

КРАТКИЙ КУРС  
НОВЕЛ #7  
ЖИЗНИ БАНКА

Менеджер  
Мафии fiction

ШЕН БЕКАСОВ

В

БАНКОВСКАЯ  
ТАЙНА



# Шен Бекасов

## Банковская тайна

<http://www.bekasov.ru/shen/bank.htm><http://www.bekasov.ru/>

### Аннотация

«Банковская тайна» Шена Бекасова – это не привычная книга о криминальных приключениях в мире Большого бизнеса. Это потрясающе смешные и занимательные истории из жизни российского банка. И интересны они еще тем, что отражают реальность, какая она есть на самом деле с ее курьезными ситуациями, корпоративными интригами и взаимоотношениями людей. Как и все книги серии «Менеджер Мафии», книга «Банковские тайны» учит нестандартно мыслить, а также показывает, как разобраться с той или иной проблемой наиболее быстро, оптимально и с юмором.

Банки скоро станут правильными и скучными. Первое поколение самоучек уходит из банковского бизнеса. А вместе с ними уйдет и тайна о том, как те, кто не учился банковскому делу или учился ему неправильно, сумели все-таки делать успешный бизнес без опыта, знаний, регламентов и корпоративной культуры.

# Содержание

ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ	7
ОБЪЕКТИВНЫЙ ПОВОД ВЫПИТЬ	13
ЗВЕЗДЫ	17
СОН В ЛЕТНЮЮ НОЧЬ	22
НА ВОЙНЕ КАК НА ВОЙНЕ	27
МОЛОДЫМ ВЕЗДЕ У НАС ДОРОГА	30
ВНАЧАЛЕ БЫЛО СЛОВО	39
ОКОНЧАТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ	51
МАГИСТР АЛХИМИИ	61
ВЫЯВИТЬ И НАКАЗАТЬ ВИНОВНЫХ	79
ЧАСТНЫЙ ИНВЕСТОР	87
ВЗВЕШЕННОЕ РЕШЕНИЕ	93
ЕГО ВЕЛИЧЕСТВО ДИЗАЙН	99
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ОБЩЕСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ	108
ЧТО ТАКОЕ СУБОРДИНАЦИЯ	117
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ НА ЛИНИИ	121
ОКОНЧАТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ – 2	133
У БАНКИРОВ ПРАЗДНИК	141
БИРЖА ТЩЕСЛАВИЯ	151
УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ	165
РЫЦАРИ ФИНАНСОВОЙ ТОРГОВЛИ	177
БУТЫЛКА МИРА	183
КУРЬЕР	192

КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ	201
ПРИНЯТЬ К СВЕДЕНИЮ	226
«ИНТЕРАКТИВ»	232
РУКАМИ НЕ ТРОГАТЬ!	239
КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ – 2	251
НЕТ ПРЕДЕЛА СОВЕРШЕНСТВУ	257
НАСТОЯЩАЯ УГРОЗА	262

# Шен Бекасов

## Банковская тайна

Познакомился я с Андреем Гардези пару лет назад через общих знакомых по какому-то случайному делу бытового характера. С тех пор мы регулярно общаемся, но вряд ли я могу считать себя его другом. Мы не особо близки, даже обращаемся друг к другу на «вы», хотя мы почти ровесники и обоим еще нет и тридцати. Но иногда за кружкой пива или за рюмкой коньяка мы делимся кое-какими поучительными историями из своей жизни, а иногда – явно выдуманными байками, чтобы скрасить лирикой или юмором наши философские и житейские беседы. Чаще всего мы собираемся пятничными вечерами вдвоем у меня дома на кухне, изредка к нам присоединяется кто-нибудь из моих или его приятелей, такие, как, например, упоминаемый в одной из историй Матвей, старинный товарищ Гардези. Может быть, нам и общаться-то проще, потому что ничто, кроме таких бесед с историями и байками, нас друг с другом не связывает.

Гардези – банкир, хотя он возражает против такого определения. Банкиры, поясняет он, владеют или хотя бы управляют банками, а он всего лишь наемный служащий, хотя и дослужился до вице-президента банка средней руки. Вице-президент – это всего лишь гром-

кий статус, за ним может скрываться и незаменимый менеджер, и свадебный генерал, объясняет Гардези, поэтому визитная карточка со строчкой «вице-президент» под фамилией, именем и отчеством не должна слишком уж льстить тщеславию здравомыслящих людей.

Я записал на память только небольшую часть историй из профессиональной жизни Гардези, которые он рассказывал под хмельком или под влиянием хорошего настроения. Это просто миниатюрные рассказы, не претендующие на глубину мысли, а может быть, и вообще – выдуманные хохмы. Я не специалист и не могу судить, может ли быть рассказанное правдой.

То, что я читал про банки в художественной литературе, почему-то всегда было связано только с криминальными приключениями, да и то – лишь в качестве места завязки или развязки сюжета детектива или боевика. Вообще, с точки зрения нормального обывателя, банк – одно из самых скучных мест повседневной жизни. Однако, теперь я знаю, что это не обязательно так. Не потому, что банковская деятельность вдруг показалась мне интересной или какой-то особенной (по мне – так это действительно скука смертная!). А потому, что банк – это не только место, но и люди, которые в нем работают и с которыми могут происходить самые разнообразные истории.

# ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ

Это было утро солнечного августовского понедельника.

Я сидел на своем рабочем месте и мучительно страдал. Я всегда страдаю в понедельник по утрам. Но мучительно страдать у меня было две причины.

