал Асаяма, захлопнув дверцу машины.

При этих словах изо рта у него вырвалась белесая струйка пара.

— А звезд-то сколько на небе! Это к морозу. Идемте скорее в магазин, шеф!

Слегка сгорбившись и потирая руки, Асаяма потрусил в направлении магазина, но, поняв, что Кодзима не спешит к нему присоединиться, оглянулся.

Кодзима стоял около машины.

— Что случилось? — встревожился Асаяма. — Вам нехорошо?

Обеспокоившись не на шутку, Асаяма пошел назад.

Кодзима стоял и смотрел на супермаркет Юки. В его взгляде читалось душевное волнение.

— Что случилось? — снова задал вопрос Асаяма.

— Красиво! — прошептал Кодзима.

— Что?

— Красиво. Вот такое здание я и видел в мечтах пять лет назад. А теперь вот оно, здесь, — все сияет.

— Да, красиво. Особенно вечером — просто загляденье, — поддержал Асаяма.

— Это же я — я сам и есть.

— Как это?

— Я понял! Я все понял! — сказал Кодзима окрепшим голосом.

— Да что происходит, шеф? Что вы поняли?

— Асаяма, а вам не кажется, что этот магазин вы сами и есть?

— Что-что?

— Ну ладно, не напрягайтесь, тут особо размышлять нечего. Просто ощущение такое... Вон сразу у входа изнутри виднеются прилавки с овощами и фруктами. За рядами зеленых огурцов краснеют помидоры. Разве не вы сами такое размещение организовали? Вон в овощном отделе над центральным проходом в зале развешены плакаты-растяжки — это я их придумал. Ну да, и вообще все это... Все, что есть в этом магазине Юки, мы все вместе создавали. Это я сам и есть. И вы тоже. Это мы сами. Разве не так?

— А, вон вы о чем...

— Ну да! Вы посмотрите! Ведь все, ну просто все здесь — это мы сами! Это мы задумали построить здесь огромный магазин, мы решали, как располагать в нем товары, по каким ценам продавать. Мы решали, какой материал и какого цвета

пойдет на стены, на пол, на потолок, какая музыка будет играть в торговом зале. Мы определяли технологии для работников, да и не только это: мы сотворили души этих людей. Если бы это делал кто-то другой, все было бы не так. Мы сами, а не кто-нибудь другой, создавали по своему подобию этот магазин «Исиэй-стор». Это мы сами и есть!

Асаяма согласно кивал, хотя по его виду трудно было сказать, понимает ли он, что имеет в виду шеф, или нет. Не обращая на это внимания, Кодзима продолжал говорить. Вдруг он повернулся и быстро пошел к входу.

— Господин Кодзима, да скажите же, что случилось? — не успокаивался Асаяма, поспешая следом.

Войдя через главный вход, Кодзима на мгновение приостановился и обвел взглядом торговый зал. Затем он стал тщательно осматривать прилавки с прилавком, начав с отдела овощей и фруктов. Он разглядывал все товары с разных сторон, иногда брал в руки, разглаживал загнутые уголки ценников с подробной индексацией. Затем он вернулся к входу, взял корзинку для покупок и снова прошел вдоль прилавков, складывая в нее товар.

Кодзима, казалось, был так радостно оживлен и увлечен, что Асаяма шел за ним, стараясь не мешать шефу.

Подойдя к кассе, Кодзима остановился и оглянулся на прилавки. Асаяма тоже оглянулся и посмотрел в том же направлении. В зале было всего несколько покупателей. Они в раздумье ходили по торговым рядам, выбирая товары, беря некоторые в руки. От этой картины веяло безмятежной гармонией и покоем.

— Видите, как покупатели довольны? Видите, Асаяма?

— Что-что?

— Вон, смотрите, отражается в полу!

— А-а, да-да! — воскликнул Асаяма. — Ну конечно же! Конечно! Я помню, это вы распорядились натирать полы до блеска. Чтобы покупатели могли любоваться на свое отражение — и, значит, видеть, как они довольны!

— Ага, помните! — улыбнулся Кодзима.

— Честно говоря, я тогда подумал, что такое может только ненормальный выдумать. Блажь какая-то! А сейчас-то видно, что вы были правы. Едва ли покупатели могли быть довольны тогда — в те времена, когда у нас в супермаркетах были грязные полы.

— Конечно. Ведь покупатели радуются не тому, что их обслуживает фирма «Исиэй-стор». Они судят о нас по тому, натерты полы или нет, по тому, могут ли они найти в этом магазине нужные им товары по тем ценам, которые их удовлетворяют, и той степени свежести, которая им нужна. То есть они могут быть довольны только всей производственной деятельностью супермаркета «Исиэй-стор» в совокупности. А обслуживает их именно «Исиэй-стор» или какая-нибудь другая фирма и кто владелец акций, им, в общем, все равно.

