

13 СЕКТОР

Михаил ЛЕВАНДОВСКИЙ

Следствие против знатоков

Издательство АСТ
Москва

УДК 821.161.1-31
ББК 84(2Рос=Рус)6-44
ЛЗ4

Левандовский, Михаил.

ЛЗ4 13 сектор. Следствие против знатоков / М. Левандовский. — Москва: Издательство АСТ, 2016. — 352 с.

ISBN 978-5-17-091125-7

Александр Лекарев, перспективный директор департамента в крупной компании в один день остается без работы из-за конфликта с руководителем службы безопасности. Мало того, ему грозит уголовное наказание сразу по нескольким статьям. А еще через несколько дней его обвинят в убийстве. Чтобы отвести обвинения и вновь найти себя в уютном офисном мире, Александру необходимо решить много странных загадок, ключ к которым надо отыскать в самом известном стрип-клубе Москвы. К счастью, Александр Лекарев не только типичный представитель «офисного планктона», но и профессиональный игрок в интеллектуальные игры.

«13 сектор» — дебютный детектив известного участника клуба «Что? Где? Когда?» Михаила Левандовского.

УДК 821.161.1-31
ББК 84(2Рос=Рус)6-44

ISBN 978-5-17-091125-7

© Михаил Левандовский, текст
© Варвара Максимова, иллюстрация на обложке
© ООО «Издательство АСТ», 2016

Следствие против знатоков.

Моим родителям. Отцу, который приучил меня читать детективы, матери, которая считала, что детективы читать недостойно, и нашему фокстерьеру Даррреллу, который считает, что детективы не отличаются на кус от других книг.

Большое спасибо моим друзьям и знакомым, имена, фамилии и черты которых я позаимствовал для создания образов положительных героев. Все остальные персонажи — полностью вымышлены, совпадения случайны.

ГЛАВА ПЕРВАЯ

Сейчас, ранней осенью 2010-го, во всей Москве я был единственным счастливым человеком. Температура воздуха составляла около плюс тридцати градусов. Если температура падает ниже плюс двадцати восьми, я начинаю мерзнуть. Редкий недуг под названием «холодовая аллергия», для России, по-моему, столь же уместная, как аллергия на дураков и дороги.

В утреннем воздухе пахло паленым. К счастью, непроницаемый и беспощадный смог недавно ушедшего лета, который наверняка войдет в историю под каким-нибудь жутким названием, почти рассеялся, но его легкий горьковатый запах еще сохранялся в атмосфере и смешивался с ароматом чая «Лапсанг сушонг». Некоторые мои знакомые сравнивали его с запахом лыжной мази или упавших в костер носков. Мне же этот не самый известный, но любимый многими ценителями чайный сорт напоминал о креозоте, пропитывавшем полы электричек, в каких я когда-то ездил на дачу родителей.

В моем кабинете две стеклянные стены. Одна выходит на оживленную площадь в районе Садового кольца, вторая — в головной офис нашей страховой компании. Мой массивный рабочий стол располагается так, что позволяет мне, в зависимости от настроения, наблюдать сценки из московской жизни (поворот головы налево, в сторону сердца) или следить за сотрудниками (направо, сторона властной десницы). На столе — служебный календарь (его разработали мои приятели из

дирекции маркетинга), папки, горы бумаг, элитная канцелярия под заказ — и рамки с фотографиями сына и его матери — в качестве своеобразного напоминания о том, что за любым рабочим агрегатом, будь то станок или, в моем случае, стол, размером с небольшой театр военных действий находится всего только человек. При взгляде на эти фотографии остается только констатировать: «Какой же ты все-таки дурак!»

За спинкой внушительного, из ложного крокодила, кресла — уютный закуток. Там плакат в стиле пин-ап, авторства Джила Элвгрена¹: девушка в откровенном розовом платье, сидя на стуле и зажав рукоятку пилы между соблазнительными ножками в чулках с широкими черными резинками на длинных, туго натянутых пажах, водит по ней смычком и кокетливо поглядывает на сидящего возле стула черного скотчтерьера, чья голова с приоткрытой пастью закинута немного вверх — наверное, подвывает в тон или просто тащится от близости столь интересных бедер. Под плакатом — еще один столик, кофемашинка для коллег-топов, заглядывающих посплетничать, чайник, телефон в виде американского диспетчерского пульта-аэродрома тридцатых, музыкальный центр, похожий на граммофон «Голос его хозяина» — из тех, которые напоминают о временах бутлегерского джаза, и обогреватель General Electric тридцать четвертого года. Я купил его в магазинчике, торговавшем то ли антиквариатом, то ли просто старьем в маленьком немецком городке, куда я случайно свернул с трассы, запутавшись в поворотах, ведущих к какому-то среднерейнскому замку. Очень уж этот прибор напоминал батареи отопления из фильма «Однажды в Америке», снабжавшие героев контрабандным пойлом из Канады. Как он там оказался — неизвестно,