Во-первых, я героически боролся со сном, потому что бурное воскресенье закончилось для меня всего лишь четыре часа назад. В том смысле, что я упал в кровать, заснув на лету, четыре часа назад, а сполз с кровати, так и не проснувшись, полтора часа назад. Итого сон – два с половиной часа. Организму этого было мало, и он требовал нирваны. Я сопротивлялся вяло.

Во-вторых, в кресле для посетителей сидел мой друг Матвей. Он ждал меня в этом кресле с восьми утра. Он приехал, чтобы посоветоваться со мной по делу, но ожидание настроило его на лирический лад. Лирический лад у Матвея – это посвящение друзей в его планы личной жизни. Планы эти, как правило, строились на девять месяцев вперед и никогда не отличались оригинальностью, но трогали своей искренностью и оптимизмом, а потому прерывать монолог было кощунством и надругательством над святой дружбой.

Оставалось лишь слушать и мучительно страдать.

Матвей планировал много, обстоятельно и со вкусом. О том, какая совместная жизнь его ожидает с такой прелестью, как некая Катенька. (Девять месяцев назад была Оленька.) Как они собираются поехать в отпуск на Кипр. (Девять месяцев назад – в Египет.) Какую трехкомнатную квартиру он хочет купить. (Девять месяцев назад – двухкомнатную.) Как он, наконец, соберется и уволится к чертовой матери из этой дурацкой торгово-закупочной фирмы и найдет, в конце концов, достойную работу с достойной зарплатой. (Девять месяцев назад... гм... впрочем, он говорил то же самое.) Я боролся с зевотой, ворочая скулами и хрустя челюстью. Матвей не обращал на мои гримасы никакого внимания. Он вошел в стадию рассуждений «до хорошей жизни два шага» и мыслями был уже в лучшем мире. Однако, слава богу, спустя минут десять эти рассуждения логически привели его к философской теме финансового благополучия, а значит, и к делу, ради которого он приехал ко мне.

– Слушай, я тут на днях купил государственные облигации, – возбужденно сообщил он мне. – Купил, пока дешевые. Представляешь, восемьдесят процентов годовых! Если пересчитать по курсу доллара... – Матвей зашевелил губами, подсчитывая.

– Ну, и зачем ты их купил? – осведомился я, мрачней.

– Дык восемьдесят процентов годовых, – поражаясь

моей тупости (даром что банкир!), объяснил он. – Ты прикинь, какая доходность!

– А чего ты ко мне пришел, раз уже купил? – осведомился я, мрачней еще больше.

– Дык посоветоваться! – хлопая глазами, ответил Матвей, этот яркий представитель отечественного легиона лихих финансовых инвесторов. – Купить еще сейчас или чуть попозже?

– А сколько ты уже купил?

Матвей назвал сумму, которую он потратил на государственные облигации. Я проснулся окончательно.

– Сколько?! – просипел я.

Матвей повторил. Медленно и членораздельно.

– Ты что, родительскую квартиру продал? – с подозрением спросил я.

– Да нет, ты что! – попытался он меня успокоить. – Я денег на работе занял...

Мне стало нехорошо.

– Слушай, говорят, сейчас акции дешевые, – значительно проговорил Матвей, доверительно понизив голос. – Я могу еще занять...

И тут меня прорвало. Я громко спрашивал, кто его надоумил покупать ценные бумаги на чужие деньги. Я раздраженно просил объяснить, с каких это пор он перестал быть наемным трудягой и стал воротилой финансового рынка. Я нервно предлагал посчитать, во что ему обойдется рост курса доллара на каждую ко-

пейку...

Надо признать, мой резкий переход от состояния дремоты к допросу с пристрастием произвел на Матвея неизгладимое впечатление. На его лице явственно стало проступать выражение раздраженной растерянности и обиженной досады, каковое бывает разве что у мужа, которому жена только что популярно объяснила, что приобретенный им на распродаже и с гордостью преподнесенный ей в подарок парфюм является не просто дешевой, но и еще небезопасной для здоровья подделкой. Когда я излил первую порцию праведного гнева финансиста, Матвей лишь ошарашенно вымолвил:

– Дык ты же мне сам рассказывал...

– Что? Что я рассказывал? – агрессивно спросил я, еще не остыв.

– Доходность, – уныло бубнил Матвей. – Облигации... Пятьдесят копеек на каждый рубль... Высшая категория надежности...

– Так когда это было? – возопил я.

– В декабре, – прошептал полностью деморализованный Матвей. – Девять месяцев назад...

Я излил на него вторую порцию праведного гнева, объяснив, что девять месяцев полагается вынашивать ребенка, а не решение вбухать уйму денег в ценные бумаги.

– Так что мне делать? – опечалился Матвей.

– Продавать на хрен, – жестоко сказал я.

– Так эти облигации сейчас еще дешевле, – ужаснулся Матвей. – Мне же их в убыток продавать придется!

Я не успел ответить. Вошла секретарша и молча положила на мой стол распечатку из ленты новостей. Заголовков с пометкой «срочно!» гласил: «Совместное заявление Правительства Российской Федерации и Центрального Банка России». Я читал текст, преисполняясь его грустной и пафосной торжественностью. Кризис на мировых финансовых рынках... обострилась проблема управления государственным долгом... непомерным бременем для государственного бюджета... определенные трудности... приостанавливаются торги на рынке...

– Матюша, – нежно произнес я. – Продавать тебе уже ничего не придется...

Я посмотрел на часы. Было почти десять часов утра. 17 августа 1998 года, понедельник.

\* \* \*

...Матвей рассчитался с долгами только девять месяцев спустя, что закономерно. Совместной жизни с Катенькой у него не вышло, потому что она его покинула в октябре 1998 года, когда его уволили по сокращению штатов из столь ненавистой ему торгово-закупоч-

ной фирмы. Из-за долгов родительскую квартиру пришлось разменять на нечто гораздо более скромное.

