



НА ПОЧАТКУ ЧАСІВ

Була четверта година ночі, коли я сказав Наталі: «Досить! — а потім додав: Я більше не можу, видохся!». І ми зупинилися. Навколо була темрява, підсвічена лише зірками на небі та налобними ліхтариками. Темрява і абсолютна тиша. Десь нагорі, за пів сотні метрів від нас, світилися кілька вогників від ліхтариків інших учасників підйому, але наше сходження в той момент уже закінчилося: обидвоє не мали сил. Не кожна гора має бути підкореною — і не кожного разу. Мені здається, що найбільші у світі помилки були зроблені, коли люди боялися сказати собі чи одне одному «Досить!». А це ж так просто!

Наприклад, зараз ми могли б і далі підійматися на вулкан Ол-Доїньйо-Ленгаї, рахуючи кроки, хапаючи ротом повітря та відхаркуючи легені. Але натомість сидимо на теплому чорному схилі, п'ємо воду, гриземо горішки кеш'ю та вдивляємося в темряву. Десь

за годину зійде вранішня зоря, можна буде спускати-ся, а поки є час насолодитися життям.

— Коли нам із друзями було по двадцять років, ми підіймалися на вершину наввипередки, — розповідає Піпі, воїн-масаї, який працює провідником для туристів. — Рекорд був сорок хвилин. Туристи підіймаються десь за п'ять годин. Але і я зараз не можу бігати так швидко, ще й без відпочинку. Старий став — мені вже тридцять.

Піпі має кілька тисяч підписників на фейсбук-сторінці, що по-справжньому дивує, адже в околицях Ол-Доїньйо-Ленгаї немає інтернету, а мобільний зв'язок працює вкрай погано. Регулярного транспортного сполучення тут також немає, а на ґрунтовій дорозі, яка веде у цей край, кожні кількадесят кілометрів стоять імпровізовані блокпости місцевих племен, де з кожного подорожнього вимагають гроші за проїзд. Як і багато де в Африці.

— Я ніколи не плачу в таких випадках, — якось розповідав мені досвідчений український мандрівник, чоловік із кремезною статурою та поважним низьким голосом. — Кажу, що я священник і їду до своєї парафії. Моя справа — збирати гроші, а віддавати їх іншим я не звик. Завжди лякаються та пропускають.

Починався ранок, чорний колір навкруги поступово перетворювався на темно-фіолетовий, а потім — на блакитний. Край неба прояснів, а ліхтарики за кілька сотень метрів над нами згасли: більша частина

туристичної групи, яку я як організатор подорожі привіз у Танзанію, певно, вже досягла вершини, а наша трійця — я, Наталя та Піпі — тим часом почала сходження вниз. З кожним кроком кольорів навколо більшало, а обрій віддалявся.

Я не переймався через те, що не зміг досягти вершини Ол-Доїньйо-Ленгаї. Щоб опинитися в цій точці, кожен із нас (окрім Піпі) і так подолав уже приблизно шість тисяч кілометрів. Кілька сотень додаткових метрів не мали жодного принципового значення. Африка навчила мене на поспішати та не бачити проблем там, де можна їх не бачити. Тобто всюди. «Поле-поле, май френд, релакс. Акуна матата!» — так звучить найбільш поширена фраза у цій частині світу.



ПРОПОЗИЦІЯ

Чарлі кілька разів пропонував мені стати громадянином Танзанії.

— Ти тільки подумай, — казав він, — зможеш відвідувати наші національні парки за цінами для місцевих. А це вдесятеро дешевше, ніж ти платиш зараз як іноземець.

Перспектива справді здавалася привабливою, адже за останній рік це був уже мій п'ятий приїзд сюди.

Із Чарлі ми познайомилися три роки тому, коли я вперше приїхав у Танзанію. Він зустрів мене та мою туристичну групу на кенійсько-танзанійському кордоні на своєму величезному джипі, переобладнаному спеціально для сафарі.

Того разу Чарльз спробував заробити всі гроші світу, скориставшись моєю розгубленістю від першого в житті візиту в одну з країн на південь від Сахари. Він вимагав заплатити за кожний мій рух: за візити

в ліс чи до водоспадів посеред забутих богами гірських сіл, за проїзд ґрунтовими дорогами і ледь не за використання танзанійського повітря. Я зненавидів Чарлі за хворобливу жадібність та водночас страшенно захоплювався його щоденними спробами витягнути з мене зайву копійчину, навіть коли я раз за разом пояснював, що чудово бачу тут шахрайство.

Так ми і потоваришували. Згодом Чарлі зрозумів, що задоволений постійний клієнт набагато кращий за розлюченого одноразового, і наші ділові взаємини стали міцними та довготривалими. Він старанно шукав для моїх туристичних груп найкращі пропозиції, торгувався за кожну копійку, вишукував будь-яку можливість заощадити або навіть знайти шпаринку, щоби взагалі не платити. Тому поради Чарлі щодо танзанійського паспорта я сприйняв цілком серйозно, адже фінансова вигода насправду вражала: шість доларів за візит до слонів, жирафів і левів проти шістдесяти.

— Але ж як, як я можу отримати громадянство? Я ж з України — і жодного стосунку до вашої країни не маю!

— Є два способи, — відповів Чарлі. — Ти можеш інвестувати в мою компанію десять тисяч доларів, і тоді отримаєш паспорт як власник бізнесу в Танзанії.

— У мене немає таких грошей.

— Тоді треба одружитися з місцевою дівчиною, — він навіть не зробив спроби посміхнутися. Це був