



**ГАЙТО ГАЗДАНОВ (1903–1971)** е един от най-забележителните руски писатели емигранти. Преди да напусне родината си участва в Гражданската война на страната на белогвардейската армия на Врангел. След победата на болшевиките заминава за Константинопол, където написва първия се разказ. През 1923 г. пристига в България – завършва гимназия в Шумен. Веднага след това заминава за Париж, където го очаква тежката съдба на емигрант – прехранва се с цената на тежък физически труд. Въпреки житейските трудности успява да завърши историко-филологическия факултет на Сорбоната. През 1932 г. под влияние на М. Осоргин става член на руската масонска ложа „Северная звезда“, където през 1961 г. е удостоен със званието Майстор. Активно участва в литературното общество „Кочевье“.

Първият му роман – Вечер у Клэр (1929) е посрещнат с голям читателски интерес. От този момент започва редовно да публикува разкази в най-авторитетното литературно списание на руската емиграция – „Современные записки“, редом до писатели като Бунин, Мережковски, Набоков.

Работата му като нощен таксиметров шофьор в Париж му дава сюжета за романа Нощни пътища (Ночные дороги, 1941). Особено голямо презнание му носи романът Призракът на Александър Волф (Призрак Александра Вольфа, 1947), който веднага е преведен на основните европейски езици. Огромен успех му носи и романът Завръщането на Буда (Возвращение Будды, 1949). От 1953 г. води литературно предаване към Радио „Свобода“ под псевдонима Черкасов. От 1967 г. е назначен за главен редактор на същото предаване в Мюнхен, където остава до края на живота си.

В Русия интерес към неговото творчество започва да се проявява едва през последните години.

## ИНТЕЛЕКТУАЛЕН ТРЪСТ

Никога не съм имал пряко отношение към търговията и обстоятелството, че много хора бяха способни да изразходват за нещо такова цялата си жизнена и душевна енергия, на мене ми изглеждаше загадъчно и непонятно. Аз, разбира се, не можех да отричам, че в някои случаи материалните изгоди от една такава дейност бяха съвършено безспорни. Но това биваше далеч не всякога и за да се преуспее, нужно беше някакъв особен вид вдъхновение, който често нямаше нищо общо с артистичното вдъхновение например.

Ето защо аз бях много учуден, когато веднъж пред мене се яви един мой стар приятел – поетът Алексеев, Василий Семьонович и каза:

– Дошъл съм по работа. Ние започваме комерсиално предприятие и ти предлагаме да работиш с нас.

Циганското му лице имаше едно такова изражение, каквото никога дотогава не бях забелязвал на него.

– Какво предприятие? – попитах аз. – И кои сме тези „ние“?

Тогава той ми обясни, че става въпрос за него, за Алексей Александрович Борисов, също поет и „голям ценител на културата“, както той самият понякога се наричаше, и накрая, за още един човек, когото не познавах – Аристарх Пантелеймонович Смирнов. Четвъртият член на асоциацията трябваше да стана аз, обаче не защото основателите на предприятието бяха склонни да надценяват моите таланти в тази област, чието проявяване досега беше възпрепятствано от неблагоприятно стечение на обстоятелствата, а защото можех да карам автомобил. Характерът на това начинание на мене ми се стори крайно спорен: предполагаше се по частни домове да се карат млечни продукти – кашкавал, масло, яйца.

– На кого ще доставяте продуктите? – попитах аз. – И в какви количества?

– Вече имаме някаква клиентела – рече Алексеев. – Освен това предполагаме значително да я разширим в хода на постъпленията и увеличаването на оборотния капитал.

Тези изрази – „постъпления“, „увеличаване на оборотния капитал“ – в неговите уста звучаха някак тревожно-неестествено. Ако ставаше дума за лириката, за романтизма, за някои особености на амфибрахия, за метафоричността, за символистите, то би било нормално. Но в това, че той, Вася Алексеев, можеше да говори за разширяване на клиентелата, имаше, както ми се стори, някакво мрачно, символично предзнаменование. Освен това количествата предполагаеми продукти за предполагаемата клиентела ме поразиха със своята незначителност: половин фунт или четвърт фунт масло, половин дузина яйца, „малко кашкавал“.

