Елена Мельниченко

# Чужие берега. Батумский гамбит

18+

Кофе для стажера.

Елена Мельниченко

# Чужие берега. Батумский гамбит

«Автор»
2026

**Мельниченко Е. В.**

Чужие берега. Батумский гамбит / Е. В. Мельниченко — «Автор», 2026 — (Кофе для стажера.)

Финал бизнес-трилогии "Кофе для стажера" и "Талисман для директора", где герой начинает все с нуля уже в чужой стране. За 3 года Марк Запольский создал сеть франшиз на Юге России. Он выстроил масштабируемую модель на принципах честности. Доказал: правда в отношениях с клиентами— самый прибыльный актив.Но когда привычный мир рухнул — война, санкции, блокировки интернета, бегство партнеров— даже его «Кодекс» дал трещину.Марк с беременной женой уезжает в Грузию. Временно? Вопрос открыт.И хотя в новой стране он чувствует себя свободно, он не дышит полной грудью. Ведь свобода это и ответственность. Российская сеть трещит без контроля. Франчайзи подают в суд. Местные игроки готовы проглотить чужака. А главная угроза внутри него: сомнение. Вдруг его правда не работает на чужом берегу?Марк разыгрывает свой шахматный гамбит. Он жертвует стабильностью, привычным миром, близкими. Всё для того, чтобы перехватить инициативу и вернуться на родину сильнее.Но что, если жертва не сработает?

© Мельниченко Е. В., 2026
© Автор, 2026

# Содержание

Глава 1 5
Глава 2 8
Глава 3 11
Глава 4 15
Глава 5 19
Глава 6 22
Г 27
Конец ознакомительного фрагмента. 28

# Елена Мельниченко
# Чужие берега. Батумский гамбит

## Глава 1

**Чужие берега.**
**Глава 1. Точка невозврата**

Самолёт мягко коснулся взлётно-посадочной полосы аэропорта в Батуми, и Марку показалось, что он ступил совершенно в другую вселенную. За иллюминатором сияло солнце, такое яркое, что глаза слезились. Море, всего в двухстах метрах от лётного поля, переливалось бирюзой, какой ранее он не видел даже в Сочи— слишком терпкой, слишком южной. И вроде все то же Черное море, но отлив у него был каким-то другим. Чужим, манящим и одновременно, чарующим, волнующим, страстным. Разнокалиберные геометрические фигуры небоскребов из стекла и бетона занимали всю первую береговую линию. Их неправильные контуры -от прямоугольных и овальных до изогнутых в спиральные линии, зданий были торжественно презентованы этой страной неопытным туристам сразу же на входе, по прибытии, пока не замылился глаз. «Батумский Дубай» вальяжно растянулся на 7 км от аэропорта до старого города и открывал великолепный променад под названием Новый бульвар. Здесь было что посмотреть. И самое главное, что здесь была свобода.

Марк нежно прикоснулся к Алисе, взяв ее за руку. Она вздремнула, утомлённая жарой, положив голову ему на плечо. И хотя их воздушный маршрут составлял всего 40 минут и пролетел очень быстро, Марку не хотелось ее будить. Он наслаждался вместе с женой тем особенным, сокровенным состоянием, которое теперь никогда их не покидало. На пятом месяце беременности её животик уже заметно округлился под свободным льняным платьем и придавал ее угловатой, почти мальчишеской фигуре, особый шарм. Рядом, в яркой переноске, недовольно ворчал Стив. Кот, повидавший за свою жизнь не один переезд, этого явно не одобрял. Его рыжая морда выражала глубочайшее кошачье негодование, в больших и умных глазах застыл немой вопрос: «Зачем ВЫ это сделали?»

«Прилетели, родная», — тихо сказал Марк, будто сам себе.

Алиса открыла глаза, слабо улыбнулась.

— Какое море…

— Да. Красивое, — ответил он, но в голосе не было той радости, которая должна была сопровождать переезд в райский уголок. Была усталость. И странная, ноющая пустота в груди. Он сделал то, что обещал. Перевез любимую женщину в безопасное место, как она и хотела. Но сказать, что он был счастлив своим выбором -ничего не сказать. Он находился в раздрайве и большое количество душевных терзаний усугубляло эту ситуацию.

Арендованная квартира находилась в новом доме, в 5 минутах от набережной, в самом центре города на улице Шота Руставели. С балкона открывался вид на море и силуэты яхт и кораблей на рейде. Хозяева, приятная грузинская семья, встретили их с особым местным гостеприимством, почти пугающим своей щедростью: корзина с фруктами, бутылка домашнего вина, хозяин сам отнёс чемоданы на пятый этаж, отказавшись от чаевых.

— Только скажите, чем помочь, — сказал он с легким акцентом на вполне хорошем русском, улыбаясь. — Вы теперь наши гости.

Марк поблагодарил. Когда дверь закрылась, он прислонился спиной к стене и выдохнул. Алиса, освободив Стива из переноски, прошла на их новый балкон. Видимо, это место и должно было стать каким-то новым Бастионом их жизни в этом городе.

— Марк, иди сюда. Смотри же, это невероятно красиво.

Он подошёл. Ветер с моря приносил запахи соли, нагретого бетона и цветущих магнолий — знакомый, почти сочинский запах, но другой, более пряный, более настойчивый. И более сухой. Внизу, на набережной, гуляли люди: молодые мамы с колясками, пожилые пары, туристы с рюкзаками. Все говорили на русском. Это создавало странное, порой обманчивое чувство, что они никуда не уезжали. Но стоило присмотреться — и разница становилась очевидной. Вывески на грузинском и английском. Отсутствие привычных «Пятёрочек» и аптек «Апрель». И главное — ощущение, что здесь, в этом городе, не было того тяжёлого, давящего груза, который остался там, за горами. По другую сторону от моря.

«Свобода», — подумал Марк. И тут же поймал себя на мысли, что это слово вызывает у него не только радость, но и некий страх. Страх новизны. Неопределенности. И какой-то щемящей тоски.

Он никогда бы не уехал из Сочи, если бы не…. За 5 лет после переезда в олимпийскую столицу, было всякое. Но он нашел там свой дом. Встретил Алису, обзавелся рыжим котом. Построил свою маленькую империю с «кодексом Запольского», масштабировал бизнес и открыл франшизу агентства недвижимости в десяти городах. Его офис на Горького, кипящий менеджерами и клиентами, был его второй обителью. Жизнь не стояла на месте. Он справился бы с любыми трудностями, но не двинулся бы с места.

Другое дело, Алиса. Ее тревожность зашкаливала, а это была еще только половина беременности. Ребенок у обоих был первым, и Марк очень хотел, чтобы ничего не помешало появиться ему на свет здоровым. Тем более он ждал сына. Наследника империи. Его город, как и вся страна, переживали не самые легкие времена. Шел пятый год специальной военной операции, которую давно уже прозвали войной с Украиной. Сочи долго справлялся с этим и жил спокойно. Но с начала этого года стал очень нервным. Дважды, а то и трижды в неделю, объявляли подряд беспилотную, авиационную или ракетную опасность, включали воющие сирены из громкоговорителей, которые могли заорать и ночью, в разгар самого отдыха. Осколки сбитых БПЛ попадали в здания и разрушали чьи-то дома, квартиры, жизни и ситуация уже не была под контролем, как раньше. Алиса впадала в депрессию, перестала спать по ночам, часто молчала, или беспричинно плакала в подушку, и Марк принял решение о переезде. Он планировал уехать до тех пор, пока не родится ребенок и не устаканится ситуация в стране. Изначально для такого переезда Марк рассматривал бизнесовую столицу мира-Дубай. Но сам мир, видимо, сошел с ума и началась заварушка Ирана с Израилем за влияние на ближнем Востоке, а спокойный Дубай стал эпицентром конфликта и из самой безопасной страны мира превратился в Опасный проект. В тот момент, когда пара Марк -Алиса решила переехать из России, Дубай стал закрытой зоной. Пришлось менять планы и самое первое, что придумал Марк, прилететь в Грузию. Сейчас это казалось не таким уж плохим выбором. Высотки, море и много русских было и здесь. Современный Батуми был похож на Сочи постолимпийского периода. Строек много, проекты классные, а цены еще пока доступные. А бешенная миграция соотечественников, начавшаяся с 2022 года, держала город в тонусе, а сервисы в стадии роста. Но, конечно, как и в Сочи, здесь нужно было начинать с нуля. И хотя Марку было не привыкать это делать, он пока еще пасовал. И глубоко в душе, не совсем смирился со своим выбором.

Вечером, когда Алиса уснула, утомлённая дорогой, он вышел на балкон с кружкой кофе. Стив, устроившийся на его коленях, лениво жмурился. Этот рыжий мерзавец везде находил себе дом, главное, чтобы его гладил хозяин. Море шумело. Где-то внизу играла музыка, смеялись люди. Раздавались крики проигравшихся в казино. Город жил своей жизнью. Он не парился. И не отчаивался. Просто продолжал существовать.