Планировать он, правда, не перестал. И срок его планов все тот же – девять месяцев. Когда он настраивается на лирический лад, то все так же посвящает меня в перспективы своей личной жизни. Правда, он не рассуждает больше о «хорошей жизни в двух шагах». И не ругает свою нынешнюю работу инженера на молочном комбинате. И скромной квартиркой своей вроде бы доволен...

Но совместную жизнь с некоей прелестью он все-таки планирует. Зовут ее Юленька, и про Кипр она даже и не заикается. Ей и так хорошо.

А тому, что он больше не советуется со мной по делу, я даже рад. И не говорите мне, что финансовый кризис – это всегда плохо. Я это знаю не хуже вас, а может, и лучше. Я знаю это хотя бы в силу своих профессиональных обязанностей. Но, знаете, иногда бывает и хорошо. Спросите у моего друга Матвея. Вон он как улыбается...

# ОБЪЕКТИВНЫЙ ПОВОД ВЫПИТЬ

Вот вы спрашиваете, много ли пьют в банке... Можно подумать, что в банках работают не нормальные люди, а вечно страдающие от стрессов алкоголики или, наоборот, вечно озабоченные и сосредоточенные на прибылях трезвенники. В банках работают нормальные люди! Они пьют не много. Но часто. Почему часто? Потому что много чужих денег проходит через их руки. И пьют банковские служащие вовсе не от черной зависти или от непомерной ответственности, а от обилия объективных поводов выпить. Ну, чего вы ухмыляетесь? Хотите пример? Ради бога!

Знаете, что такое «непоставка»? Правильно: это когда вам должны поставить какой-то товар по договору, но не поставляют. Бывает еще хуже: то, что вам должны поставить, но не поставляют, вы в свою очередь должны поставить еще кому-то, причем в тот же день. А в банке это бывает еще хуже: то, что должно быть поставлено и не поставляется, как правило, принадлежит не банку, а его клиенту, который может и обидеться, навывставляя претензий и штрафов, после чего уйти на постоянное обслуживание в другой банк, попутно растрезвонив всему миру, какие в нашем банке работают дилетанты и жулики.

И вот представьте, что мы ждем из другого банка поставки ценных бумаг нашего клиента на несколько миллионов долларов, а эти ценные бумаги в свою очередь ждут от нас один серьезный иностранный банк... К трем часам дня становится ясно, что ценные бумаги, которые должны были поступить на наш счет в депозитарии, так и не поступили. Ребята из банка-поставщика божатся, что поручение на перевод ценных бумаг отправили, даже их курьер уже успел вернуться из депозитария с распиской о приеме поручения... Я звоню в депозитарий, где говорят, что никакого поручения не получали... «Кто-то из них нам мозги полощет,» – выдвигает предположение мой зам по расчетам. «Непоставка!» – шепчет начальник отдела международных операций, которому очень не хочется общаться с серьезным иностранным банком. В те пять минут, пока я напряженно размышляю, что делать, произносится еще много разных слов в адрес банка-поставщика и депозитария, но ни одного по делу. И ни одного личного.

Я не буду утомлять вас нервной историей о том, как мы в испарине разыскивали эти чертовы ценные бумаги. О том, как готовились брать кредит под сумасшедшие проценты, чтобы на эти деньги закупить на открытом рынке по сумасшедшим ценам столько же и таких же ценных бумаг, которые потерялись. О том, как мой зам ездил в депозитарий хватать за грудки местных

операционистов, а начальник отдела международных операций ездил в банк-поставщик хватать за грудки их курьера. О том, как в тот день мы истратили триста долларов на истерические разговоры по мобильным телефонам. О том, как я опустошал свой словарный запас английского языка, разъясняя лондонским коллегам, что все в порядке и они не видят ценные бумаги на своем счету по чисто техническим причинам. О том, как наш клиент опустошал свой словарный запас нецензурного русского языка, прося меня показать пальцем, кого именно из своих сотрудников я отдам ему на собственноручное растерзание...

Чем все закончилось? Мой зам по расчетам потону и является моим заместителем, что умеет хватать за грудки. Выяснилось, что курьер передал поручение под расписку операционистке депозитария, у которой неожиданно заболел ребенок, из-за чего она резко рванула с работы... Не знаю, как это вышло, но поручение оказалось у нее в сумке, с которой она и помчалась до мной к драгоценному чаду... Этот документ, стоивший несколько миллионов долларов и несколько миллиардов наших нервных клеток, она обнаружила у себя в сумке только под вечер и в состоянии остолбенелого испуга позвонила на работу, откуда позвонили уже нам. Мой зам продемонстрировал каскадерские чудеса вождения автомобиля, в течение получаса доставив поручение из окраинного микрорайона в депозитарий, а

затем проявил недюжинную силу убеждения, заставив депозитарий принять поручение к исполнению после окончания рабочего дня. Благодаря тому, что с Лондоном у нас трехчасовая разница во времени, мы успели.

В офис мой зам вернулся в девятом часу вечера с огромной бутылкой виски. «В депозитарии дали,» – лаконично объяснил он.

Ну скажите мне, разве это не был объективный повод выпить?

И это я еще не рассказал вам, какие объективные поводы нам дают ошибки трейдеров, риск-менеджеров, бухгалтеров, юристов, переводчиков, секретарей и многих других представителей нашего славного банковского коллектива... Редко пить не получается.

# ЗВЕЗДЫ

Раз уж я упомянул своего зама, да еще и в связи с выпивкой, то не могу не рассказать об одной истории, с ним приключившейся. Не волнуйтесь, история очень короткая, но для меня и моих коллег незабываемая.