¹ Джил Элвгрэн (1914—1980) — американский художник и иллюстратор, работавший в стиле пин-ап.

однако после замены вилки и шнура работал вполне исправно. Так я и убил двух зайцев одним выстрелом: узнал дорогу и нашел тот предмет, с которого начала складываться дизайнерская концепция оформления моего кабинета. Впрочем, в порядке восстановления мирового равновесия, удачи в тот день кончились. Когда я подъехал к будочке у ворот замка, выяснилось, что музей работает еще полтора часа, но касса, согласно правилам, закрылась шесть минут назад, и продать билет — абсолютно невозможно. Как же «майн герр» может этого не понимать, ведь орднунг же.

Руководитель департамента по чрезвычайным ситуациям и эксплуатации сильно ругался и заставил меня подписать документ о том, что всю ответственность за нарушение техники пожарной безопасности я беру на себя. Это веселило. Как минимум потому, что, в отличие от многих коллег, я не курю. Кстати, один из них недавно пострадал, предприняв после окончания рабочего дня неудачную попытку расслабиться, всё было как в дурацком ситкоме: зашел в кабинет вице-президента, вытащил заначенную «манилу», отрубил гильотиной кончик и раскурил, после чего, по закону жанра, бешено завывала сирена, потом раздался громкий хлопок — и весь костюм от Paul Smith оказался залитым противопожарной пеной. Подключение телефона, отсутствующего в корпоративном стандарте, обошлось гораздо дешевле — в два литра пива, распитых в чешской господе с директором по IT.

Обогреватель и телефон стоят, а мое увлечение тридцатыми годами испарилось. Хотя прошлым веком я увлекался достаточно долго, особенно тридцатыми годами Америки, когда клиентское обслуживание процветало — люди нуждались в утешении. Привычная мировоззренческая система рухнула во времена российских девяностых, похоронив под собой бытовавшие ранее представления о справедливости, что закрепи-

лось в языке, то есть коллективном опыте, в виде крылатой фразы: «Если ты такой умный, то почему такой бедный?» Теперь она снова становится актуальной.

Да, я всё чаще стал задавать самому себе этот, пожалуй, самый главный вопрос. Почему? Вроде бы и пора — мне тридцать восемь лет, из начальника отдела я дорос до директора департамента, а затем и трех.

Представляюсь наконец. Александр Михайлович Лекарев — директор по клиентскому обслуживанию и продажам большой страховой компании. Если вы позвонили, чтобы узнать, куда делись деньги, когда почилят машину, или сообщить нам в весьма энергичных выражениях, что мы далеки от совершенства, спросить, как мы собираемся меняться, собираемся ли меняться вообще или заявить, что клиент всегда прав¹, — это ко мне, отвечаю. Если хотите что-то купить не у сомнительных агентов, а у девочки или мальчика в отглаженных белых рубашечках и при галстуках (пусть даже из дешевого материала, всё равно), — наши офисы именно для вас. Они рассеяны по всей стране — представительские и поменьше, арендованные у материнского банка. Еще есть контакт-центр на сто восемьдесят человек и группа выездных продаж. И за все это отвечаю я.

Полисы, которые вы покупаете в офисе крупной страховой группы, во много раз надежнее агентских. Нет оснований опасаться, что вам подсунут бумагу от какой-нибудь карликовой фирмы, которая, как потом окажется по документам, принадлежит попугаю внештатной уборщицы офиса на другом конце страны, да еще и пропавшему без вести.

Как я уже говорил, из моего кабинета открывается вид на зал обслуживания. Счёт неравный — сейчас там пятнадцать посетителей на одиннадцать сотрудников.

¹ Не всегда. М. Поташев, М. Левандовский. Век клиента. М. АСТ. 2015.