Марк достал телефон. Экран засветился списком непрочитанных сообщений. Игорь Матвеевич: *«Франчайзи в Екатеринбурге провалил проверку. Клиент подал в суд. Скандал раздувают местные СМИ. Нужно твоё срочное вмешательство»*. Василиса: *«Марк, ты куда про-*

*пал? Я не понимаю, как теперь согласовывать стандарты с этими… они же игнорируют «Кодекс»!»*. Фёдор: *«Краснодар держится. Сергей молодец. Но без тебя команда нервничает»*.

Он отложил телефон. Письма никуда не денутся. Проблемы тоже. Все взрослые и справятся без него. Сегодня он не мог…Не мог говорить о кризисах, о контроле, о том, что его сеть, разросшаяся до десяти городов, трещит по швам, как не мог объяснять тем, кто остался в России, почему он уехал. Не мог и не хотел.

Потому что объяснение было простым и от этого ещё более мучительным.

# Глава 2

**Чужие берега.**
**Глава 2. Флешбэки из прошлого.**
**Три месяца назад. Сочи, офис на Горького.**

Марк сидел в кабинете поздно вечером, когда за окном уже зажглись огни Курортного проспекта, а из соседней комнаты доносился голос Алисы — она что-то обсуждала с клиентом по зуму. Стив, заматеревший, но всё такой же вальяжный, спал на своей любимой подушке в углу, изредка подёргивая хвостом.

На столе перед Марком лежали три документа. Один другого хлеще.

Первый — отчёт «Aurora Ventures». Инвесторы после успешного запуска Краснодара, Геленджика и Анапы требовали новых регионов. *«Выход на Урал, Марк. Мы готовы дать деньги. Но твоя модель должна быть полностью оцифрована, стандартизирована и… избавлена от неэффективных ручных процессов. Замена людей на ИИ-платформу — это следующий шаг. Подумай»*.

Второй — короткое сообщение от его «главного из главных» ремонтника Артура, которое пришло десять минут назад: *«Марк, у нас проблемы. В Краснодарском крае уже четвертый массовый сбой по электричеству за неделю. Мы не можем работать электроинструментами, выходим на ручную отделку и не укладываемся по срокам. Нам нужны еще люди и руки. Иначе скандал с крупными клиентами неизбежен. Звони»*.

Третий— письмо от Ассоциации риэлторов России. Росфинмониторинг запрашивал разъяснения по сделкам нескольких франчайзи в Ростове и Волгограде. Формально — плановая проверка. Неформально — Марк знал этот почерк. Кто-то из старых врагов или недовольных конкурентов, «настучал» на его сеть. И вот они. Проверочки пришли. Работать в России становилось всё сложнее: налоги росли, маржинальность бизнесов падала, мобильный интернет, сначала в приграничных регионах, а после и во всех, кроме столиц, жестко ограничивали, РКН затеял борьбу с иностранными платформами, в которых годами была выстроена система по привлечению клиентов, а новые законы о персональных данных требовали перестройки многих IT-процессов. Часть франчайзи-партнеров начала вести нечестный и полулегальный бизнес, забивая на кодекс правил, который им передавали вместе с франшизой, а репутационные издержки несла материнская компания Марка. А часть из них стала закрываться, ибо не все могли уже платить ежемесячный паушальный взнос. В этих городах эксклюзивная лицензия отзывалась, компания искала нового партнера. Но вопрос с роялти еще не был решен. С одной стороны, Марк планировал на этом зарабатывать для бизнеса дополнительный доход. С другой стороны, оплата ежемесячного взноса по франшизе стала камнем преткновения для молодых растущих бизнесов, и в текущих условиях стоило бы от него отказаться, повысив при этом саму стоимость франшизы. А любое повышение цены должно всегда сопровождаться повышением ценности в глазах клиента. И этот вопрос до сих пор стоял открытым.

Марк откинулся в кресле. Франшиза, которая должна была стать его триумфом, трещала по швам. Не потому, что модель была плохой. А потому что люди, которые покупали «Модуль Запольского», часто видели в нём лишь набор инструментов для быстрого заработка. Философия, вера, душа — для них это была красивая обёртка, которую можно снять, добраться до конфетки и выбросить фантик. Эра «потреблятства» процветала с одной стороны, а «ухудшение состояния малого бизнеса» с другой. И это диссонанс пока что был неразрешимой задачей для Марка.

Он вспомнил, как полгода назад, на последней встрече с Игорем Матвеевичем и Василисой, они спорили до хрипоты.

— Ты хочешь контролировать каждого франчайзи, как будто они наши сотрудники, — говорил Игорь своим стальным голосом. — Это невозможно. Они — партнёры. Свободные люди. Или мы доверяем им наш «Кодекс», или не продаём франшизу вовсе.

— Но они же убивают нашу репутацию! — кричала Василиса, её глаза, как обычно, эмоционально сверкали. — Я каждый день вижу в чатах жалобы на «Zapolsky Estate» в Екатеринбурге! А виноваты те, кто надел наш бренд, как маску, и начал творить те же грязные схемы, что и «Жемчуг» когда-то.

— Тогда давайте закрывать франшизу, — холодно парировал Федор, сидевший в углу. — Оставляем только свои офисы. Сочи, Краснодар, Геленджик. Остальное — к чёрту.

Марк тогда не принял никакого решения. Он сказал: «Дайте мне подумать». И думал он три месяца. До того самого дня, который всё изменил.

**За две недели до переезда. Сочи, их квартира у моря.**

Алиса была на пятом месяце беременности. Они сидели на балконе, пили ромашковый чай, смотрели на закат. Море было спокойным, почти стеклянным.

— Я не могу больше так, — сказал Марк, глядя в темнеющую гладь. — Мы построили дом, но дом этот — в эпицентре шторма. Налоги, проверки, франчайзи-предатели, ИИ… Я чувствую, что задыхаюсь.

Алиса молчала, гладя его по руке.

— А что, если… уехать? — спросила она тихо.

— Куда?

— В Грузию. В Батуми. Там нет этих ограничений, нет войны, свободный интернет, нет бесконечных проверок. Там можно дышать. И оттуда, на расстоянии, управлять сетью. Проветрить голову. Перезагрузить бизнес. И я бы поспокойнее была. Правда, я очень устала от всего.

Марк пристально посмотрел в её бездонные глаза. Он увидел в них отражение себя, своих мыслей и чувств. Это была не капризная девчачья мечта, не тихая истерика, а спокойная, взрослая и уверенная решимость. Она уже всё обдумала за них обоих. Она сказала то, что он не осмеливался предложить, хотя долгими ночами наедине с самим собой, он неоднократно перемалывал эту мысль. Она предлагала не побег, а стратегический манёвр.

— А ты? — спросил он, наклонив голову.

— Я поеду с тобой. И наш ребёнок — с нами. Мы же — семья.

Этот разговор стал точкой невозврата. С него началась новая глава Марка-управленца, которая чуть позже станет толчком для его новой жизни. И навсегда изменит его внутрений мир и точку В.

**Батуми. Балкон. Первая ночь.**

Марк допил остывший горький кофе. Стив засопел, устраиваясь поудобнее на коленях. Флешбэк ушёл, оставив в прошлом, легкое послевкусие тоски. Он вспомнил последний разговор с инвестором в его проект, Кириллом из «Aurora Ventures», который состоялся перед отъездом. Тот был краток:

— Ты совершаешь ошибку. Бросать налаженный бизнес, уезжать в никуда… Мы не будем финансировать эксперименты в Грузии. Ты это знаешь. Что ты будешь там делать? Ты уверен, что твоя франшиза будет управляться дистанционно?

Он знал. И не просил. Последние месяцы он откупал доли инвесторов, возвращал кредиты, сворачивал амбициозные планы. Это было больно, как ампутация здоровой руки. Но он чувствовал: если не сделать это сейчас, будет позже. И будет хуже.

В кармане завибрировал телефон. Новое сообщение. От Алисы — из спальни, хотя она должна была уже заснуть. Неужели проснулась? Он открыл телефон. Здесь все работало без VPN и это было так необычно, как и сам батумский кофе на ночь.

*«Ты на балконе? Иди спать. Не переживай. Мы справимся вместе»*.

Он улыбнулся. Её вера в него была единственным, что не давало провалиться в отчаяние. Она, беременная, с малышом в животе, всё равно оставалась его опорой.

Он зашёл в комнату. Алиса лежала с открытыми глазами, положив руку на свою округлость.

— Малыш не спит, — сказала она. — И я не могу. Расскажи что-нибудь.