— Да-а?! — недоверчиво переспросил Асаяма, удивленный таким необычным подходом, но Кодзима, оставив это без внимания, продолжал:

— Ту производственную деятельность, которая удовлетворяет наших покупателей, наладил весь коллектив — и вы, господин Асаяма, в первую очередь. Это, собственно, и есть наша идентификация, обретение себя. Для покупателей важно не название, им важна не «Исиэй-стор» как фирма — им важны мы с вами. Верно я говорю или нет?

— Ну да. То есть вы хотите сказать, что вон та красивая молодая женщина и вон та

симпатичная девушка, что рассматривает товары на прилавке, — они нас любят, так?

— Так! Именно так! — со всей серьезностью ответил Кодзима на шутливое замечание Асаямы. — И пожалуйста, господин Асаяма, вспомните завтра то, о чем я сейчас говорил. А если не сможете все припомнить, приходите ко мне за объяснениями.

— Да, но...

Асаяма еще стоял с озадаченным выражением, когда из разделочной в глубине зала выбежал заместитель директора магазина Отака. Вероятно, кто-то уже сообщил ему о приезде Кодзимы и Асаямы. Завидев начальство, Отака широко улыбнулся. Это была улыбка, означавшая товарищеское доверие. При виде этой улыбки у Кодзимы потеплело на душе.

— Ну пошли! — бросил он Асаяме и двинулся навстречу Отаке.

— Ты что же, Отака, говоришь, и покупателей-де маловато, и жаловались-де они, что продуктов негусто, а вроде бы все у тебя в порядке? — усмехнулся Асаяма с лукавым прищуром и пошел вслед за Кодзимой.

Пора было закрывать магазин.

ЭПИЛОГ

Прошло больше недели с того дня, как было объявлено о слиянии «Исиэй-стор» с компанией «Доминант-стор». Деловые издания широко освещали это событие, говоря о начале новой эры в торговле. Писали о том, что оптовая компания «Исиэй-сётэн», владевшая контрольным пакетом акций, использовала для расширения сферы коммерческой деятельности фирму «Исиэй-стор» со всеми ее супермаркетами, что является беспрецедентным примером плодотворной кооперации. Одна коммерческая газета даже высказала быстро распространившееся в торговых кругах довольно острое замечание, прозрачно намекнув, что, мол, не мешало бы всем фирмам, сколько их ни есть, пересмотреть свои планы и подумать, где и как конкретно можно приложить опыт подобной новаторской кооперации.

Кодзима все это время был безумно занят. К его прежним повседневным обязанностям теперь неожиданно прибавились новые: подготовка к слиянию, проведение объяснительной работы с персоналом фирмы, встречи с корреспондентами деловых газет и журналов. Для всей фирмы это был полный волнений авральный период. Возможно, именно в такие моменты и проверяется способность людей; к выживанию в условиях резко меняющейся ситуации. Всю эту суету можно было сравнить разве что со скорбными хлопотами родственников о похоронах одного из членов семьи.

В тот самый день, когда суета немного улеглась и Кодзима почувствовал, как наваливается на него тяжкая пустота, к нему домой явился старший менеджер Асаяма с активистами бывшего научного общества по изучению свежих продуктов. Их визит был для Кодзимы полной неожиданностью. В тот вечер он, даже словом не перемолвившись с женой и не ужиная, молча сидел у себя в комнате и пил виски. Немало удивившись посетителям, которых было человек пятнадцать, он пригласил всех в гостиную.

Обедя взглядом этих людей, из которых несколько человек разместилось на диване, а остальные уселись прямо на темно-синий напольный ковер, Кодзима никак не мог собраться с мыслями для приветствия.

Душу его томило сознание того, что, хотя непосредственным виновником продажи фирмы и был Эйтаро Исикари, сам он, уверявший сотрудников в невозможности такой трагедии, предал их, не оправдал доверия и потому тоже несет бремя ответственности за свершившееся.

Он не находил нужных слов.

После того как объявили о слиянии, многие из них в офисе уже подходили к нему за объяснениями. Кодзима был с ними немногословен — просто извинялся за то, что не справился с делом. Все они проявляли полное понимание, старались его подбодрить, говорили, что, наверное, положение было безвыходное, и тем не менее от каждой такой беседы у Кодзимы оставалась в сердце горечь. Уж лучше бы они приходили и говорили ему прямо в лицо: «Ты нас обманул!»