Моего зама по расчетам зовут Юра. Редких способностей человек – сочетает в себе философское отношение к жизни и умение решать конкретные проблемы. Мне всегда казалось, что лирику он не любит. Его нервная работа, которая требует умения жестко общаться с людьми, не способствует развитию лирического начала и созерцанию прекрасного. Но Юре это однажды удалось.

В очередной раз по окончании напряженного рабочего дня Юра вернулся с ответственного задания (которое он, кстати, с блеском выполнил) с бутылкой водки. «Клиент дал в знак благодарности,» – пояснил он. Мы с интересом приступили к осмотру бутылки и этикетки, потому что видели такую водку впервые. Называлась она «Южная», на этикетке, выглядевшей очень даже недешево, был изображен какой-то орнамент в духе буйного абстракционизма, но больше всего нас озадачил странный осадок на дне бутылки – что-то вроде черного графитового порошка.

– Это что за фигня? – наконец озвучил наше недоумение Серго, начальник нашего отдела продаж.

– Бактерицидный порошок, – неуверенно предположил кто-то.

– В водке? – с сомнением проговорил Серго. – Какие бактерии могут быть в водке?

– Может, какая-нибудь деликатесная приправа? – выдвинул новую гипотезу трейдер Женя-большой. (У нас два Жени, оба – трейдеры. Женя-большой действительно отличается мощными габаритами, а Женя-маленький действительно щуплый и невысок ростом.)

– Как перец в горилке, – добавил Женя-маленький.

– На этикетке ничего про порошок не сказано, – хмуро заметил Юра.

– Ни фига вы не смыслите в водке, – безапелляционно заявил Серго. – Вы что, не знаете, сколько сейчас паленого спиртного продается? Мой друг Вася с женой ездил в Крым, с друзьями купили там водки, хлебнули и наступил пушной зверек...

– Пушной зверек? – не понял я.

– Песец, – коротко объяснили мне.

– Оказалось, что метиловый спирт, – продолжал леденить нам душу Серго. — Вася с ребятами тоже думали, что такое грозит только бомжам да алкоголикам, однако же достало и их тоже. Один парень ослеп на хрен...

– Да брось ты, – перебил его мрачнейший Юра. – Не стал бы клиент мне технический спирт подсовывать...

– Давайте, давайте, – зловеще бормотал Серго. – Вася тоже посмеивался, а потом под капельницей...

– Заткнись, Серго, – поморщился я. – Все настроение испортил.

День, однако, действительно выдался тяжелый, и настроение выпить было значительно сильнее опасений, навеянных байкой Серго. Экзотическую «Южную» раскупорили и, стараясь не взбалтывать бутылку, чтобы не тревожить неведомый осадок, распили. Водка всем понравилась, и Юра, не обращая внимания на стенания Серго, допил ее остатки вместе с осадком.

В расслаблении нуждались многие из нас, а потому достали из запасников (то бишь из моего сейфа) еще пару бутылок виски. Кажется, это была пятница, поэтому мы себя особо не ограничивали. Юра по праву заслужил настоящей релаксации, и я не стал брюзжать по поводу того, что его, буквально провалившегося в сон, пришлось укладывать спать прямо на диване в переговорной комнате. Оля, наш заботливый офис-менеджер, даже плотно сдвинула створки жалюзи на окне, чтобы Юре не мешал яркий прожектор на крыше соседнего здания, и плотно закрыла дверь.

Уже в двенадцатом часу, когда уже почти все разошлись по домам, весь этаж вдруг пронзил жуткий вопль. Мы замерли. Из переговорной послышался грохот

раскидываемой мебели, а затем хруст и лязг. Спустя несколько секунд мы ворвались в комнату, где, как нам казалось, не должно было происходить ничего более шумного, чем мерный Юрин храп.

Хотя в комнате свет был выключен, мы в полумраке увидели следующую картину.

Огромный стол, всегда казавшийся мне незыблемо тяжелым, был чуть ли не сметен к стене. Пара стульев была опрокинута. Жалюзи с мясом были вырваны из карниза и валялись на полу бесформенной грудой. Окно было распахнуто настежь. У окна стоял Юра. Он в напряженной позе высунулся наружу, направив взгляд куда-то вверх.

Мы подошли поближе и, бросая вопрошающие взгляды друг на друга, тоже стали пялиться в окно. Там не было ничего интересного. Там было темно. Проектор на соседнем доме давно уже погасили, а в переулок, куда выходило окно, свет ярких огней Москвы не попадал.

– Юра, ты чего? – осторожно спросил я.

Юра медленно повернул голову. Его лицо выражало неподдельное счастье. Он указал пальцем вверх и прошептал:

– Звезды...

Я посмотрел на клочок неба, видневшийся из окна, и разглядел несколько слабо мерцавших звезд. Тут до меня дошло, и я захохотал, еще более возбуждив тре-

возможное недоумение коллег.

Может быть, я был пьян и благодаря этому умудрился как-то быстро сообразить. Ребята, в конце концов, Юру можно было понять! Что он должен был предположить, выпив странной водки под страшную историю о несчастном парне, ослепшем от метилового спирта, а затем проснувшись и открыв глаза в крошечной темноте переговорной комнаты? Его паника и слепые метания в неизвестном ему помещении были естественной реакцией на страшную догадку. Неудивительно, что в окружавшей его тьме лишь смутно видневшиеся в небе звезды привели его в чувство облегчения и лирического восторга...

С тех пор Юра стал почаще поглядывать на ясное ночное небо, предаваясь созерцанию величественного зрелища...