– А защо, собствено, твоят клиент ще седи и ще чака ти да му закараш четвърт фунт масло, вместо да изпрати слугинята да купи същото това масло в най-близката бакалия зад ъгъла?

– В психологията на клиента – каза Вася – има някои специфични фактори, които ти не отчитааш. Но ще видиш всичко това на практика.

На мен лично ми беше предложено да избирам: или да вляза в асоциацията на равни начала с останалите и да ми се полага една четвърт част от доходите, или да получавам скромна надница всеки ден. Във втория случай аз трябваше да бъда считан за служител, а не за акционер. Мигновено се отказах от четвъртата част и от почетното звание на акционера и Вася ме предупреди, че вероятно скоро ще съжалявам за това си решение. После ние се отправихме да видим автомобила, с който предприемачите наскоро се бяха сдобили. В един тъмен гараж, някъде около Porte de Châtillon, се намираще онази удивителна кола, на която бе съдено да стане движещата се база на това комерсиално предприятие. Това беше едно открито, с шест конски сили „рено“, което правеше необикновено впечатление на всеки, който го беше виждал поне веднъж. Ако човек го погледнеше отляво, очевидно беше, че то е силно наклонено надясно. Но достатъчно

беше да отидеш от дясната му страна и това впечатление се оказваше погрешно – наклон нямаше. Тази непостижима на пръв поглед особеност се обясняваше с това, че дясното задно колело беше значително по-малко от останалите три. Когато подкарахме колата и от гаража се оказахме на улицата, аз моментално разбрах, че от крачната спирачка е останал само външният педал. Той беше съвършено негоден и работата щеше да бъде съвсем лоша, ако нямаше ръчна спирачка, необикновено яка и с огромни размери. Както изглежда, тя навремето е била свалена от някакъв голям камион, защото ръчката се намираще на нивото на главата ми. Автомобилът като цяло беше сглобен от много различни части, произволното съвместяване на които би могло да се разглежда като предизвикателство спрямо елементарните закони на физиката и механиката. Там имаше, в частност, множество жици и електрически проводници, свързани едни с други чрез здрави безопасни игли, и това сплитане имаше вероятно някакъв магически смисъл, защото чисто механическото му значение аз така и не можах да изясня докрай.

– И колко плати за всичко това? – попитах аз.

– Две хиляди франка.

Не вярвах на ушите си.

– Две хиляди? – рекох. – Ти си луд. Струва най-много петстотин франка.

Той направи небрежен жест с ръка и каза, че това няма значение. Стори ми се странно неговото равнодушие към цената и едва по-късно разбрах причината: асоциацията предполагаше да пристъпи към изплащането на автомобила едва след като нейните предварително разчетени доходи достигнат такива внушителни цифри, при които разликата от една-две хиляди действително няма да играе никаква роля.

Александър Александрович Борисов ме попита как намирам автомобила.

– Не бих искал – казах – да ме заподозрете в неучтивост. Струва ми се, че той е достоен за вашето комерсиално предприятие.

– Благодаря ви – отвърна Борисов. – Считам само, че поне веднъж при оценката на тази кола бихме могли да се откажем от онези естетически концепции, които досега сме смятали за задължителни до известна степен.

Той винаги говореше на много академичен език.

Същия ден аз се запознах с Аристарх Пантелеймонович, който се оказва любител на историческите съпоставки, социологията и разсъжденията за съдбините на Русия. В тази удивителна асоциация изобщо най-малко се говореше за търговия.

Би ми било изключително трудно да представя някаква графична схема, от която да се вижда как именно протичаше комерсиалната дейност на асоциацията. Мисля обаче, че както автомобилът на предприятието беше живо опровержение на законите на механиката, така и търговията беше нарушение на всички правила на икономиката. Клиентелата най-често се състоеше от лични познати на акционерите, които бяха съгласни два или три дена да останат без масло, за да купят след това от Алексеев или Бори-

сов половин фунт жълтеникаво-бяла маса в пергаментова хартия – малко по-скъпа и по-малко прясна, отколкото в магазина. Около три пъти в седмицата Алексеев закусваше у свои клиенти, като никога впрочем не ни предупреждаваше за това. Ние седяхме в автомобила, мръзняхме и го чакахме, а той там, без да бърза, си закусваше, пиеше кафе, пушеше и разговаряше за поезия. Александър Александрович казваше:

– Предполагам, че Василий Алексеевич сега консумира. Нека мислено да му пожелаем добър апетит, проклет да бъде.