Очередь из четырех человек означает, что больше двадцати минут никто ждать не будет. А некоторые были бы рады. Мы поставили передвижной монстр-кондиционер и не убрали его до сих пор, хотя температура упала до комфортных двадцати четырех градусов.

Столик цвета «нежное дерево» в углу, под раскидистым растением в кадке, чьи листья с экзотическими контурами кажутся немного хищными. Наша Александра Ивановна, женщина ровно с такими видом и характером, какими должны обладать буфетчицы в глазах тех, кто судит о них по советским фильмам. Можно было бы сказать, что это запланированный маркетинговый ход и результат длительных поисков через кастинговые агентства, но Александра Ивановна появилась у нас как будто сама по себе и не первый год наливает чай и кофе всем без исключения посетителям. А детям и тем, кто простоял в очереди больше пятнадцати минут, она дает бесплатное мороженое.

Перевожу взгляд на симпатичных молодых менеджеров. Их наличие упрощает контроль над очередью. Клиенты, которые предпочитают внешность, проходят в глубь офиса. Хотя пожилые дамы у входа, поверьте, обслуживают гораздо лучше.

Потоком возле двери управляет юная Светочка. Поклонники Стругацких из корпоративного сектора зовут ее ведьмочкой Стеллочкой. Светочка направляет к специалистам, которые страхуют квартиры, машины, дома, и делает это виртуозно.

Она окончила музыкальное училище, и второй год не очень успешно поступает в консерваторию. Если она забросит это занятие, мы сразу же предоставим ей рабочее место за самым популярным столиком — человек Светочка настолько ответственный, что позавидует любая компания. К тому же она замечательно поет на корпоративах. Как-нибудь я расскажу о Светочке побольше.

Я потянулся и с немалым удовольствием осмотрел себя — зеленые джинсы от Etro, того же цвета с белым — сорочка от Henri Lloyd, на кресле — ветровка от Paul Smith. В среду приходит в таком виде нельзя, но у меня имеется веская причина: я в отпуске и через пару часов улетаю на семинар, который организован компанией, поставляющей нам гарнитуры для контакт-центра. Дания — лидер по производству промтоваров с нестандартным дизайном.

Приглашающая сторона оплачивает перелет и проживание. Это не взятка, если учесть, что я не в командировке. Цена предложения конкурентов известна. Я имею репутацию на рынке — не беру. Но Копенгаген — другое дело. Момент сделки с совестью. Один из немногих европейских городов, где ни разу не был. Действительно, что такое Копенгаген? Декорация к детской сказке?

Взгляну на монитор. Несмотря на отпуск, некоторые показатели обязательно надо проверить. Восемьдесят процентов ответов на звонки за первые двадцать секунд — хорошо. Будем стремиться к девяноста — за десять. В сумме данные числа дают сто. В этом нет никакого смысла, но руководители такое любят. Очевидно, такие совпадения им о чем-то напоминают. Шама-нить так шаманить! Количество повторных звонков сократилось с четырнадцати до одиннадцати процентов — серьезный рост. Если оператор не может решить проблему за один звонок — грош цена сервису. Продажи в сентябре превышают прошлогодние, но квартальный план пока не вырисовывается. Хотя шансы есть. Быть бы нам без премий, если бы не пожары. Они заставили хозяев дощатых советских домиков вспомнить о том, что страховой полис — не только обуза, но и какая-никакая защита.

В Нижегородской области сгорело садоводческое товарищество, и мы полностью рассчитались за одну из улиц, которая будет отстроена заново. Я всегда радуюсь,

когда вспоминаю, где работаю. Несмотря на все косяки, наш бизнес реально помогает людям. Впрочем, клиенты все равно ругаются. Например, когда мы не платим за разбитую машину по калькуляции авторизованного автослужбы. На полученную от нашей компании сумму можно выкрасить ровно семьдесят два с половиной процента поцарапанных деталей. И я считаю, лучше иметь что-то, чем ничего. В кризис, когда каждая копейка на счету, запланировать форс-мажоры невозможно. А так — хоть как-то пиковые расходы сгладятся...