# СОН В ЛЕТНЮЮ НОЧЬ

Летняя ночь. Тихо. Жарко. Душно.

Дилинг – это место, где днем за терминалами идет война на открытом рынке, где ожесточенно стучат по клавишам трейдеры, совершая сделки по поручению клиентов и пытаюсь «срубить» спекулятивную прибыль... А ночью здесь тихо. Лишь серверные компьютеры слегка гудят охлаждающими вентиляторами да шуршат магнитными дисками...

Единственное место на дилинге, которое ночью функционирует, – это так называемый «форекс-деск». Что это такое? Это часть дилинга с терминалами «Рейтер Дилинг 2000», через которые торгуют на международном валютном рынке. Международный валютный рынок особенен тем, что торговой компьютерной сетью таких терминалов связаны тысячи банков по всему миру, от Токио до Сан-Франциско, а потому торговля мировыми валютами идет круглосуточно. Этот рынок никогда не спит. Например, если хочешь заключить сделку, когда в Америке рабочий день, изволь быть на рабочем месте с пяти вечера до семи утра...

Так как у нас есть клиенты, которые хотят поторговать какой-нибудь СКВ непременно посреди ночи, то у нас на «форекс-деске» ночью всегда дежурит трейдер.

Да, это утомительно, но сервис есть сервис.

Сегодня дежурит Макс. Ему тяжело. Он знал, что будет дежурить, знал, что ему выходить в ночную смену, но вчера был объективный повод выпить. Поэтому этой летней жаркой ночью ему тяжело. И кондиционер здесь бессилён.

Уже третий час ночи, и ни одного звонка от клиентов. Макс крепится, но организм устал и предательски включает биологические часы нормального человека, ведущего дневной образ жизни. Не спать... Не спать! Спать? Нет, не спать! Не спать? Нет, спать... То есть не спать... Или... Хр-р...

Звон в ушах! Нет, трель в мозгах!

– Кхм! Алло?

– Доброй ночи!

– Угу, слушаю...

– Это клиент двадцать два пятнадцать. Я бы хотел узнать котировочку фунта против иены...

Взгляд на часы. Три сорок. Черт, глаза слипаются...

Взгляд на монитор. Спрос – сто семьдесят шесть целых пятьдесят две сотых. Предложение – сто семьдесят шесть целых шестьдесят девять сотых...

– Пятьдесят два на шестьдесят девять...

– Что-что? Один фунт пятьдесят две иены?!

– Кхм! Это сотые.

– А сколько целых?

– Столько же, сколько и всю последнюю неделю, –

сто семьдесят шесть.

– А! Ага... Сейчас, погодите, я прикину...

– Вы будете сделку делать?

– Минуточку! Сейчас, я прикину... Я повишу на линии, можно? Мне тут подсчитать нужно...

Молчание.

– Алло?

– Гм? А, да висите, висите... Считайте там, что хотите...

Проходит целых две минуты. В трубке слышится лишь бормотание клиента двадцать два пятнадцать: «Так... Ага... Это уровень поддержки... Если заложиться против тренда... Как раз ставки подняли... Закрывать позицию по евро... Ага... Как раз сейчас самое время...» Голос клиента крепчает и даже чуть дрожит от предвкушения удачной сделки. Клиент бодро произносит:

– Алло?

Молчание.

– Алло-о!

Молчание.

– Эй, там, на дилинге!

В голосе клиента слышится легкая растерянность. Он бормочет сам себе под нос:

– Черт, если он отошел, мог бы предупредить...

Ожидание длится секунд тридцать, а потом снова:

– Алло!

Клиент уже теряет надежду, но тут наконец он слышит в трубке:

– Кхм!

– Алло! – радостно вскрикивает клиент. – Заявку на сделку примите!

В ответ раздается:

– Хр-р...

– Алло? – не верит своим ушам клиент.

– Хр-р... – подтверждает Макс.

– А... Ой, – как-то совсем потерянно бормочет клиент.

– Хр-р... – жизнеутверждающе храпит Макс прямо в микрофон трейдерского телефонного гарнитура, который нацеплен на его склоненную набок голову.

Клиент еще пару раз без энтузиазма произносит «алло», а затем аккуратно дает отбой. Частые гудки в правом ухе Макса удивительно гармонируют с ритмом его храпа. Больше никто в эту ночь его не беспокоил. Или потому, что все спали, или потому, что Макс так ни разу и не проснулся до прихода утренней смены.

Звуковой файл с записью этого лаконичного диалога Макса с клиентом 2215 долго бродил по нашей внутрибанковской компьютерной сети, опережая по популярности многие музыкальные хиты в цифровом формате. По общему мнению, этот телефонный диалог мог бы стать своего рода шедевром авангардной драматургии и стать основой для короткой радиопостановки.

А клиент 2215 притащил потом Максу бутылку коньяка. Оказывается, заснув и не приняв от клиента заявку на сделку, Макс тем самым буквально спас того от роковой ошибки и разорения. О чем это говорит? О том, что наши трейдеры всегда заботятся о клиентах. Даже во сне.

# НА ВОЙНЕ КАК НА ВОЙНЕ

Кстати, о войнах на дилинге...

Без пятнадцати минут шесть вечера. Я устал и хочу домой. Выхожу из своего кабинета в дилинг. Бросаю ленивый взгляд на «форекс-деск» и цепенею.

Вокруг мониторов явно нездоровое столпотворение. Остервенелые лица трейдеров. Грохот клавиш. Треск щелкающих «мышек».

– Черт, у меня тут все падает...

– Не успеваем, ребята, не успеваем!

– Шевели пальцами, Макс!

– Проиграемся же на хрен...

– Заткнись, лучше помоги!

– Да, братцы, вас загасят...