Он лёг рядом, обнял её, положил ладонь поверх её руки, чувствуя лёгкие, едва уловимые толчки новой жизни.

— Знаешь, что я сегодня понял? — сказал он после долгой паузы. — «Кодекс», который мы написали в Сочи… он идеально работал там. В той среде. С теми клиентами. А здесь… здесь он может не сработать.

— Почему?

— Потому что здесь другие правила. Другой менталитет. Местные риэлторы работают иначе. Доверие здесь строится на родственных связях, на личных рекомендациях, на том, что я — «свой», а не на том, что я честный. Мой «Кодекс» для них может показаться… наивным. Или даже подозрительным. Слишком правильным.

Она молчала, гладя его по руке.

— Ты боишься?

— Да, — честно признался он. — Боюсь, что моя правда никому здесь не нужна. Боюсь, что я потерял свое, а чужое еще не приобрёл. Боюсь, что мы зря уехали.

Толчок в животе стал сильнее, будто ребёнок тоже решил высказаться на этот счет.

— Слышишь? — улыбнулась Алиса. — Он не боится. Он говорит: «Папа, мы справимся».

Марк поцеловал её в лоб, погладил волосы.

— Спасибо, родная — прошептал он. —С вами я ничего не должен бояться.

Они лежали в темноте, слушая, как за окном шумит море. Чужое море. Чужая страна. Но рядом — его семья. Его единственное, что осталось нерушимым.

Стив, недовольный, что его оставили одного на балконе, запрыгнул на кровать, устроился в ногах и громко, требовательно замурлыкал. Кот требовал ужина. Кот требовал нормальной жизни. Новой миски и знакомого запаха в квартире.

Марк усмехнулся. Вот с кого нужно брать пример. Кот не задавался вопросом, в какой стране он очутился. Кот хотел есть, спать, наслаждаться жизнью и чтобы его гладили. И плевать ему было с высокой колокольни на геополитику, налоги и искусственный интеллект.

— Завтра, Стив, завтра всё начнём сначала, — пообещал он.

Утро в новой жизни должно было наступить через несколько часов. И Марк знал, что оно принесёт не только солнечный свет над Батуми, но и десятки вопросов, на которые у него пока не было ответов. Главный из них: как оставаться собой, когда твой мир перестал быть твоим миром?

# Глава 3

**Чужие берега.**
**Глава 3. Батумский гамбит.**

Следующее утро нового дня началось не с будильника, а с громкого крика мужских голосов на улице, которые ругались в разнобой на незнакомом языке. Марк открыл глаза и несколько секунд не мог понять, где находится. Белый потолок, незнакомый, пахнущий свежей краской. Солнце, пробивающееся сквозь лёгкие занавески. И море — его запах был другим, не сочинским. Более свободным, что ли. Без примеси тревоги.

Рядом, свернувшись калачиком, спала Алиса. Её живот, слегка округлившийся за последний месяц, приподнимал тонкое одеяло. Марк осторожно, чтобы не разбудить, погладил его. Малыш спал.

— Ты уже встал? — прошептала она, не открывая глаз.

— Пытаюсь понять, где мы.

— Мы в раю, — потянувшись пробормотала Алиса. — Временно.

Он усмехнулся. «Временно» — ключевое слово. Всё, что они сейчас делали, было временным. Переезд, аренда, пауза в большом бизнесе. Словно они взяли тайм-аут в партии, где часы тикают, время неумолимо бежит вперед, а соперник не намерен ждать ни минуты.

На кухне нашлась старенькая металлическая турка с деревянной ручкой, в аккурат на 2 маленькие чашечки кофе. В шкафчике стояла пачка новенькой ароматной Арабики— местного кофе, с кардамоном, заботливо припасенная хозяевами для новых жильцов. Марк сварил бодрящий напиток, разлил его на две чашки и вынес на балкон. Стив, проснувшийся от запаха, соскочил с места и стал тереться о его ноги, требуя положенную порцию молока.

— И тебе доброе утро, — сказал Марк, наливая белую жидкость в блюдце. — Надеюсь, ты оценишь грузинское гостеприимство.

Кот фыркнул, принюхался, потом принялся лакать. Одобрил.

Алиса вышла на балкон, кутаясь в его старую толстовку.

— Ммм… Как вкусно пахнет! Но холодно как-то. Промозгло.

— Там, дома, сегодня выпал град, — ответил Марк, не глядя на неё. А мы по климату похожи. — Игорь написал, что в Краснодаре вообще нуль.

— Дома… — повторила она задумчиво. — А здесь теперь разве не дом?

Вопрос повис в воздухе, как тот самый утренний туман над морем, который пока не знаешь — рассеется или превратится в дождь.

После завтрака Марк остался один. Алиса ушла в душ, Стив оккупировал диван. Телефон молчал — то ли интернет в Грузии работал с перебоями, то ли в России решили не беспокоить. Он взял ноутбук, открыл почту. Три десятка непрочитанных. И ни одного письма, которое хотелось бы открыть.

Он закрыл крышку. Вышел на балкон подышать.

Внизу, у здания напротив, он заметил пожилого мужчину, сидящего за складным столиком. Тот не спеша расставлял шахматные фигуры. Белые и чёрные, деревянные, потёртые временем. Местный, судя по загорелому лицу и неторопливым жестам. Рядом стояла пустая скамейка, будто ждала соперника.

Когда-то, еще в прошлой жизни его учил играть в шахматы мужчина, который недолго назывался отчимом. Мама рассталась с ним, а отца Марк никогда и не видел. Он не считал себя хорошо играющим в эту игру, просто знал, как ходят фигуры по доске и чем отличается шах от мата. Но сейчас, увидев гордого грузинского старца, сидящего над столом с этими резными фигурами, не мог не выйти навстречу новому чувству неизбежного открытия.

Марк спустился не потому, что хотел играть — он не был силён в шахматах, предпочитая стратегии в реальном, а не на бумажном поле. Но его привлекло само действие. Человек, который в одиночестве расставляет фигуры, будто репетирует партию, которая ещё не началась.

— Можно? — спросил Марк, указывая на скамейку.

Мужчина поднял голову. Глаза — тёмные, спокойные, с едва заметной усмешкой.

— По-русски говоришь? — спросил он с акцентом, но достаточно хорошо.

— Да.

— Садись. Будешь играть чёрными.

Марк сел. Фигуры стояли в начальной позиции. Белые — у мужчины напротив. Чёрные — перед Марком.

— Я не очень умею, — признался он.

— Тем лучше, — мужчина сделал первый ход. — Когда не умеешь, учишься быстрее. Страха нет. Страх — он от избытка знаний. От того, что много думаешь. Знаешь, что можешь проиграть, — начинаешь бояться. Проще живи. И просто ходи.

Пешка пошла вперёд. Марк ответил симметричностью.

— Ты из России? — спросил мужчина, не глядя на доску.

— Да. Из Сочи прилетел.

— Сочи — хороший город. Был там. Давно правда. Теперь, говорят, там все очень дорого.

— Согласен, — кивнул Марк.

— А в Батуми зачем? Отдыхать?

Марк задумался. Сказать правду? А почему нет. Он здесь никто. Не узнают. Не осудят.

— Сбежал. Временно. От бизнеса. От налогов. От себя, наверное.

Мужчина хмыкнул. Сделал ход конём.

— Знаешь, что такое гамбит? — спросил он.

— Шахматный термин. Жертвуешь фигурой ради атаки.

— Не просто жертвуешь. Ты сознательно отдаёшь что-то ценное. Иногда просто пешку, иногда фигуру покрупнее. Слабое место, которое кажется слабостью, противнику, для него же становится ловушкой. Противник берёт жертву, думает — вот, я какой молодец, выиграл, я круче, умнее, сильнее. А ты в это время развиваешь атаку. И через несколько ходов он понимает, что его преимущество — иллюзия. А ты уже у цели. Шах и мат. Партия!

Мужчина подвинул пешку на две клетки вперёд.

— Это риск, — сказал Марк. — А если жертва не сработает?

— Значит, ты неправильно все рассчитал. Или противник слишком силён. Или… — он поднял глаза на Марка, — …ты не до конца верил в свою комбинацию. Сомневался.

Марк смотрел на доску. Его чёрные фигуры стояли плотно, но белые уже начали наступление. Он не знал, как ответить. И вдруг понял, что шахматы здесь — не про игру. Это про него. Про всю его жизнь.

Он пожертвовал Сочи. Пожертвовал налаженный бизнес, команду, уютный офис на Горького, привычную жизнь. Пожертвовал деньгами инвесторов, которые от него отвернулись. Пожертвовал комфортом. Он отдал всё это, чтобы получить… что? Свободу? Но свобода — это не цель. Это инструмент. А цель — вернуться сильнее. Или не вернуться вовсе, что тоже вероятно.

— Твой ход, — сказал грузинский друг.