А сейчас хочется отдохнуть. Джинсы от Etro — вещь. Долго не мог себе их позволить, потому что тысяча или полторы долларов — сумма за джинсы запределная, даже для меня, человека с хорошей московской зарплатой. Слава богу, есть стоки, где можно купить настоящие джинсы за двести долларов. Мой шеф, теперь уже бывший, был бы рад полюбоваться на зеленую пуговицу-четыреугольник. Именно от него я перенял привычку носить галстуки, которые не стыдно перевернуть, и узнал название самой дорогой фирмы. С точки зрения шефа, по крайней мере.

Однажды я хотел выгнать нерадивую сотрудницу. И сверху сразу же прилетел вопрос: «Как ты смог даже заикнуться о ее увольнении? Она же носит Etro». Все-таки интересный у человека был подход к вопросам найма и увольнения. Карго-культовый.

Итак, статистику и электронную почту просмотрел. Что еще? План посещения Копенгагена. Каналы, королевский дворец, Ратуша, башня с драконами. Вечером зайти в Христианию, понюхать воздух, послушать самодеятельных бардов, поглазеть на хиппи, но самому травку не курить — вредно. И, конечно, замки, пригороды, детектив Хмелевской «Все красное». Можно скачать в электронную книжку и перечитать в самолете. Кстати, еще и материалы к семинару раздобыть надо, все равно туда затащат — никуда не денешься.

И не забыть о подарке для папы. Я должен купить ему медаль или брелок с изображением Иоганна Фридриха Струэнзе¹, который начинал врачом при психически больном короле, потом пара-тройка комплиментов королеве — и уже регент, глава совета и признанный всеми фаворит. Всего за два года собрал парламент, отменил цензуру, ввел всеобщее обучение, начал выпускать газету и... лишился головы — завистники позаботились. Редкий случай, когда вся местная аристократия прекратила грызться между собой и сумела сойтись в едином решении. Да еще и к английскому послу прислушалась. Сверхдержава, черти бы ее побрали! Гегемон того мира. Великий человек. И галантный. Папа оценит... Жил бы я в восемнадцатом веке, пошел бы во врачи короля — пусть меня научат. И плевать на аристократию, на английского посла — плевать на все, кроме Просвещения и Королевы. Нет, правильнее сказать: кроме Королевы и Просвещения. Дамам — первое место...

Дания — дизайнерская Мекка, а Копенгаген — то место в Европе, где самое высокое количество дизайнеров на квадратный метр. Стоит купить себе сувенир — какую-нибудь интересную сову. Было время — я участвовал в телевизионной передаче «Что? Где? Когда?». И сейчас играю, но в другой версии — спортивной. Любой человек, который не в теме, попросит объяснить разницу. В телевизионном «Что? Где? Когда?» шесть знатоков отвечают на двенадцать вопросов, а в спортивном — сто команд по шесть игроков — на шестьдесят. Кто по итогам получил в таблицу больше плюсикув, тот и молодец, может идти за медалью или кубком, это уж на что организаторы расщедрятся.

¹ Иоганн Фридрих Струэнзе (1737—1772) — деятель датского Просвещения. За два года провел более 600 реформ. Предок нынешних королей Швеции и Испании.

Коллекция таких наград находится на стене моего кабинета. Обычно там вешают дипломы МВА. Я пробовал получить его. Недолго. Ввязался в спор с преподавателем, жестко поругался с ним и вышел. Очень не просто снова садиться за парту, когда тебе тридцать пять лет. Впрочем, к настоящему моменту я и кандидат наук, и бывший доцент, и дипломы у меня научные, написанные в молодых годах, совсем неплохие остались. Ну и гонор, надо признаться, соответствующий.

Что можно покрутить из «что-где-когдашнего» про Копенгаген? Вообще-то вопросы у нас публикуются и заносятся в базу. Из тридцати девяти — тридцать шесть обыгрывают известную шутку о том, что это не Копенгаген, а два — про озеро Копенгаген в произведениях Булычева. Вот, нашел подходящий вопрос: «На копенгагенской Ратуше в начале тридцатых годов из часов выезжали две фигурки. Одна из них — человека с зонтом — обозначала плохую погоду. А какая фигурка появлялась в случае предсказанной хорошей погоды?» Подумаем... Выезжало что-то открытое. Неужели велосипедист? Действительно, неоднозначный персонаж в городе — только успевай уворачиваться. После стажировки в Амстердаме я зарубил себе это на носу.