– А ты иди отсюда, не мешай работать.

– Нет, у вас здесь интереснее...

– Сколько у тебя еще в запасе?

– Да парочка, не больше...

– Мало!

– Сам знаю, что мало. Что я тебе, рожу их, что ли?

– Макс, если так и будешь запаздывать, лишу премии!

Я медленно приближаюсь к месту ожесточенной битвы. Я даже боюсь предполагать, что произошло.

Европейский Центральный Банк взвинтил процентные ставки... Центральный Банк Японии девальвировал иену... Глава Федерального Резерва США Алан Гринспен объявил, что доллару хана... Иными словами, кризис на международном валютном рынке!

Наши доблестные трейдеры ловят ветер удачи в разразившемся финансовом шторме. С мужественной решимостью они бросают в бой резервы. Сделка за сделкой... Успеть продать, успеть купить... Минус два миллиона, плюс три миллиона... Открыть позицию, закрыть позицию... Момент истины для трейдерского мастерства!

С чувством невольной гордости и некоторого восхищения я присоединяюсь к зрителям щекочущего нервы действия под названием «валютный дилинг». Вглядываюсь в монитор... и ничего не понимаю!

Где окно терминала «Рейтер Дилинг 2000»? Где скачущие ряды цифр и условных обозначений мировых валют? Где всплывающие дилинговые коды банков и клиентов? Где сменяющиеся друг друга реквизиты банковских счетов?

Вместо этого – мрачные подземелья, шарахающиеся монстры, дымящийся ствол пулемета, лужи крови и транссирующие очереди из всех видов стрелкового оружия...

- Ваню, обходи его с тыла!
- Сколько у тебя осталось?

– Да пустой я! Ни патрона!  
– Гаси этого гада!  
– Макс, шевели же клешнями! Не видишь, что меня окружают?!

Сетевая компьютерная битва в самом разгаре. Трейдеры превратились в главных героев то ли «Doom 2», то ли «Quake 2», то ли еще какой-то модной сейчас игры-«стрелялки»... Остервенелые лица трейдеров. Грохот клавиш. Треск щелкающих «мышек»...

– Играют с отделом технической поддержки, – поясняют мне в толпе зрителей. – На три бутылки коньяка.

Я облегченно вздыхаю. Нет никакого кризиса на мировом валютном рынке! Все в порядке. Успокоенный, я возвращаюсь в свой кабинет.

Первая мысль разогнать этот игровой клуб к чертовой матери и лишить всех премии отмечается как деструктивная и вредная. Я знаю, что скажут в свое оправдание трейдеры. Это тренинг, скажут они. На быстроту реакции. На моторику пальцев. На психологическую устойчивость. На волю к победе и стремление к успеху. Ибо война с монстрами из отдела технической поддержки – это как маневры перед войной с конкурентами на открытом рынке. Кто быстрее, кто ловчее, кто хладнокровнее, кто целеустремленнее – тот и одержит победу.

Ну что тут возразить? На войне как на войне.

# МОЛОДЫМ ВЕЗДЕ У НАС ДОРОГА

Сан Саныч, начальник отдела по работе с персоналом, развел руками и проникновенно сказал:

– Мне сказали передать их в ваше распоряжение, Андрей Викторович.

– Кто сказал? – раздраженно спросил я, прекрасно, впрочем, зная, кто мог принять такое решение.

Кадровик молча ткнул указательным пальцем вверх, имея в виду этаж, где располагались приемная и кабинет президента банка.

– Так что на ближайшие две недели они ваши, – жизнерадостно присовокупил Сан Саныч и ткнул большим пальцем через правое плечо, где за его спиной переминалась с ноги на ногу и нервно озиралась группа из пяти молодых людей – двух девушек и трех юношей.

– Откуда они? – осведомился я, смиряясь.

– Академия банковского дела, – охотно пояснил Сан Саныч. – Студенты последнего курса. Будут проходить у нас практику согласно спонсорскому договору.

– Интересно, долго мы еще будем спонсировать этих дармоедов? – сварливо пробормотал я, сдаваясь окончательно.

– Так то не мне решать, – простодушно, но резонно

заметил Сан Саныч.

Он повернулся к студентам и бодро объявил:

– Господа студенты! Хочу познакомить вас с будущим руководителем вашей практики. Гардези Андрей Викторович, вице-президент нашего банка. – Сан Саныч повернулся ко мне. – Думаю, Андрей Викторович, вы сейчас произнесете краткую вступительную речь, а потом распределите их по отделам... Я правильно понимаю?

– Неправильно, – вполголоса отозвался я. – Никаких речей говорить не собираюсь, так что давай сам распинайся.

Сан Саныч хладнокровно покивал и обратился к будущим практикантам со следующей краткой речью, выдержанной в духе бодрого отеческого энтузиазма и явно отдававшей «домашней заготовкой»:

– Итак, молодые люди, от всей души поздравляю вас с тем, что практику вы будете проходить в нашем банке. Мы, скажем так, – далеко не последние в рейтинге отечественных банков. Входим в Ассоциацию Российских Банков, в Национальную Ассоциацию участников фондового рынка, Национальную валютную ассоциацию, являемся членом международных платежных систем «Виза» и «Европэй» и... м-м-м... и... («... и ООН,» – подсказал я.) и ООН... хе-хе, шутить извольте, Андрей Викторович... Короче, банк наш вполне достойный. Так вот, ваша академия и наш банк вот