И вот сейчас все они собрались здесь, у него в доме. Он должен сказать им то, что они хотят услышать. Что еще он может для них сделать?! «Хорошо бы хоть как-то развеять гнетущую их тревогу, заронить в их сердца хоть какую-то надежду на будущее», — думал Кодзима. Но сейчас, когда после стольких лет стараний на благо фирмы, их общие надежды и планы обратились в прах, ему нечего было сказать, и он стоял перед ними как потерянный.

— Вы уж простите нас, шеф, за неожиданное вторжение, — извинился Асаяма. — Они ко мне пристали: очень просили, чтобы я их отвел к вам домой.

Кодзима молчал. В голове у него мелькали беспорядочные мысли: «Ну что же вы, говорите мне то, что хотите сказать! Если хотите, ударьте меня! Я заслужил».

— Шеф... — обратился к нему сидевший в центре группы Сэйдзо Отака, — шеф, знаете, что мы проделали за эту последнюю неделю?

Кодзима с удивлением воззрился на Отаку, лицо которого, вопреки ожиданиям, так и светилось радостью.

— Поначалу мы, конечно, удивились, когда узнали, что нас поглощает этот «Доминант-стор». Чувство было прямо такое, будто у нас вырвали из рук сокровище. Но скоро мы сообразили, что все обстоит не совсем так. Тогда мы распределили направления работы и провели анализ сети магазинов «Доминант-стор».

Всеми действиями руководил Отака. Уже через день после того, как было объявлено о слиянии, сотрудники сформировали четыре команды по три человека в каждой, соответственно от овощной, рыбной и мясной секций. Команды разделили магазины «Доминант-стор» по регионам, и каждый отправился по своему маршруту проводить полевые исследования по своей специализации. Сам Отака тоже вошел в одну из таких команд. По его словам, сегодня они завершили сводный отчет о проделанной работе.

Ну и ну! Кодзиме сразу же припомнились слухи, которые доходили до него в последнее время. Наблюдалась какая-то странная активность сотрудников «Исизэй-стор», локализованная в основном в секторе свежих товаров. Увеличилось количество работников, вдруг отлучавшихся со своих рабочих мест. Оказывается, они проводили секретные совещания. Начальник отдела кадров Кацумура, принесший Кодзиме эту информацию, высказывал опасения, уж не собираются ли они создать новый профсоюз, чтобы воспрепятствовать слиянию. По его мнению, если бы такой профсоюз действительно создали, можно было опасаться, что слияние компаний потерпит фиаско. Во всяком случае, Кацумура ожидал такого развития событий.

— Все четыре наши команды пришли к единому выводу. Если выработанные нами технологии и всю систему приложить к продовольственному этажу торговых центров «Доминант-стор», это может принести потрясающий эффект — колоссальное улучшение. В таком случае «Доминант-стор» выйдет победителем в конкурентной борьбе с другими крупными корпорациями и сможет резко увеличить прибыли.

Отака с сосредоточенным выражением на лице продолжал объяснения. Слушая его, Кодзима вспоминал первые заседания общества по изучению свежих продуктов — как они проходили пять лет назад. Тогда Отака с таким же серьезным выражением взывал: «Надоело! Так и будем всю жизнь торчать у этих никуда не годных прилавков?!» Однако сейчас его речь была куда более содержательна и вразумительна. Может быть, сказался опыт работы в качестве заместителя директора магазина, когда ему приходилось выступать перед множеством людей, а может быть, к этому добавилась и проведенная оратором специальная подготовка.

— По сути дела, весь сектор свежих товаров в «Доминант-стор» сейчас находится примерно на том же уровне, на каком он был в «Исизэй-стор» пять лет назад. После того как мы общими усилиями все изменили в нашей фирме и ушли далеко вперед, для нас их система — просто живая окаменелость, рудимент какой-то. У них там товары навалены без всякого порядка — лишь бы покупатели брали да денежки шли. Уровень свежести невероятно низкий. К тому же — но это уж как бы естественно — они и сами не понимают, что продают несвежий товар.

Отака почувствовал, как в груди у него будто что-то вскипело, и на мгновение запнулся.