Марк подвинул пешку. Тоже на две клетки. Центр доски начал оживать.

— Ты кого-то оставил там? — спросил мужчина.

— Команду. Друзей. Наставника.

— Они знают, почему ты уехал?

Марк покачал головой.

— Не все. Некоторые думают, я сдался.

— А ты как думаешь?

— Я… я сам не знаю. Может быть, это и правда гамбит. Жертва сейчас, чтобы выиграть партию в долгосрочной перспективе. А может, просто бегство. Видимо, пока не пройдешь весь этот путь, не поймешь как оно, правильно.

Мужчина сделал ход слоном, открывая линию для ферзя.

— В шахматах, — сказал он, — гамбит — это всегда риск. Но без риска нет победы. Можно играть осторожно, не жертвуя ничем. Тогда ты не проиграешь. Но и не выиграешь. Ничья. Скучная, безопасная ничья. Ты этого хотел, парень?

Марк посмотрел на море. Вдалеке белел парус. Одинокий, смелый.

— Нет, — ответил он. — Не этого. Теперь я точно знаю.

Вечером они с Алисой снова вышли на набережную. Стив остался дома — непривычная обстановка его угнетала. Да и не привык домашний кот слоняться без дела в чужих городах. Алиса держала Марка под руку, медленно перебирая ногами.

— Ты сегодня с кем-то играл в шахматы? — спросила она.

— Да. Местный дедушка. Научил меня одной полезной вещи.

— Какой?

— То, что мы с Тобой оказались в Батуми — это шахматная комбинация, которая называется гамбит.

Алиса остановилась и серьезно посмотрела на него.

— Объясни.

— В шахматах гамбит — это жертва. Ты отдаёшь фигуру, чтобы получить позицию. Мы отдали Сочи. Команду. Привычную жизнь. Инвесторов. Всё, что построили. В обмен на… что?

— На шанс, — тихо сказала Алиса.

— На шанс, — повторил он. — Шанс перезагрузиться. Понять, что мы делаем не так. И вернуться сильнее.

— А если не получится?

Марк взял её за руку, прижал к своему сердцу.

— Тогда мы останемся здесь. Начнём всё с нуля. Но уже не как беглецы, а как те, кто сделал свой выбор.

Алиса молчала. Потом улыбнулась.

— Знаешь, что я подумала? Наш малыш — это тоже гамбит. Мы жертвуем своим временем, силами, привычками. Ради него. И не знаем, выиграем или проиграем. Но мы всё равно идём на это. Потому что иначе — ничья. Скучная, безопасная, пустая ничья. Не наш с тобой вариант, правда?

Марк обнял её, прижал к себе. Ветер с моря трепал её волосы. Где-то вдалеке играла музыка — грустная, тягучая, как и их настроение.

— Батумский гамбит, — сказал он. — Звучит как название детектива.

— Или как название нашей новой жизни, — ответила Алиса.

Они пошли дальше, молча, слушая, как море шепчет им что-то на неизвестном языке. И в этом шёпоте Марку почудилось: не бойтесь, вы не первые, кто начинает с нуля на чужом берегу. Главное — помнить, зачем вы это сделали. И не сожалеть.

Ночью ему приснились шахматы. Огромная доска, на которой вместо фигур стояли реальные и знакомые ему, люди. Игорь Матвеевич — ладья, прямой и непробиваемый. Василиса — ферзь, быстрая и опасная. Федор — конь, неожиданный в своих ходах. Стив — маленькая, но очень важная пешка. А он сам — король, которого загнали в угол, но который ещё может выиграть партию, если вовремя увидит нужный ход.

Он проснулся в холодном поту. Рядом мирно дышала Алиса. Стив спал в ногах.

Марк встал, вышел на балкон. Море было чёрным, без единого огонька. Небо — усыпано звёздами, яркими, как в детстве.

— Батумский гамбит, — прошептал он в темноту. — Сделано. Обратного хода нет.

Он достал телефон. Написал Игорю: *«Всё в порядке. Держите фронт. Я вернусь»*.

И через минуту получил ответ: *«Ждём. Не подведите»*.

Марк убрал телефон. Не подвести. Легко сказать. Когда ты сам не знаешь, выиграет ли твоя партия или окажется зарубленной на корню. А может быть ты просто красиво проиграл, пожертвовав всем, что имел?

# Глава 4

**Чужие берега.**
**Глава 4. Рынок без правил**

Первые дни в Батуми прошли в странном, затяжном безвременье. Марк просыпался, пил кофе на балконе, смотрел на море и никак не мог заставить себя заняться делом. Это было не похоже на него — всегда активного, всегда в движении, всегда решающего сто задач одновременно. Алиса говорила, что это адаптация. Он же сам себе признавался, что это растерянность. И несмотря на то, что он отвечал на текущие письма и решал срочные вопросы по бизнесу в России, Марк все равно считал, что занимается ерундой и находится в неком, застывшем процессе и творческом раздрайве.

На четвёртый день он все же собрался, взял себя в руки и решил начать работать с новой силой.

— Я не могу больше сидеть, — сказал он за завтраком. — Мне нужно понять, куда я попал. Как здесь вообще работает недвижимость. Буду анализировать рынок.

Алиса кивнула, не отрываясь от своего чая.

— Только не лезь в омут с головой. Сначала разведай что и как. А потом шашкой маши.

— Если чем-то размахивать в этой стране, так только кинжалом, — усмехнулся Марк, вспомнив какие зачетные «ножи» он видел у кавказца в аэропорту.

— Как маркетолог, — поправила она. — Изучи рынок, прежде чем на него выходить.

Он открыл ноутбук. Интернет работал без VPN, без перебоев, без блокировок, все социальные сети и мессенджеры открывались — и это было так непривычно после переезда сюда, что Марк пару минут просто наслаждался процессом и скоростью загрузки страниц. А потом залез на профессиональные сайты и начал с жадностью поглощать инфу.

Статей о грузинском рынке недвижимости было много. Марк погружался в них с жадностью человека, который ищет точку опоры в незнакомом мире.

Цифры впечатляли. К концу 2025 года средняя стоимость квадратного метра в Батуми достигла 1230 долларов, увеличившись за год на 15,4%. Новостройки подорожали ещё сильнее — на 24,2%. Правда, аналитики поясняли, что на рынок вышло несколько премиальных проектов, которые и повлияли на статистику. В Тбилиси средний квадрат стоил около 1200 долларов, но в популярных районах — например, в Ваке — цены переваливали за две тысячи.

В Грузии формировался новый тип брендовой недвижимости. Многофункциональные комплексы под управлением мировых отельных сетей — Wyndham, Marriott уже занимали свою достойную доля рынка. В этом сегменте квадратный метр стоил от двух-трёх до пятишести тысяч долларов.

Марк вспомнил башни, которые видел из окна. Orbi City, Panorama, Batumi Tower, Alliance Privilege, Blue Sky Tower**,**Башня Алфавит. Благодаря появлению этих комплексов маленький городок на берегу Черного моря и получил название у местных жителей «Батумский Дубай». Теперь он понимал, почему они выглядели так внушительно — за ними стояли большие деньги и высокие международные амбиции. Некоторые проекты даже попали в список FORBES.

Интересно, что застройка не ограничивалась одним Батуми. Рос спрос на соседние приморские районы — Гонио, Махиджаури, Чакви, Цихисдзири, Кобулети. Там цены были ниже, но потенциал роста, судя по аналитике, оставался высоким. Были и парадные районы типа Мтацминда, где стоимость была на несколько порядков выше и район по достоинству считался престижным.

Марк читал дальше. Оказалось, что до 70% сделок в Батуми заключают иностранцы. В тройке лидеров — россияне, украинцы и израильтяне. Кто-то покупал квартиры как «дальнюю

дачу» — прилететь на море, отдохнуть, а большую часть года сдавать туристам. Кто-то рассматривал Грузию как инвестиционную площадку: доходность от аренды в Тбилиси достигала 8-9% годовых, что было значительно выше банковского депозита и несомненно, выгоднее и приятнее.

Многие покупали недвижимость с инвестиционной целью. Но некоторые переезжали. Власти Грузии, правда, ужесточали правила: с начала 2026 года стоимость недвижимости для получения ВНЖ повышалась со 100 до 150 тысяч долларов. Но пик иммиграционного спроса пришёлся на 2022-23 годы, а к текущему времени волна схлынула.

Марк задумался. Со стороны рынок выглядел привлекательно: порог входа невысокий, сделки прозрачные, банки дают ипотеку даже россиянам (правда, под «кусачие» 10% годовых в лари), есть беспроцентные рассрочки от застройщиков. Но чем больше он читал, тем сильнее его охватывало знакомое, уже испытанное в Сочи чувство.

