

Андрей Нэмо

*Как я покори́л Америку
за 15 долларов!*

Книга 1

Андрей Нэмо
Как я покорил Америку
за 15 долларов!
Серия «Как я покорил Америку
за 15 долларов», книга 1

*<https://litres.ru/74111948>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Конец девяностых. Россия. Время, когда всё рушилось, но одновременно открывались дикие возможности.

Лёша — обычный парень, который перепробовал всё: от автомеханики до стройки. Но ничего не приносило ни стабильности, ни денег. Только бесконечное выживание и усталость от серой реальности.

И тут судьба сводит его со старым другом — Игорем, бывшим капитаном дальнего плавания, который только что вернулся из Америки с блокнотом адресов и безумной идеей: помогать людям уезжать за границу на работу.

Так начинается их путь — через аэропорты, чужие города, обманщиков и «деловых партнёров», через первые доллары и первые разочарования. История о том, как два простых парня

пытались покорить Америку за пятнадцать долларов — и что из этого вышло.

Содержание

Глава	5
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Андрей Нэмо

Как я покорил Америку за 15 долларов!

Глава

ОГЛАВЛЕНИЕ

Глава 1. Встреча со старым другом капитаном	1
Глава 2. Работа в офисе	4
Глава 3. Планы отъезда	7
Глава 4. В ожидании открытия визы в США	9
Глава 5. Приготовления к отъезду в Москву	10
Глава 6. Сборы и отлёт из Краснодара	11
Глава 7. Прилёт в Москву	14
Глава 8. Покупка билета	15

Глава	9.	Гостини-
ца		17
Глава	10.	Обменни-
ки		18
Глава	11.	Второй обмен-
ник		20
Глава	12.	Последний день в гостини-
це		22
Глава	13.	В офис за «сча-
стьем»!		23
Глава	14.	В аэро-
порт!		28
Глава	15.	Встреча попутчи-
ка		30
Глава		16.
Взлёт		32

Глава 1. Встреча со старым другом капитаном

Конец девяностых в России был временем диких возможностей и такой же дикой неопределенности. Я перепробовал многое: от грязной, но честной автомеханики до мелкого, порой сомнительного строительства. Но ничего, кроме постоянных проблем и редких доходов, эти занятия не приносили. И к определённом моменту меня начало напрягать это

бесконечное, суетивное выживание. Пришла четкая, холодная мысль: если я хочу, чтобы дальнейшая жизнь стала не просто чередой попыток удержаться на плаву, а чем-то по-настоящему продуктивным, мне нужно учиться. Осваивать что-то настоящее. И не специальность юриста или менеджера, которых тогда штамповали сотнями тысяч, а что-то совершенно новое.

Именно в этот поворотный момент судьба подкинула мне встречу со старым знакомым — Игорем. Бывшим капитаном дальнего плавания. Это был человек бывалый, с той самой спокойной, весомой уверенностью, которую дают только годы, проведенные в открытом море. К тому времени он уже сменил штурвал на офисное кресло и открыл собственную фирму, занимающуюся туризмом и трудоустройством за границей.

Игорь пригласил меня к себе в офис с простым, но заманчивым предложением: объединить усилия и совместно «раскрутить» этот бизнес. Я не стал долго раздумывать. Мы знакомы давно, я знал о его природной тяге к организации путешествий и верил в его хватку.

На следующий день я уже стоял у порога его нового детища. Офис располагался на первом этаже невзрачного трехэтажного здания. Раньше здесь размещалось общество охот-

ников, которое как раз в те годы, когда в бывшем Советском Союзе любое помещение наперегонки сдавали в аренду, благополучно развалилось, уступив место новому, дикому времени.

Внутри меня встретила небольшая, но на удивление светлая комнатка размером примерно шесть на шесть метров. Меблировка была спартанской: всего три стола, стопки папок с документами и старый, выдавший виды чайник на подоконнике. Из двух окон открывался незатейливый вид на серый двор и соседнее медицинское учреждение по переливанию крови.