А Александър Александрович никога не можеше да дойде на работа рано. Той се появяваше в единайсет преди обяд и обясняваше:

– Снощи имах неблагоразумието да отворя Плутарх. Половината нощ четох. И намирам, че е написано божествено.

Когато потеглехме, той се обръщаше към мене:

– Николай Петрович, бъдете така любезен да спрете пред 68 номер. Там живее един гад, който ми дължи известна сума.

При този гад той се отбиваше няколко пъти и оставаше доста дълго. Когато веднъж му казах, че за това време би могъл да бъде погасен който и да е дълг, той ми отвърна с много академичен монолог, чийто смисъл се свеждаше до това, че комерсиалната дейност не трябва да измества от живота на човека всички други, както той се изрази, стремежи и подбуди. Побързах да отбележа, че най-малко настоявам за уточнение. Той вдигна рамене и отвърна, че няма никаква тайна – всеки път, когато бива там, той си взема вана.

Когато беше вече късна пролет, Алексеев отнякъде се слобни на необичайно ниска цена с буре сельодка, от което, по неговите думи, трябваше да изкара огромни пари. Свеждането на комерсиалната дейност само до продажбата на млечни продукти на него му се виждаше нецелесъобразно и можеше въобщност да се разглежда като посегателство върху свободата на търговията.

– В чисто икономически план – каза Александър Александрович – вашата аргументация, разбира се, е неотразима. Но може би полезно би било да се изясни друг един въпрос: забелязвали ли сте сред широките слоеве на вашата клиентела да се пробужда внезапен интерес именно към този вид стоки?

– С други думи – казах аз, – ще купува ли някой от тебе тази далеч не съблазнителна рибена гадост?

– Забелязали ли сте, – продължаваше Борисов – че върху бурето ви има надпис, чието значение ми се стори малко тревожно: „бързо развалящ се продукт“?

– Господа, – каза Алексеев – най-близкото бъдеще ще ни покаже истинското значение на тази търговска операция по най-неопрровержимия начин. Всички ние ще се смеем на опасенията си.

Онова, което на единия ден беше бъдеще, на следващия ден ставаше настояще. И в зависимост от това как бъдещето се превръщаше в настояще, стана ясно, че надписът „бързо развалящ се продукт“ не тряб-

ваше да се разглежда съвсем като метафора и аз лично далеч не бях настроен весело. Точно обратното, всеки път, когато автомобилът подскачаше, от бурето се надигаше гъста въздушна вълна с такава остра миризма, че на очите ми се появяваха сълзи. Започнах да протестирам. Тогава Алексеев премести буретата в най-отдалечения ъгъл на колата и взе великодушното решение да дава тази сельодка на клиентите под формата на премии – знаете как се прави това в големите магазини.

Независимо от това, че бурето беше преместено и сельодката щедро се раздаваше на клиентите, работите на асоциацията не вървяха съвсем добре и беше време да се помисли за разширяване на клиентелата. И ето че веднъж Александър Александрович се появи по-рано от обичайното и каза, че в близките дни ще имаме нови възможности за пласмент, които ще ни бъдат предоставени от един млад човек, също пласър на млечни продукти.

– Ще го видите утре – каза той. – Струва си да го видите, това е съвършен италиански примитив. В частност, овалът на лицето му в този смисъл е извънредно интересен. Самият той неотдавна е пристигнал от Русия.

Италианският примитив се яви на следващия ден. Той носеше едно удивително наметало, наметалото на заговорник, и наистина до известна степен приличаше на наемен флорентински убиец: под наметалото му можеше да се скрие цял арсенал. Не зная за каква сума той беше продал на асоциацията своята клиентела. Без съмнение обаче тази сума превишаваше действителната стойност на клиентелата точно с цифрата, с която тя се изразяваше. Когато започнахме да обхождаме новите клиенти, стана ясно, че италианският примитив не знаеше наименованието на нито една улица и си нямаше и представа от латинската азбука. – Като се мине мостът, втората улица надясно, от лявата страна, до пералнята, покрай зурлестата фурнаджийка.

За този човек Париж беше като Вологда, само малко по-голям.