Вся эта красота держалась на трёх китах: туризм, иммиграция и дешёвые деньги. Но где был сервис? Где были профессиональные агенты, оказывающие качественные услуги? Где была система, защищающая покупателя от ошибок и мошенников?

Марк начал искать информацию о местных риелторах. И быстро понял, что её практически нет. В Грузии не существовало ни лицензирования, ни обязательной аккредитации, ни даже базовых стандартов для агентов недвижимости. Профессионалом мог назвать себя кто угодно — таксист, студент, пенсионер, продавец на рынке. Нужно было лишь зарегистрировать ИП и найти первых клиентов.

Погружаясь в процесс все больше и больше, Марок наткнулся на криминальную хронику. Прокуратура Грузии возбудила дело против риелтора, который присвоил почти миллион лари, продав пять квартир по поддельным документам. «Обвиняемый действовал по отработанной схеме: находил покупателей, заключал с ними предварительные договоры, получал предоплату и исчезал. Пострадало несколько семей, в том числе граждане России».

Такие случаи были не единичными. Рынок недвижимости в Грузии — и особенно в Батуми — привлекал не только инвесторов, но и мошенников. Отсутствие контроля, высокая стоимость объектов, большое количество иностранцев, плохо знающих местные законы, — идеальная среда для афер.

Марк вспомнил злосчастный «Жемчуг» из прошлой сочинской жизни— ту самую компанию, с которой он столкнулся на курорте. Её коммерческий директор Лоренцо Росси предлагал ему продавать несуществующие квартиры, «фонари», и работать по жёстким скриптам, где обман был частью системы. Марк отказался, и «Жемчуг» объявил ему войну: переманивал сотрудников, заваливал исками, публиковал фейковые отзывы. Та битва чуть не уничтожила молодую компанию, но Марк выстоял. Он создал «Кодекс» — свод правил, основанных на честности и доверии. Он просчитал математику такого доверия и построил бизнес, который доказывал: правда — это не утопия, а самый эффективный актив. Самый выгодный в долгосрочной перспективе.

Сейчас перед ним был такой же дикий рынок. Только вместо одного «Жемчуга» — сотни мелких аферистов. С одной стороны, поле непаханое, с другой же, уже занятая кем-то Большим территория, на которую у «ловцов быстрых сделок» уже были виды. Как сказал бы директор его Сочинского офиса, Игорь Матвеевич, человек с военной выправкой—Враг был везде. Причем невидимый.

Марк вспомнил про Игоря с улыбкой и решил набрать его номер. Они познакомились, когда Марк искал руководителя отдела продаж. Игорь, бывший майор милиции, а после — топ-менеджер автодилера, стал его правой рукой. Жёсткий, дисциплинированный, он превратил партизанский отряд Марка в регулярную армию. Сейчас он временно возглавлял сочинский офис и оставался коммерческим директором всей франчайзинговой сети.

— Игорь, привет. Как там у вас?

— Держимся, — ответил тот своим обычным спокойным голосом. — Без тебя тяжело, но работаем. Краснодар выдал хороший месяц. Сочи — стабильно. А вот ростовские франчайзи… Там проблемы.

— Какие же? — Марк напрягся всем телом, чувствуя, что будет сейчас какой-то подвох.

— Думают, что раз основатель уехал, можно «условия партнерства и наш «Кодекс» не соблюдать. Пришлось жёстко разговаривать. Я сделал все, что мог. Но ты же знаешь — без тебя авторитет не тот.

Марк вздохнул. Он знал. Знал, что франчайзи любят говорить с «первым лицом» и именно с ним решать все вопросы.

— Держи фронт, Игорь. Я в вас верю. И сам пока изучаю местный рынок.

— И что там?

— Дикий. Ещё более, чем в Сочи в первые годы. Цены растут, сервиса нет. Квартиры покупают кто попало и как попало. Агенты — те ещё артисты. В общем, весело тут. Но есть и хорошие новости. Есть несколько агентств, созданных ребятами из России. «Понаехавшие» буквально спасают местный рынок, берут на себя исполнение сложных сделок, но там много юридических нюансов для иностранцев. Сложности есть и с наймом персонала, и с прописанием процессов, и с исполнением обязательств, и с языком сделки. Думаю, что в перспективе, запартнерюсь с несколькими из таких «открывателей» и предложу поработать под нашим брендом. Но, конечно, сначала, надо посмотреть, как наши ребята «в полях работают».

— То есть думаешь, что шансы продать там нашу франшизу есть?

— Думаю, высокие. Мы реально можем здесь что-то улучшить и сделать это красиво. Но не сейчас. Сначала нужно понять, с кем иметь дело.

Игорь хмыкнул.

— Знакомое чувство. Помнишь, как мы нанимали первого РОПа? Тоже не знали, с кем имеем дело.

— Помню, — Марк улыбнулся. — И надо сказать, иногда ошибались.

— Ничего, Марк Александрович, — сказал Игорь. — Вы никогда не боялись ошибаться. И нас научили.

Они попрощались. Марк отключился и снова уставился в монитор.

Перед ним был рынок, где можно было заработать состояние, но точно также, и потерять всё. Рынок без правил, где каждый сам за себя. Где доверие — дефицит, а честность — почти преступление против бизнеса.

Он мог бы войти в него. Играть по местным правилам. Сделать скидку на менталитет, на отсутствие сервиса, на то, что «здесь так принято». Он мог бы стать ещё одним агентом, который продаёт квартиры и закрывает глаза на недостатки. Но тогда он перестал бы быть собой.

Марк откинулся на спинку стула и закрыл глаза.

— Что ты здесь делаешь? — спросил он себя. — Зачем ты приехал в эту страну, где твой «Кодекс» никому не нужен? Готов ли ты «прогнуть этот мир» под себя, как в песне Макаревича? Или уедешь обратно, как пораженный, молнией, римский император Марк Аврелий?

Ответ пришёл не сразу. Но он пришёл и поразил Марка в самое сердце.

Он приехал не для того, чтобы ныть и тосковать по родине. Он приехал, чтобы засеять ростки для своего нового детища. Бизнеса, который станет международным. И задача его состояла не только в том, чтобы продать продать сюда пару-тройку своих франшиз. Она была намного глубже и затрагивала не только финансовые амбиции молодого управленца, но и оставляла «окно возможностей» для масштаба его деятельности. Марку предстояло найти место, где его «Кодекс» сможет работать по-новому. Не копируя сочинский опыт, а создавая свой — грузинский. Марк понимал, что это только начало. И если… А вернее, когда все выгорит, он перейдет на другие страны. И создаст сеть совершенно другого уровня и стиля.

Пока же ему предстояло сделать много активных действий. И начать со встречи со своим былым товарищем, переехавшем в Грузию 3 года назад.

Вечером он рассказал Алисе о своих выводах.

— Рынок — дикий, — сказал он. — Цены растут, сервиса нет, профессиональные агенты практически отсутствуют, зато полно мошенников. До 70% сделок в Батуми заключают иностранцы. Россияне, украинцы, израильтяне. Многие покупают квартиры как «дальнюю дачу» или под сдачу туристам. Доходность в Тбилиси — 8-9% годовых. Порог входа низкий — можно найти достойные варианты от 35-40 тысяч долларов. Но вот незадача: купить квартиру — полдела. А как её продать потом? Кому доверить сделку? Где найти честного агента? И самое главное, как выводить деньги без потерь тем инвесторам, кто захочет соскочить?

Алиса слушала внимательно, гладя Стива по шерстке.

— И что ты собираешься делать?

— Пока — ничего. Наблюдать. Знакомиться. Искать людей, которым можно доверять.

— А если таких нет?

Марк помолчал.

— Значит, создадим их сами. Как в Сочи. С нуля.

Алиса улыбнулась.

— У тебя это хорошо получается.

— Да, — сказал Марк. — Получается. Но было легче, когда я был один. А сейчас… сейчас у меня есть ты. И он, — он положил руку ей на живот. Я должен о вас позаботиться.

Стив, почувствовав, что внимание переключилось с него в другую плоскость, обиженно фыркнул и перевернулся на другой бок.

— И о тебе тоже, старый ворчун, — добавил Марк.

За окном шумело море. То же Черное море, всего в 300 км от дома. Но в этом шуме Марку начинало слышаться что-то новое. Не угроза. Не тоска. А новый вызов.

Рынок ждал. И Марк знал — рано или поздно он его завоюет. Но сначала нужно было понять главное: как можно построить честный бизнес там, где само понятие честности вызывает усмешку?