Мы не виделись уже около полутора лет. Всё это время Игорь ходил в морские рейсы, зарабатывал и, видимо, копил идеи. Я уселся на шаткий стул напротив него, и он, откинувшись на спинку своего кресла, с улыбкой начал разговор.

— Ну, здорово, Лёша. Давно не виделись. Сколько, полтора года? Два?

— Около того, Игорь, — ответил я. — Ты тогда в последний раз в рейс уходил, в Северную Атлантику, на сухогрузе, кажется.

— Точно, — он кивнул, и в его взгляде мелькнула ностальгия. — Хорошие были времена. Но я, знаешь, понял одну вещь: ходить по морям — это красиво, романтично, но

деньги там уже не те, что раньше. Да и страна, сам видишь, уже не та. Я теперь здесь, на суше. Вот фирму открыл.

— Слышал, — я скептически хмыкнул. — Туризм и устройство за границу. Это же рискованно. Клиентов найти, документы, связи Ты что, правда в это веришь?

Игорь наклонился вперед, понизив голос до доверительного тона:

— Верю. И знаешь почему? Потому что люди сейчас хотят уехать. Все хотят. Кто за деньгами, кто за свободой, кто просто от этого тотального бардака подальше. А мы — мы им можем помочь. Я уже наладил контакты с несколькими компаниями в Штатах, в Европе. Каналы есть.

— И много у тебя денег на этот старт? — не унимался я.

— Деньги — дело наживное, — он махнул рукой, словно отгоняя муху. — Сейчас главное — люди. И голова. Лёша, я тебя давно знаю. Ты и руками умеешь работать, и головой думать. Автомеханика, стройка — ты везде свой, землю чувствуешь. А у меня — идеи, связи, база. Если мы сложим это вместе, через год мы будем делать такие дела, что все удивятся.

Я помолчал, обдумывая его слова.

— И что ты предлагаешь конкретно?

Игорь открыл блокнот и быстро начертил какую-то схему.

— Смотри: я занимаюсь документами, визами, приглашениями. А ты — клиентами. Будешь встречать людей, говорить с ними, объяснять. У тебя язык подвешен, ты умеешь убеждать. А если надо — и машину починить, и стену положить. Такие универсальные люди сейчас на вес золота. У меня уже трое клиентов на подходе. А будет двадцать, пятьдесят.

— А что мы им обещаем? — прищурился я. — Золотые горы?

— Нет, — Игорь засмеялся, но в его глазах мелькнула сталь. — Мы обещаем реальную помощь. Устроить на работу, снять жильё, помочь с языком. Без обмана. Я в этом бизнесе не для того, чтобы людей надувать. Мне репутация дороже.

Он сделал паузу, давая мне время переварить информацию.

— Лёш, я тебя не уговариваю. Я предлагаю. Ты подумай. Но если согласишься, завтра же начинаем.

Я отвернулся и посмотрел в окно. Серый двор, стены медицинского учреждения, промозглая атмосфера постсоветской разрухи... Я вдруг отчетливо понял: жизнь ведь не налаживается сама по себе. Если сидеть и ждать у моря погоды, ничего не будет. Нужно действовать.

Я повернулся к нему и кивнул:

— Давай попробуем.

Игорь широко улыбнулся и протянул руку через стол:

— Договорились?

— Договорились, — я крепко пожал его ладонь.

— Тогда с завтрашнего дня: я тебе все документы и инструкции, а ты — к людям. Поехали.

Глава 2. Работа в офисе

Первые дни работы на новом месте были похожи друг на друга. В офисе, по большому счёту, ничего особенного не происходило. Мы взяли себе одну давнюю знакомую — она выполняла роль секретарши. Я сидел, разговаривал с людьми, занимался документами. Параллельно, чтобы хоть какая-то денежка шла, мы организовали нехитрую систему.

Сначала дали объявление в газету, что приглашаем на работу нянечек и домработниц, и тут же дали объявление о предоставлении услуг нянечек и домработниц. Система заработала, как улица с двусторонним движением.