Ладно, в Копенгагене возьму велосипед и проеду, хотя лучше бы катер — Северная Венеция все-таки, как и Брюгге, Амстердам, Петербург. И мне они нравятся больше той, которая на юге. Летом в них особенно хорошо, пусть и в самом его конце. Я люблю лето, люблю тепло, потому что холод вызывает у меня хандру. Так и записываем: «Напрокат: велосипед — одна штука, велосипед водный — тоже одна».

Рюкзак собран, пора в аэропорт. Совсем забыл! Надо же застраховать свою машину, почти совсем новую. Годик всего. Как говорят наши маркетологи, она потеряла в цене процентов сорок. Я полагаю — тридцать.

Когда приезжаешь в авторизованный автосервис на новой машине, тебе улыбаются специально подобранные красивые девушки, предлагают плановое обслуживание, дополнительное, бесплатную мойку и горячий чай с сахаром в пакетиках с фирменным логотипом. При возврате машины вручают коробку недорогих конфет. И ты даже не замечаешь, что с тебя содрали раза в полтора больше, чем это стоит в нормальном месте. Да и бог с ними.

Тебя радует терпкий и свежий запах кожи, новые кармашки в самых неожиданных местах, предназначенные для нужных в дороге мелочей, изгибы дороги — проходишь их, не снижая скорости, ямы не объезжаешь, пока подвеска еще не устала. Сидя за рулем новой машины, испытываешь триумфальное чувство молодости и оптимизма. Кайф от новой машины заканчивается довольно скоро, но забыть его невозможно. И, в отличие от всего «первого», — секса, опьянения, поездки в другую страну и так далее — его можно повторить.

Машина у меня не самой популярной марки — джип. Не городской паркетник, который легко залезает на любой бордюр, и не «Паджеро» — символ бандитов предыдущего десятилетия, а самый настоящий американский джип. Честно говоря, он был выбран мной не из соображений престижности. Ведь в России американские машины не очень-то котируются. Да и собирают японцы гораздо лучше. И цена ни при чем, корейские дешевле. Мой предыдущий автомобиль был корейцем, он и сейчас у меня, верно ждет предателя-хозяина в углу гаража.

С детства мне врезалась в память военная фотография деда: он молодым майором стоит у открытого Willys MB — или, по-нашему, «Виллиса». Тринадцать тысяч произведенных в сороковые «Виллисов» толком не подходили ни для разведки, ни в качестве машин сопровождения. А вот командиры дивизий, полков и батальо-

нов пересели на них очень скоро. Так «Виллис» стал частью образа офицера-победителя.

Джипы всегда вызывали у меня теплые чувства. А га-зик, на котором дедушка передвигался в пятидесятые годы, называли в просторечии ХБВ — сокращение от «хочу быть «виллисом»». Да, сначала их просто копи-ровали с «виллисов», после чего быстро поняли, что на на-ших дорогах они переворачиваются. Стали разбираться, почему — выяснилось, что «Виллисы» специально дела-ли узкими, чтобы они влезали в американские транс-портные самолеты. Колесную базу расширили — и по-шла, пошла машина через горы, через расстоянья.

После крупного бонуса, первого в моей жизни, за чу-десное спасение контакт-центра и самой компании от санкций, которые уже были выписаны нам Росстрах-надзором, я потратился на новый автомобиль. Впрочем, и старый корейский оставлен не был. Я ездил на нем в непогоду, как лошадь в галошах поплоше. В ясные дни и те из вечеров, которые обещали быть романтически-ми, я садился в джип.

Я посмотрел на своего красавца из окна и позвонил Наталье Николаевне — начальнице нашего отдела по работе с VIP-клиентами и моей подчиненной, хотя весьма условно. Страхуя недвижимостью и автомобили, она всегда могла позволить себе выйти на боссов нуж-ного уровня.

Наталью Николаевну все называли Пушкиной. Она, конечно, не Пушкина и не Гончарова, но, как ни стран-но, Ланская. Может, и генерал у нее когда-то был. Сей-час ее дети подросли, а Наталья Николаевна продолжа-ет нести службу. Мы сменяемся — директоров было несколько за пять лет, — а она вечна.

Кабинет Ланской находится в глубине здания и не имеет стеклянных стен. В нем не приходится чувство-вать себя обитателем аквариума. А после обеда даже можно вздремнуть. Да и важные беседы хорошо прово-