— Ну вот, а около этих паршивых прилавков продавцы стоят и кричат: «Дешевый товар! Дешевый товар!» — продолжал он. — Их небось так и учили, что для супермаркета главное — дешевизна. Вы, шеф, наверное, будете смеяться... Может, это и глупо, но я вам честно скажу: когда я смотрел на эти убогие прилавки в их

супермаркетах, очень мне захотелось, чтобы мы все вместе их подтянули. Это же принесет прибыль всей сети «Доминант-стор», по всей стране, и у потребителей, которые живут неподалеку от этих магазинов, жизнь станет лучше. И потом, это же повлияет на все остальные фирмы, которые с «Доминант-стор» конкурируют, а значит, по всей Японии уровень обслуживания в отделах свежих продуктов супермаркетов поднимется! Боюсь сказать, но, может, это и будет настоящая революция в торговле? Так это же здорово! Это ж такое громадное дело, к которому мы никогда бы не пришли, если бы проработали всю жизнь в нашем маленьком магазине. Я... да нет, все мы хотим в этом поучаствовать.

Сначала Кодзима никак не мог понять, что хочет сказать Отака. Ему казалось, что все это говорится, чтобы подбодрить и утешить его. Но он был неправ. В конце концов стало ясно, что Отака говорит искренне, — и Кодзима ему поверил.

Перед Кодзимой развернули отчеты всех четырех команд. Трудности и недостатки сектора свежих продуктов «Доминант-стор», критика системы управления с точки зрения организации производства в магазине, конкретные меры по улучшению и так далее. Это был проект такого же процесса улучшения производства, давшего очевидные положительные результаты, которое они осуществили у себя в «Исизей-стор». Если бы удалось провести все реформы тем же способом, отделы свежих продуктов «Доминант-стор» в кратчайшее время могли бы резко улучшиться.

Да, но... Кодзима думал, что же будет дальше. Проблема заключалась в том, дадут ли сотрудникам «Исизей-стор» после поглощения ее другой компанией возможность провести такую реформу. Хотя шансы на это и не равнялись нулю, но были явно невелики.

— Шеф, если из этого ничего и не выйдет, не беда, — сказал Отака, будто прочитав его мысли. — Раньше, до вашего прихода, мы же застряли в болоте. Если бы не вы, «Исизей-стор» уже давно бы приказала долго жить. Это было бы поражение для всех нас. И мы бы тогда остались несчастными безработными. А сейчас мы победители! Мы создали замечательную сеть супермаркетов. И впереди нас ждут новые свершения. Если вдруг богиня победы от нас и отвернется, не бойтесь, шеф: уж где-нибудь в Японии найдется место, чтобы приложить наши знания и умения. Это не просто теория. Я это четко понял, когда увидел, что творится на прилавках в «Доминант-стор». Но вы, шеф, пожалуйста, оставайтесь нашим лидером, ведите нас за собой. Мы пришли вас просить об этом.

«Да, конечно! Я все понял! Я сделаю все, что могу!» — хотел сказать Кодзима, но слова застряли у него в горле. Ему хотелось броситься к ним, обнять и расцеловать каждого.

Так что же делать? Как он все-таки должен себя вести в эту минуту?

На лице Кодзимы отразилось смтение. Две проблемы занимали его сейчас: что ответить этим людям и смогут ли их идеалы претвориться в жизнь в новой системе «Доминант-стор».

Вразумительно сказать что-либо сейчас он не мог. Очевидно было только одно: молодежь, которую он воспитал, вдруг оказалась умнее и находчивее его самого.

Ничего, в общем-то, теперь и не надо было говорить.

И тогда Кодзима сказал первое, что пришло ему в голову, — может быть, не самые важные слова, но зато подходящие к случаю и прямо по теме:

— Вы молодцы, что втайне предприняли по своей инициативе такое исследование. Давайте будем считать это официальным заданием от нашей фирмы. Заполните завтра документы, чтобы получить командировочные. Такие исследования мы будем продолжать. Я только одним глазом глянул на ваши отчеты, но видно, что в них еще многого недостает. И к тому же слишком они эмоциональны. А проверка на местах — это прежде всего сбор достоверных фактов. С этого мы и начнем. Завтра утром приходите все ко мне в кабинет.

Кодзима чувствовал, как в сердце возвращаются спокойствие и уверенность.

— Завтра мы сформируем команду по проведению всеяпонской реформы супермаркетов!

— За дело! — воскликнул начальник сектора свежих продуктов Асаяма.

— За дело! Мы справимся! — весело подхватили все собравшиеся.

«Дело нелегкое, но шансы есть, — думал Кодзима, увлеченный этой волной всеобщего энтузиазма. — Да, дело нелегкое...»

Satoshi Azuchi Shosetsu supamaketto

1984

1

*1 цуб*равняется примерно 3,3 кв.м. (Здесь и далее примечания переводчика, за исключением особо отмеченных примечаний редактора.)

Высокий рост и пышные формы — качества, совершенно не типичные для японских девушек, особенно принадлежащих, как Мотоко, к поколению 40-50-х гг. XX в., и потому отпугивающие своей «антропологической чужеродностью».