Приходили люди по первому объявлению, которым мы помогали с трудоустройством, предлагая им заявки, поступавшие по второму объявлению. Нуждающихся в таких услугах было не меньше, чем желающих выполнять такую работу. За это мы брали какую-то копеечку. Вот таким

нехитрым способом дело двигалось, хоть и медленно, но верно.

В один момент Игорь вошёл в офис и сказал:

— Слушай, я поеду в Америку. Договариваться насчёт трудоустройства по разным профессиям. На пару-тройку недель.

Мы с секретаршей переглянулись, но спорить не стали. Через пару дней он уже взял билет. Мы остались вдвоём — я и секретарша. Продолжали заниматься своим делом, ожидая новостей из Америки. Нас прямо-таки разбирало любопытство: что там? Как там? С кем он там встречается?

Один раз он позвонил. Сказал, что всё идёт неплохо, но подробности обещал рассказать позже. Слова Игоря обнадеживали, но всё равно было тревожно. Так прошло две недели.

И вот однажды дверь офиса открылась, и Игорь переступил порог. Я поднял глаза от документов и сразу понял: что-то изменилось. Он был не таким, как раньше. Усталый, но в глазах горел какой-то новый огонь.

Он снял куртку, бросил её на стул и молча сел напротив меня.

— Ну, рассказывай, — сказал я, отложив ручку в сторону.

— Лёша, — начал он, помолчав, — это было не то, что я ожидал. Но это было не зря.

— В смысле? — не понял я.

Игорь достал из внутреннего кармана блокнот средних размеров, развернул его и положил передо мной. На нём были какие-то адреса, имена, телефонные номера.

— Я нашёл там людей, — сказал он. — Настоящих. Не тех, кто просто обещает, а тех, кто реально помогает. Если всё сложится, мы сможем отправлять людей на работу в Америку легально. Но для этого нужно будет ехать туда самим. Налаживать связи. На месте.

Я посмотрел на него и вдруг почувствовал: этот разговор — поворотный. Мы оба это понимали.

— И что теперь? — спросил я.

— Теперь, — ответил Игорь, — мы будем решать. Дальше или нет. И если да — то как.

Мы помолчали. За окном шёл дождь. В комнате пахло старыми папками и чаем. Американская мечта начиналась с этого маленького офиса на первом этаже разваливающегося охотничьего общества в России конца девяностых.

Глава 3. Планы отъезда

После того как Игорь вернулся из Америки, он рассказал мне, что договорился о трудоустройстве. Он привёз фотографии — крутейшие, сделанные в самом центре мира, в Нью-Йорке. На них он был вместе с какими-то «боссами» на фоне небоскрёбов-близнецов. Красиво, аккуратно. В общем, первое впечатление было, конечно, интересное.

Я спросил его:

— О чём ты там договорился? Как мы будем дальше?

Он объяснил, что для того, чтобы туда поехать, нужны деньги. Билет — полторы тысячи долларов туда-обратно, но в одну сторону не дают. На оформление визы — тоже полторы тысячи. Визу для меня будут делать в Москве. И я должен буду поехать туда, в Нью-Йорк, один — как бы проложить дорожку для всего нашего бизнеса.

Конечно, это было то, что я давно хотел. Так оно и сложилось. Вот теперь встал вопрос: где взять деньги?

Я начал подготавливать документы. Что-то у меня было, часть пришлось занимать, ещё какую-то часть — брать у знакомых под немалые проценты. По-дружески сосед, друг детства, дал под 20% в месяц. У меня уже в голове вертелись цифры, какие заработки обещал Игорь: можно 6–7 долларов

в час зарабатывать, а если хорошо знаешь какую-то технику, например ремонт машин, можно и больше. Фантазии начали крутиться, появлялись большие цифры. Я думал: «Меньше 15 долларов в час я зарабатывать не буду. Буду работать круглосуточно и без выходных — и всё это отобьётся». А также исполнится моя мечта: научусь компьютерной диагностике автомобилей!

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.