# Глава 5

**Чужие берега.**
**Глава 5. Легенды и мифы старого города.**

Они поселились на центральной улице -проспекте Шота Руставели. Марк выбирал этот адрес не случайно — в Сочи их первый офис находился на Курортном проспекте, главной артерии города. Здесь, в Батуми, главной артерией была эта улица, которая величаво называлась проспектом на всех картах-путеводителях. Она шла параллельно морю и сочетала в себе историческую архитектуру, место для культурного отдыха и близость к знаменитому Батумскому бульвару. Именно на эти достопримечательности и купился Марк, когда подбирал своей семье дом на ближайшие месяцы жизни. Он испытывал особую радость, когда смотрел со своего балкона на широкий, зелёный, обсаженный старыми платанами, проспект, чьи кроны смыкались над головой в живой, дышащий шатёр. Ветви тянулись друг к другу, сплетались, создавали прохладную, вечную тень, под которой прятались от полуденного зноя и местные жители, и редкие туристы, и бесчисленные уличные коты — такие же хозяева этого города, как и люди.

Их квартира находилась на пятом этаже новостройки, которую сдали всего год назад. Дом был из тех, что местные называли «башнями» — узкий, высокий, с маленькими балконами, теснившимися друг над другом, как соты. Фасад облицевали светлым камнем, который на солнце отливал золотом. Внутри пахло свежей штукатуркой, деревом и чем-то сладким — то ли цветы стояли в вестибюле, то ли так пахла сама грузинская земля, поднятая на высоту пятого этажа.

С балкона открывался вид на море и высотки. Море было практически в шаговой доступности, но выглядело иначе, чем в Сочи. В олимпийской столице оно казалось близким, почти ручным, уютно свернувшимся у подножия гор. Здесь море было тем же Черным, но воспринималось иначе. Широким, властным, оно уходило к горизонту, сливаясь с небом в одной бесконечной, размытой линии. По утрам, когда солнце только поднималось из-за гор, вода казалась серебряной, холодной, почти северной. К полудню она наливалась синевой — густой, насыщенной, какой-то южной, страстной. А вечером, перед закатом, море становилось сначала розовым, потом лиловым, а затем темным, и в этой черноте зажигались огни кораблей, стоявших на рейде — красные, зелёные, белые, как рождественские гирлянды на тёмной воде.

Стив, в отличии от других обитателей квартиры, проводил на балконе долгие часы своей кошачьей жизни. Он сидел на перилах, спускался на пол, залазил на столик и стильно возлежал на парапете, зажмурив глаза, нежно мурлыча и щурясь на солнце. Марк сначала волновался за кота, высота все же была немаленькая. Но потом понял, что никуда прыгать тот не собирается, для этого рыжий безобразник был слишком ленив. Он просто лежал и смотрел на мир, который был так интересен в этом новом и непривычном месте.

Вид с балкона и правда открывался, впечатляющий. С одной стороны, протягивался выход к морю. Белоснежные яхты, покачивающиеся у причала, зазывали туристов присоединиться к пиратскому путешествию, раз в-полчаса дающие громкий сигнал отплытия. С другой, открывался вид на, идущий параллельно, Батумский бульвар и его именитыми высотками из стекла и бетона. С третьей, виднелось начало знаменитой у иностранцев, площади Европы, в центре которой была воздвигнута бронзовая статуя колхидской царевны Медеи с золотым руном в руках.

Здесь любили мифы и необычные истории. История Медеи была очень неоднозначной. Скульптор Зураб Церителли изобразил ее с золотой змеей вокруг тела, что само по себе, символизировало миф о предательстве, а также её силу и власть. На самом деле все было проще простого и не обошлось без запретной любви «не в того человека». Так, потеряв голову от

аргонавта Ясона, Медея нарушила волю своего отца — царя Ээта — и помогла грекам похитить талисман-руно, сбежав с возлюбленным из Колхиды на корабле «Арго». Когда отец выслал погоню за своей блудной дочерью, Медея убила собственного малолетнего брата Апсирта и разбросала его части по морю. Обезумевший от горя отец остановился, чтобы собрать останки сына и это позволило аргонавтам скрыться. Обратка догнала Медею через несколько лет, когда вернувшись в Грецию и прожив в браке с Ясоном достаточно времени, Медея родила ему двоих сыновей. Однако властитель решил разорвать союз и жениться на юной коринфской царевне Главке ради укрепления власти. Вот тогда обезумевшая от ревности и гнева Медея послала сопернице отравленные свадебные дары — диадему и одежду, сгоревшие вместе с невестой и попытавшимся спасти ее, отцом. Чтобы нанести Ясону самый страшный удар, она убила их общих детей, после чего скрылась на подаренной богом Гелиосом колеснице, запряженной драконами.

Батумский бульвар начинался в двух шагах от их дома. Марк ходил туда каждый вечер — сначала один, потом, когда Алиса окрепла после перелёта, вместе с ней. Бульвар тянулся вдоль моря от старого города до самого аэропорта. Семь километров, выложенных плиткой дорожек, скамеек, фонтанов, пальм, кипарисов и магнолий. Семь километров медленного, размеренного счастья, которое здесь, в Батуми, называли просто — «жизнь».

Вдоль бульвара красовались именитые высоченные башни, доходящие до пятидесяти этажей, закрученные в спираль, похожие на гигантские ракушки, выброшенные морем на берег. Одна из них очень уж нравилась Марку. Panorama Tower — узкая, как игла, с острым шпилем, уходящим в небо. Сотрудники офиса, работающие на удалёнке из Грузии, называли её «другое небо». Там, в этих небоскребах, жили и работали тысячи русских. Марк видел их в лифтах, в магазинах, в кафе — молодых и пожилых, с детьми и собаками, с ноутбуками и чемоданами. Они приехали, как и он, в поисках спокойствия, мира, гармонии, технологической свободы или хотели обрести надежду, что здесь, за горами, в этой сказочно красивой стране, где свободно говорят по-русски, изменится к лучшему.

Марк тоже об этом думал. Но он не торопил время. И здесь, на бульваре, в тени платанов, под крик чаек и тихий плеск волн, он учился не спрашивать. А просто находить радость в каждом дне.

Еще одна трогательная история города и красивый миф разворачивались в самом центре событий туристического мира, на набережной, рядом с колесом обозрения. Фигура Али и Нино находилась недалеко от их дома. И Марк проходил мимо неё каждый день и каждый день останавливался, чтобы увидеть этот изумительный сюжет-глобальное проникновение героев друг в друга. Поистине, великое творение искусства, увековечившее Любовь.

Бронзовые Али и Нино — герои одноименной повести Курбана Саида будто рассказывали историю трагической любви. Их браку не суждено было сбыться. Он — азербайджанский принц, мусульманин. Она — грузинка, христианка, дочь дворянина. События этой истории развивались в начале XX века на Кавказе, на фоне Первой мировой войны. Али (полное имя Алихан) вначале поселился в Грузии, чтобы быть рядом с невестой, но затем встал перед серьезным выбором – любимая женщина или родина? И он сделал выбор в пользу родины – отправился ее защищать и погиб в сражении на подступах к Гяндже. Его безжизненное тело нашел друг в высохшем устье реки, и с ним обнаружил записи его дневника и письма от Нино, которые, по словам автора, легли в основу повести «Али и Нино».

Их фигуры, много позже, отлитые из бронзы, талантливым скульптором, медленно вращались на постаменте. В семь вечера, когда солнце садилось в море, они начинали движение навстречу друг другу, соединялись в долгом, вечном поцелуе, проходили друг через друга и расходились снова — до следующего вечера. Так автор увековечил тех, кто был счастлив так недолго. И пожертвовал своим личным ради общего.

Марк смотрел на них и думал о своём. О том, что любовь — это не только нежность и забота. Это ещё и умение расставаться, чтобы встретиться вновь. Умение ждать. Умение верить, что вечер наступит, солнце сядет в море, и бронзовые руки сомкнутся в крепких объятиях.

Алиса держала его под руку, молчала, и он знал — она тоже смотрит. Она тоже думает. О них. О себе. О том, что их путь — это сложная дорога, по которой можно идти только вдвоём. И они шли, не просто глядя друг на друга, а двигаясь в одном направлении.

По выходным они гуляли по старому городу. Узкие, кривые улочки, вымощенные брусчаткой, хранившие запахи веков — кофе, вина, жареного мяса, цветов и нагретой солнцем пыли. Дома с резными балконами, увитые виноградом, стояли так близко друг к другу, что крыши почти соприкасались. Кое-где между ними была видна полоска неба — узкая, как лезвие ножа.

На одной из таких улочек Марк нашёл маленькую шахматную лавку. Хозяин — старик с седой бородой и руками, унизанными медными перстнями, — играл сам с собой, переставляя фигуры на потемневшей от времени доске. Марк купил у него деревянного коня — вырезанного вручную, покрытого лаком, пахнущего кедром. Поставил на стол в их квартире, рядом с ноутбуком.

— Это на удачу, — сказал он Алисе.

— Это напоминание, — поправила она. — Что даже конь ходит буквой «Г». Не прямо. Не назад. А в обход препятствий.

Марк улыбнулся. Она была права. Всегда права.