3

Синсю— историческое название горного края в Центральной Японии, относящегося в основном к префектуре Нагано.

Лозунг, выдвинутый в поздние годы жизни известным писателем Нацумэ Сосэки.

В Японии 60-х гг. XX в. средний рост мужчин был не более 165 см, так что человек ростом 180 см мог считаться великаном (ныне в связи с резким улучшением рациона и физического воспитания положение изменилось, и средний рост молодого поколения значительно увеличился).

6

Церемония Почина — торжественная церемония (иногда с участием священников синто), которой по традиции ознаменовывается начало любых крупных строительных работ.

В японских банях при выходе за конторкой сидит управляющий или хозяин, принимает деньги и часто общается с посетителями. (*Прим. ред.*).

Дзянсука— от английских слов «jumper» («джерпер») и «skirt» («юбка»).

Имеется в виду сложность японской чайной церемонии как строго расписанного ритуала. (*Прим. ред.*).

Кансай— большой административно-географический район в западной части о-ва Хонсю, в котором расположены города Осака, Киото, Кобэ и др.

Несун (везун) — работник, ворующий товар, сырье, средства производства путем тайного перенесения или вывоза за пределы предприятия. (Прим. ред.).

Маджонг— азартная игра с использованием игровых костей, широко распространенная в Японии. (Прим. ред.).

Татами — плотные маты толщиной 6 см из рисовой соломы для покрытия пола, сверху обшитые высушенной травой игуса, а по краям — плотной темной тканью. Размеры татами колеблются в зависимости от района Японии: в Токио — 1,76х0,88 м, в Нагое — 1,82х0,91 м. Будучи всегда прямоугольной формы, они служат модулем для определения площади помещения. (*Прим. ред.*).

«Благоприятный день» в Японии высчитывается по гороскопу.

Собственноручно налить чарку саке, особенно начальству, считается важным ритуальным действием в Японии.

В Японии различают три этапа среднего образования: младшая школа, средняя школа и средняя школа повышенной ступени. *(Прим. ред.)*.

В японской мифологии популярны всевозможные духи-оборотни, в том числе лисы и барсуки. (*Прим. ред.*).

Бог торговли и преуспевания Инари изображается в виде лиса.

В борьбе сумо веером судья указывает на победителя схватки. (*Прим. ред.*).

Дарума— кукла, изображающая божество буддийского пантеона. Напоминает русскую куклу-неваляшку. (Прим. ред.).

Журавль и черепаха входят в число японских благопожелательных символов.
(Прим. ред.).

Скияки— японское блюдо из жареной говядины.

Игрушка Дарума обычно выглядит как российский ванька-встанька, но в японской традиции также очень популярны игрушки с качающейся головой, укрепленной на подвижном стержне.

Большинство масок зародившегося в XIV веке японского театра Но имеет спокойное, отрешенное выражение (эмоции передаются едва заметным изменением наклона при приложении маски к лицу, игрой света на сцене, драматическим речитативом хора, аккомпанементом барабанов и флейт). *(Прим. ред.)*.

Канто— большой географический район в центральной и восточной части Хонсю, включающий столицу Токио.

«На песчаном берегу» — популярная песня конца 1960-х гг. композитора Такэдзо Нарита на слова Кокэй Хаяси.

По японскому обычаю, взявшись за руки, ходят только любовники.

Синсю — горная область в нынешней префектуре Нагано.

«Добро пожаловать!» (яп.). (Прим. ред.).

Лав-отель — отель для занятий любовью, где можно анонимно снять комнату с почасовой оплатой. Некоторые владельцы используют особо кричащий фасад, который трудно не заметить. (*Прим. ред.*).

Универсальный японским тост; может быть переведен как «осушим чаши», «выпьем». (*Прим. ред.*).

Фредерик Уинслоу Тейлор(1856–1915) — американский инженер; в противоположность расплывчатым и противоречивым принципам управления, предлагавшимся его предшественниками, сформулировал основные положения научной организации труда — управления производственным процессом на основе системного анализа. (*Прим. ред.*).

Виновником землетрясений в Японии — районе очень высокой сейсмической активности — японская мифология называет огромного сома, который время от времени ворочается с боку на бок, сотрясая расположившиеся на его спине острова. (*Прим. ред.*).

Дзенские парадоксальные загадки (коаны) и внутренние диалоги (мондо) призваны действовать не на рассудок, а на эмоции и подсознание, не имеют однозначного ответа и могут считаться особой формой медитации. *(Прим. ред.)*.