Въпреки това разширяване на пласмента, дейността на асоциацията неизменно приближаваше своя логичен край и ставаше очевидно, че законите на аритметиката трябва все пак да възтържествуват. Особено символично ми се стори обстоятелството, че Александър Александрович напоследък препрочиташе Еклесиаста.

Винаги съм смятал, че в това небрежно и произволно съчетание на разнородни механични части, което представляваше автомобилът на асоциацията и което, разбира се, би могло да има само чисто временен характер, единственото нещо, което беше направено *sub speciae aeternitatis* (от гледна точка на вечността – лат.), както се изразяваше Борисов, беше ръчната спирачка. Мислех си, че спирачката ще надживее и автомобила, и асоциацията. Но сгреших. Ето защо в онзи ден, когато спирачката отказа, аз разбрах, че всичко е свършено.

Пътувахме двамата с Александър Александрович – той седеше до мене и четеше Еклесиаста – от Кламар за Париж и ни предстоеше дълго спускане. На един от първите завой се чу доста силен трясък и автомобилът

веднага ускори ход. Борисов дочете докрай фразата и без да затваря книгата, каза:

– Останах с впечатлението, че в колата нещо се случило. Да не би да греша?

– За съжаление, не – отвърнах аз.

Той замълча. Автомобилът се носеше надолу все по-бързо. Тогава той попита:

– А какво би могло да бъде според вас?

– Ръчната спирачка.

– Благодаря ви – рече той. – Ако не ми изневерява паметта, то крачната спирачка не действа още отпреди.

– От самото начало.

– Ако правилно съм ви разбрал, – каза Александър Александрович с неизменния си академичен глас – ние се движим надолу със скорост, която се увеличава в една нежелателна прогресия и нямаме никаква спирачка.

– Точно това става.

Улицата за щастие беше свободна. Ние летяхме надолу като към пропаст, мяркаха се къщи, фенери и изплашени човешки лица.

– А вие имате ли някакви съображения относно това, как бихме могли да спрем, ако това се окаже необходимо?

– Да, някакви.

– Прекрасно – каза Александър Александрович, – прекрасно.

Положението обаче беше отчайващо. Когато вече приближавахме мястото, където планината свършваше, аз включих на втора. Разнесе се скърцане и вой, последва силен трясък, но скоростта включи и автомобилът забави ход. След това включих на първа и, накрая, в последната секунда – на задна. Автомобилът подскочи и спря.

Няколко секунди ние мълчахме. След това Александър Александрович каза:

– Предполагам, че ако ние с вас участвахме в циркова програма, това би могло да се окаже по-изгодно от нашата комерсиална дейност.

След като автомобилът беше откаран в гараж и огледан от механик, стана ясно, че сумата, която трябваше да се плати за ремонт на спирачките, неколкостратно превишава и най-смелите бюджетни предположения на асоциацията. В обсъждането взеха участие всички акционери и беше направено сравнението с Ватерло. Александър Александрович изказа мисълта, че епохата на главозамайващото забогатяване, пример за което е краят на XIX и началото на XX век, е отминала и ни припомни знаменитите стихове:

*Я поздно встал – и на дороге  
Застигнут ночью Рима был.*

Такъв беше преждевременният завършек на това удивително предприятие, което започна с термини от политическата икономия и завърши с

цитата от Тютчев. Оттогава изминаха много години. Аристарх Пантелеймонович изчезна и никой не знае какво се бе случило с него. Борисов живее в Сицилия и пише стихове, Алексеев – в Америка. И в центъра на пространството, което те бяха способни да оприличават на едно комерсиално Ватерло, аз останах сам. Трябва да имаш мъжеството да признаеш своето поражение: ние не можахме да победим нито механиката, нито икономиката. Но, от друга страна, грешно би било също така да се преувеличава значението на нашия крах – и от морална, и от икономическа гледна точка. От морална, защото Плутарх и Еклесиастът си оставаха все така прекрасни и недосегаеми, тяхното великолепие не би могло да бъде накърнено от никакъв финансов банкрут, а от икономическа, защото, когато ние започвахме нашата дейност, оборотният ни капитал възлизаше на сума от триста франка, а в деня на нейното приключване, като Феникс от пепелта, изникна същата тази цифра в цялата ѝ комерсиална неотразимост.

Превод от руски:  
**Кръстина Арбова**