уже третий год, скажем так, плодотворно сотрудничают в вопросах подготовки будущих кадров для банковской сферы. Банкиры – люди передовые в вопросах образования, так что мы с пониманием и, скажем так, с готовностью отнеслись к предложению вашего ректора о том, чтобы лучшие из вас прошли преддипломную практику у нас. Нас заверили, что вас обучали по современным методикам и вы обладаете реальными знаниями о банковском деле. С другой стороны, в лице наших сотрудников вы найдете опытных экспертов и отзывчивых наставников. Они с радостью помогут вам получить необходимую информацию для ваших дипломных работ и наработать практические навыки в вашей специальности. Пора, скажем так, окончательно ликвидировать разрыв между финансовыми вузами, которые хотят обеспечить будущее своим выпускникам, и банками, которые нуждаются в свежих подготовленных кадрах. С помощью практики вы получаете возможность, скажем так, сразу понюхать пороху банковской деятельности и по окончании академии с полным правом стать, скажем так, плечом к плечу с представителями «старой гвардии»... – Сан Саныч проникновенно прижал руку к груди. – Ведь многие из тех, кто стоял у истоков нашей банковской системы, не имели финансового и даже экономического образования! Всему учились на ходу, испытывали, скажем так, на собственной шкуре... Теперь мы мечтаем о том, что-

бы в банки приходили уже подготовленные профессионалы, чтобы банки сами воспитывали себе молодое поколение в подшефных вузах, чтобы возникла некая преемственность поколений... – Сан Саныч повернулся ко мне. – Правильно я говорю, Андрей Викторович?

– Даже слишком, – буркнул я, с тревогой наблюдая, как на лицах практикантов разливается выражение благодистой эйфории от воссиявших перспектив.

– Ну, вот и славно, – свернул свое вдохновенное выступление Сан Саныч, почувствовав мое неудовольствие. – Я передам ваши резюме с дипломными темами Андрею Викторовичу, и он распределит вас между... гм... наставниками.

Сан Саныч всучил мне несколько листов с резюме студентов, пожал всем руки и поспешно покинул наш этаж. Студенты посмотрели на меня, я посмотрел на студентов, после чего они, судя по всему, насторожились.

– За мной, – скомандовал я.

Они гурьбой засеменяли за мной, пока я шагал по этажу, передавая их в руки «отзывчивых наставников».

Первым пунктом назначения был отдел расчетов и оперативного учета операций.

– Светлана! – рявкнул я, войдя.

Побледневшая Света, начальник отдела, отвечающего за проведение платежей и подготовку отчетов, встала из-за стола. Весь ее вид говорил: «Что-то слу-

чилось, и сейчас меня расстреляют.»

– Да, Андрей Викторович? – пролепетала она.

– Тебе практиканты нужны? – осведомился я.

– Практиканты? – Света озадаченно уставилась на меня, но, испугавшись собственного взгляда, сразу опустила глаза. – Не знаю...

– Так, – сказал я и обвел внимательным взором все помещение. Ткнув пальцем в гору бумаги на столе одной из сотрудниц, я спросил: – Это что?

– «Платежки», – чуть ли уже не шепотом ответила Света. – Мы их держим здесь, потом вечером «отксерим» для подшивки...

– Не «отксерим», – наставительно поправил я, – а «сделаем ксерокопии». – Я быстро проглядел резюме. – Так. Тамара Ширяева, дипломная работа на тему «Современные платежные системы», – это кто?

– Я, – пискнула одна из девиц у меня за спиной.

Я повернулся к ней и торжественно объявил:

– Уважаемая Тамара! Вам выпала величайшая честь пройти практику в нашем отделе расчетов и оперативного учета операций. Здесь вы познакомитесь со всеми видами современных платежных систем и для начала займетесь изготовлением ксерокопий платежных поручений, которых скопилось, извиняюсь, до хрена, что мешает нормальному функционированию нашего банка. Желаю успеха!

Я легонько подтолкнул остолбеневшую Тамару к

остолбеневшей Свете, а остальным четверым студентам вновь скомандовал:

– За мной!

Даже не пикнули.

На валютном дилинге было хорошо и покойно. Макс и Шурик резались в компьютерный бильярд. Святослав, будучи начальником и самым ответственным, все же поглядывал на экран торгового монитора, одновременно читая книжку Бориса Акунина «Пелагия и белый бульдог».

– Практиканты, – коротко ввел я его в курс дела.

– Ага, – ответил Святослав.

– Нужны?

– Ага.

– Так. – Я пошелестел бумажками. – Александр Бессонов, «Методология дэй-трейдинга на валютных рынках», – кто?

Юноша с просветлевшим лицом выступил вперед.

– Вверяю, – сказал я Святославу и увлек оставшихся троих за собой.

Я успел услышать, как студент Бессонов взволнованно сказал:

– Знаете, я всегда мечтал вот так посидеть за «деском» – перед терминалом «Рейтера» с кружкой кофе...

– О, кофе! – оживился Святослав. – Значит, ты умеешь делать кофе?..

С двумя остальными юношами я разобрался более или менее эффективно.

Готовящегося писать диплом на тему «Транснациональные инвестиционные операции» я оставил в отделе международных операций отправлять срочные факсы в Лондон. На его робкие возражения о том, что он все-таки не офис-менеджер и к тому же знает в совершенстве два языка – английский и немецкий, я посоветовал начальнику «международников» доверить этому юноше отправку факсов не только в английский Лондон, но и в немецкий Франкфурт. «Полиглотов надо поощрять,» – согласились со мной «международники».

Грустного юношу, планирующего написать для получения заветной «корочки» что-то умное про финансовый анализ, я отдал, разумеется, в аналитический отдел, где наш главный аналитик немедленно посадил студента «вбивать» какие-то котировки в какие-то базы данных. Студент воспринял свою судьбу безропотно. «Из него выйдет толк,» – подумал я.