По вечерам, когда Алиса засыпала, а Стив устраивался у неё в ногах, Марк выходил на балкон. Смотрел на море. На огни башен. На редкие силуэты людей, гуляющих по бульвару.

Иногда ему казалось, что он видит себя — другого, прежнего Марка, того, кто остался в Сочи. В офисе на Горького. В уютной квартире у моря. В сутолоке совещаний, сделок, проблем, которые нужно решать здесь и сейчас. Тот Марк был уверенным, быстрым, резким. Этот, здешний, учился медлить. Учился ждать. Учился принимать поражения как часть игры. Он не просто так купил шахматного коня. Он хотел сохранить его до конца своей игры. Дойти до самого конца и поставить шах и мат этой жизни. Он хотел достигнуть своего эндшпиля и завершить решающую фазу процесса масштаба, от исхода которой зависит финальный результат. Он будет играть до конца, как опытный гроссмейстер и малыми потерями добьется большого результата.

— Мы вернёмся, — сказал он однажды вечером, когда они сидели на балконе с Алисой и пили чай — уже не ромашковый, как в Сочи, а грузинский, чёрный, с чабрецом и мятой. Алиса пила его с мёдом, хотя раньше сахар не признавала. Ещё одна перемена.

— Я знаю, — ответила она. — Но не скоро.

Он не спорил. Он и сам это знал. Как знал и другое. Разбитым и поверженным лузером назад он не вернется. Его легенда будет счастливой.

# Глава 6

**Чужие берега.**
**Глава 6. Рокировка**

Море в Батуми просыпалось на час раньше, чем в Сочи. Здесь, за горами, солнце уже золотило купола, а там, где остался их дом, оно ещё только разливалось по водной глади липким, медовым светом, не спеша прогонять ночную прохладу. Февраль этого года выдался достаточно холодным месяцем, да к тому же дождливым и ветренным. Дождь поливал серый тротуар перед домом, моросил по окнам соседних квартир, стучал по крышам и балконам и от этой капельной канонады хотелось спрятаться в теплый плед и завалиться в кровать. Но в это время суток молодой человек по имени Марк Запольский уже не спал и бодрил себя первой чашечкой кофе, стоя на мокром балконе и кутаясь в теплый вязаный свитер. Алиса купила ему такой в первый же день их прилета, на местном базаре у старушки, которая создавала эти шедевры из цветной пряжи для своих внуков. Свитер был немного великоват его владельцу, но зато выглядел приятным и мягким на ощупь, пах овечьей шерстью и чем-то сладким, на кавказский лад. Подарив его Марку, Алиса победно произнесла: «Ты теперь настоящий грузинский мужчина». Марк тогда усмехнулся, а сейчас подумал — «Становлюсь местным джигитом. Осталось только приобрести папаху и саблю».

Телефон завибрировал. Игорь Матвеевич, его правая рука и директор по главным вопросам, звонил в неурочный час — для Москвы и Сочи было ещё рано.

— Марк Александрович, есть разговор, — голос новоявленного директора звучал ровно, без обычной стальной нотки. Это настораживало. Игорь всегда говорил так, когда новости были не просто плохими, а требовали немедленного, личного участия Марка. За пять лет совместной работы Марк научился читать его интонации, как опытный шахматист читает замыслы соперника по самому первому ходу в дебюте новой партии.

— Слушаю, Игорь.

— Ростовский франчайзи расторгает с нами договор. В одностороннем порядке. Уведомление пришло вчера вечером. И волгоградский следом. Какой-то треш!

Марк закрыл глаза. Перед внутренним взором возникла маркерная доска в сочинском офисе — та самая, старая с былым лоском, на которой он когда-то впервые написал «Кодекс Запольского», ставший позже ядром для прописания стратегий современных франшиз. Потом её заменили новой, пластиковой, с фирменным логотипом. Но самую первую, заляпанную случайными следами маркера и кошачьими лапами Стива, Марк велел повесить в своей домашней комнате. Как напоминание. Отом, с чего всё начиналось.

Читатель моего предыдущего романа «Талисман для директора» помнит увлекательную историю молодого амбициозного парня Марка, приехавшего покорять курортный город с одной дорожной сумкой и коробкой от принтера. В ней я описала с чего начинались его веселые приключения на рынке недвижимости Сочи, как Марк с нуля развивал свой бизнес и создал по итогу, конвейерный отдел продаж. Как запустил трехсменное агентство недвижимости в олимпийской столице, обошел всех конкурентов и создал беспрецедентную компанию, основанную на стандартах честности, открытости и доверия. Как начал упаковывать стандарты компании во франшизу, продав идею крупным инвесторам и вошел в правление ассоциации риэлторов России, как самый молодой ее член. В прошлом романе я оставила читателя в 2023-м году, когда у Марка было всего 2 франшизы- в Краснодаре и Геленджике. Но в планах было найти франчайзи во всех южных регионах. И экспансия началась.

В начале этого романа, если вы его внимательно читаете, Марк насчитывал уже 10 франшиз. За 2 года к нему присоединилось 2 города Крымского полуострова (Керчь и Симферо-

поль), 2 города новых территорий (Донецк и Луганск) а также Ставрополье, Ростов, Волгоград, Астрахань.

Перечисленные Игорем, франчайзи, одни из последних купили франшизу. Марк помнил и розовощекого веселого парня из Ростова, который все время улыбался и шутил. И волгоградского строгого лысого дядьку, который задавал много вопросов и спрашивал про гарантии.

— Основания для расторжения есть? — спросил Марк, хотя уже догадывался, что лежит в основе конфликта.

За 5 дет Марк создал не только уникальное агентство, основанное на безупречном «доверии» и упаковал его во франшизу, но и активно развивал свой маркетинг. Он вкладывал много личных денег и денег инвесторов в разработку технологий. Он пригласил самых лучших IT-специалистов отрасли, которые создали и внедрили крутую CRM-систему в его компании, нанял маркетологов, которые научились генерить большое количество целевых заявок. Этими заявками на объекты недвижимости он заливал всех своих франчайзи. И у партнеров не было проблем, где искать клиентов. Помогал этому процессу и внутренний колл-центр, расположенный в головном офисе в Сочи, который денно и нощно обзванивал клиентов и обрабатывал входящий поток, оптимально перераспределяя на регионы. Да и личный бренд Марка Запольского, его эксклюзивные отношения с партнерами, руководителями компаний-инвесторами и девелоперами, работали на франшизу на полную. Кроме продвижения и понятной системы развития бизнеса в пакет франчайзи входили еще договоренности на обучение и корпоративные поездки ключевых сотрудников, достигших исключительных результатов, на отраслевые форумы.

Сейчас были сложные времена. 4-й год шла военная спецоперация с Украиной. Для обеспечения нужд армии взвинтили налоги для бизнеса. Многие предприниматели не выходили даже в «нуль» и работали себе в убыток. Малый и средний бизнес закрывался повсеместно. Не стали исключением и его франчайзи. Марк это знал и предчувствовал, что найдутся такие, кто захочет «соскочить».

— Формальные причины— «изменение рыночных условий»-продолжал докладывать Игорь. Но ты же понимаешь, Марк, это отговорка. По закону, если договор бессрочный, отказаться от него можно в любое время, уведомив за шесть месяцев. Или за 30 дней, если заплатить отступные — сумма прописана в нашем договоре. Они выбрали второй вариант. Быстро, чисто, без лишних разбирательств.

Игорь говорил спокойно, будто зачитывал сводку потерь на поле боя. Но Марк слышал в его голосе то, что он не произносил вслух: обиду. Обиду на людей, которым доверяли, которых учили, которые клялись в верности «Кодексу», а при первом же шторме бросили корабль. Причем этот корабль не тонул. Он гордо шел по волнующемуся морю, слегка покачиваясь.

— А неформальные причины?

— Ростовский сказал прямо: «Ваш основатель сбежал из страны. Кто даст гарантии, что завтра вас всех не накроют? Мы платим роялти, а что взамен?». Волгоградский дядя был вежливее, но суть та же. Он жаловался на то, что головной офис стал мало передавать лидов, а те, кого передают нецелевые и не готовы покупать. А еще обоим был нужен живой Марк Запольский в офисе на Горького в Сочи, к которому можно приехать в любое время без загранпаспорта. А не удалённый голос из Грузии. Гарантом для них является реальный собственник, живущий в России. И его прямое участие в процессы компании.

Марк понимал также, что из-за блокировок соц сетей, замедлений месенджеров и заглушек мобильного интернета, которые то и дело, вводили власти, конверсии с сайтов режутся. Страницы своевременно не загружаются. Большая часть клиентов просто не может перейти с сайта на Телеграм. Они не попадают в воронку прогрева, которая была выверена годами и градус активности клиентов сейчас резко снизился по сравнению с «периодом нормальной стабильности инета». И да, лиды не совсем «догреты», с ними еще надо работать и попадают они

к франчайзи, чтобы те тоже делали какую-то работу со своей стороны. Но не все видимо, до конца разделяли его ценности. И люди имели право на ошибку.

Марк очень внимательно выслушал своего Директора, опустившись на плетёный стул, стоявший на балконе. Стив, только что лениво потягивавшийся в дверном проёме, мгновенно соскочил с места, запрыгнул на колени и требовательно ткнулся носом в ладонь. Кот всегда чувствовал его состояние — удивительное животное, которое за пять лет так и не утратило эту странную, почти мистическую связь с хозяином. Стив не задавал вопросов. Он просто был рядом. В своём рыжем, пушистом величии.

— Что с иском? — Марк механически гладил кота, сосредоточенно глядя в одну точку на горизонте. Там, где море сливалось с небом, белел крошечный парус. Одинокий, как и он сам сейчас.

— Суд принял дело к производству. Заседание через две недели. Требуют твоего личного присутствия, Марк.

—Услышал, Игорь. Подумаю наберу. —Ответил Марк и положил трубку.

Этого следовало ожидать. Сочинский адвокат, сухой, въедливый мужчина в идеальных очках без оправы, предупреждал: «Если Запольский не приедет, это будет расценено как неуважение к суду. Шансы на положительное решение снизятся на шестьдесят процентов. Минимум». Адвокат не врал. Он просто считал вероятности. Это была его работа.

Алиса вышла на балкон бесшумно, как кентервильское привидение, закутанная в большое белое полотенце. Она стояла в дверях, опираясь плечом о косяк и смотрела на Марка тем особенным взглядом, который появился у неё в последние месяцы — в нём было и беспокойство, и нежность, и какая-то новая, доселе незнакомая твёрдость. Словно материнство сделало её не мягче, как думают мужчины, а, наоборот, более решимой и отважной.

— Что случилось? — спросила она, хотя по остаткам фраз Марка уже догадывалась, что проблемы у Марка значительные и неотложные.

— Франчайзи уходят. Двое. По уведомлению, с отступными. Всё по закону, ничего не сделаешь и не придерёшься. Суд требует моего присутствия.

— А ты не можешь этого сделать?

— Могу, но не хочу— согласился Марк. —Не хочу тебя оставлять. А летать тебе врачи запретили. На двадцатой неделе такие риски, что... — он не договорил. Не хотел произносить вслух то, что прокручивал в голове каждую ночь.

Алиса подошла, села рядом. Стив, почувствовав, что его место на коленях занято, недовольно фыркнул, но перебираться не стал — только переложил голову на Алисину ногу. Хитрый рыжий эгоист умудрялся одновременно получать ласку от них двоих.

— Значит, нужно найти другой способ, — сказала она.

— Какой? Я не могу отправить Игоря — у него нет полномочий. Не могу попросить Василису — она разобьётся в лепёшку, но судьи её даже слушать не станут. Женщина с горящими глазами и полным отсутствием юридического цинизма. Там нужен холодный расчёт, а не эмоции.

— А Фёдор?

— Фёдор молчит в трубку. Я не знаю, о чём он думает. Может, тоже собирает чемоданы.

Марк не договорил, но Алиса поняла. В последние дни Фёдор, всегда такой надёжный, спокойный, начал странно вести себя в общих чатах. Отвечал односложно, пропадал на полдня, не подключался к плановым созвонам. Игорь говорил — выгорание. Марк знал: это не выгорание. Это страх. Страх остаться без защиты, когда щит уехал за тридевять земель.

— А можно ли вообще отказаться от франшизы просто так, по уведомлению? — спросила Алиса, нахмурившись. Она всегда хорошо чувствовала юридическую уязвимость. — Или нужны веские причины?

Марк вздохнул. В этом и заключалась главная боль. Он перечитал договор вчера ночью, до дыр, до рези в глазах.

— Если договор бессрочный — а у нас именно такой, — можно отказаться в любое время, уведомив за шесть месяцев. Или за 30 дней, если заплатить отступное. Сумма прописана, они её заплатили. Всё законно. Единственное, что могло бы их остановить — если бы я, как франчайзер, грубо нарушил свои обязанности. Не обучил сотрудников, не передал инструкции, не помог с запуском. Но мы сделали всё. И даже больше.

— Они просто сослались на «изменение рыночных условий»?

— Да. Это красивая формулировка, за которой стоит одно: они больше не хотят со мной работать. Потому что я далеко. Потому что есть проблемы у бизнеса. Потому что некоторым удобно свалить свою ответственность на кого-то, нежели взять на себя и справиться с трудностями. Занять взрослую позицию. Потому что им страшно. Потому что кто-то им нашептал, что без меня компания рухнет.

Марк вспомнил другой случай, о котором рассказывал адвокат. Там франчайзи тоже пытался расторгнуть договор, жалуясь на недостаток поддержки. Но суд посчитал, что сам факт доступа к специалистам по телефону и в чате — уже выполнение обязательств. А плохие продажи — это предпринимательский риск самого франчайзи. И отказался удовлетворять иск. Но в их ситуации даже до суда не дошло. Ростовчане просто заплатили отступные и ушли. Чисто. Быстро. Без шума.

— В шахматах, — сказала Алиса негромко, — есть такой ход. Рокировка. Король и ладья меняются местами. Король уходит в безопасное место, ладья выходит в центр.

— Ты предлагаешь мне спрятаться?

— Я предлагаю тебе перестать тащить всё на себе. Ты создал компанию, в которой есть люди. Доверься им.

Марк посмотрел на неё. Алиса не спорила, не настаивала — она просто сидела рядом, гладила кота и смотрела на море. Её профиль на фоне утреннего неба казался вырезанным из старой фотографии — чёткий, спокойный, почти античный. В ней появилось что-то от грузинских цариц, чьи портреты он видел в музее вчера — та же прямая осанка, та же скрытая сила. Беременность сделала её красивее. Или это Батуми так действовал? Или просто Марк начал замечать то, чего раньше не видел?

— Я позвоню Игорю, — сказал он. — Предложу ему генеральную доверенность на управление сетью.

— Если откажется?

— Не откажется. Он ждал этого пять лет.

Игорь не отказался. В трубке повисла долгая, напряжённая пауза, потом коммерческий директор произнёс своим обычным, стальным голосом:

— Наконец-то ты решился.

И положил трубку. Не попрощался, не спросил деталей — просто взял на себя ответственность, как принимал когда-то командование взводом в горячей точке. Марк знал эту его черту: Игорь не обсуждал приказы. Он их исполнял. Или не исполнял — но тогда предупреждал заранее. Сейчас он не предупредил.

— Сделано, — Марк опустил телефон на столик. — Теперь ждём.

— Чего?

— Что случится партия. Шах и мат.

В тот же день в общем чате компании появилось сообщение. Короткое, без лишних эмоций, как и всё, что писал Игорь:

*«С завтрашнего дня я принимаю операционное управление сетью «Zapolsky Estate» на территории РФ. Марк Запольский остаётся стратегическим партнёром. Все текущие вопросы — ко мне. С уважением, И. М»*

Реакция была мгновенной. Василиса — несколько смайлов, восклицательных знаков и один вопрос: «А кто теперь будет отвечать за «Кодекс»?» Игорь ответил: «Ты». И добавил: «Контролировать соблюдение стандартов — твоя задача. Не справишься — найдём того, кто сможет». Это была не угроза. Это был вызов. И Василиса, всегда такая порывистая, почти истеричная в моменты стресса, вдруг написала: «Принято». Без смайлов, без лишних слов. Повзрослела. Или просто испугалась.

Фёдор молчал. Марк ждал его звонка весь вечер, но телефон молчал. И это молчание было страшнее любых слов.

В сумерках, когда Алиса уснула, а Стив оккупировал её подушку, Марк снова вышел на балкон. Внизу, у подъезда, кто-то громко говорил по-грузински — отрывисто, страстно, будто спорил с самим небом. Где-то вдалеке играла музыка, тягучая, печальная.

Он достал телефон, открыл переписку с Фёдором. Последнее сообщение — от него: «Всё нормально, босс. Работаем». Две недели назад. Марк набрал текст:

*«Фёдор, ты с нами?»*

Ответ пришёл через минуту:

*«Всегда. Просто тяжело. Без тебя пусто. Но выкрутимся»*.

Марк выдохнул. Не всё потеряно.

Море шумело внизу, набегая на берег усталыми, сонными волнами. В этом шуме уже не было тоски. Был вызов. И он знал — он на него ответит.

Потому что король, даже в изгнании, остаётся королём. А партия, какой бы безнадёжной она ни казалась, продолжается до тех пор, пока на доске остаётся хотя бы одна фигура.

# Г

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.