Проблема возникла с девушкой Оксаной, которая доучивалась на факультете «Банковского маркетинга» и определила тему своего диплома как «Эффективные методы продвижения банковских продуктов». С нею мы направились к Серго, начальнику отдела продаж.

– Эффективные методы продвижения банковских продуктов, – пробормотал Серго. – Такие и вправду есть?

– Да, – не без вызова ответила Оксана.

Серго умоляюще посмотрел на меня: он явно не хотел эту практикантку.

– Больше некуда, – непреклонно ответил я и, развернувшись, вышел.

Удаляясь, я услышал: неясный ропот, внушительный голос Серго, визгливый голос Оксаны, которая произнесла невнятную фразу, окончившуюся словами «...банковские продукты!», и следом рев Серго – «Вот и отправись сейчас в продуктовый магазин!». После этого я услышал хлопнувшую дверь и торопливые шаги и, обернувшись, обнаружил спешащую ко мне Оксану с трясущимися губами.

– Это нечестно! – гневно возопила она.

– Что именно? – хладнокровно поинтересовался я.

– Я же без пяти минут дипломированный специалист! Что у вас тут за «дедовщина»? Разве я чему-то могу у них научиться?!

Я улыбнулся той своей ледяной улыбкой, которой, как знают мои подчиненные, я улыбаюсь во время приступов бешенства.

– Дорогая моя, – нежно сказал я. – Если вы хотите, чтобы ваш отчет о практике вызвал восторг у ваших научных руководителей, вы немедленно вернетесь и принесете извинения начальнику отдела, который будет вашим наставником. У него вы по меньшей мере научитесь субординации и профессионализму.

– Но как же так? – потерянно проговорила она.

Я похлопал ее по плечу и проникновенно заметил:

– Разве вы не знаете, что лучшие принцессы получают из Золушек?

Не дожидаясь ответа, я зашагал к себе в кабинет.

До конца дня у меня было особенно хорошее настроение.

...Вас интересует, чем все это закончилось? Да как всегда – ничем. Разумеется, никаких препятствий я им не чинил и козней не устраивал – молодым, в конце концов, у нас действительно везде дорога. Так что все пятеро успешно прошли преддипломную практику. Думаю, что и с получением диплома у них проблем не возникло. Проблемы возникли, когда двое из них пришли «по старой памяти» ко мне на собеседование для трудоустройства. Впрочем, это уже отдельная история. Расскажу в другой раз.

# ВНАЧАЛЕ БЫЛО СЛОВО

Я опаздывал уже как минимум на пятнадцать минут и ринулся к столику регистрации участников конференции почти бегом.

– Гардези, – торопливо проговорил я, обращаясь к милой девушке за столом. – Андрей Викторович.

– Вы участник конференции? – очаровательно улыбаясь, осведомилась она.

Я энергично кивнул головой.

– Вы припозднились, – заметила милая девушка вполне, впрочем, доброжелательно и без тени осуждения.

Я изобразил виновато-обаятельную улыбку, подумав вдруг о том, сколько жизненного времени уходит на разнообразные бессмысленные уточняющие вопросы и диалоги. Кажется, что немного, но в сумме, наверное, порядочно. Чего только стоят звонки на домашний телефон с первым вопросом «Ты дома?»... А вопрос «Как дела?» при встрече двух людей, пробегающих друг мимо друга со скоростью встречных поездов...

Стоп! Я потрянул головой. Что-то мысли у меня легко съезжают на какую-то ерунду. Устал я что-то. Даже энергичные кивки и улыбки девушке за столом стоили

мне определенных усилий, ибо я был вымотан до предела: рано утром вернуться из командировки в Благовещенск, оттрубить полный рабочий день и вот теперь на исходе дня заявиться на какую-то дурацкую бизнес-конференцию – это вам не курорт все-таки...

В гробу я видел все эти конференции, но президент банка был мягок, но настойчив. Он всегда мягок, но настойчив, когда речь идет о снятии нагрузки со своих хрупких плеч на могучие плечи своих заместителей. («Понимаете, вечером я очень занят, – проникновенно сказал он мне сегодня в своем кабинете, сосредоточенно расчехляя и зачехляя теннисную ракетку. – Деловая встреча, знаете ли...») Как выяснилось, наша пресс-служба долго боролась за право нашего банка выступить спонсором этой всероссийской конференции с трудно произносимым названием про инвестиции и финансовые рынки, а потому явку топ-менеджера нужно было обеспечивать любой ценой. На сей раз выбор пал на меня. Меня клятвенно заверили, что мои представительские функции ограничатся исключительно полуторачасовым сидением с умным видом в президиуме, присутствием на последующем фуршете, а потом я свободен. Полтора часа в сонном президиуме и полтора часа в суетливом офисе банка – это все-таки слишком разные вещи, чтобы я отказался. Возможность прийти в себя и попасть домой раньше обычного была настолько соблазнительна, что я даже

не заинтересовался ни программой конференции, ни составом участников.

Девушка за столом сосредоточенно поводила пальцем по спискам, разыскала мою фамилию и вручила «бэджик», а в придачу – толстенную стопку каких-то буклетов и папок.

– Это что? – спросил я, озадаченно взвешивая на руке неожиданный талмуд.

– Это материалы, – жизнерадостно пояснила девушка.

– Так много? – нахмурился я.

Девушка лишь развела руками, и я понял, что только что породил еще один бессмысленный диалог, уточняющий очевидное. Я напряг свой мыслительный аппарат и сумел задать конструктивный вопрос:

– Куда идти?

– Сейчас идет дискуссия в секциях, вам – в аудиторию 152, – с готовностью сообщила девушка. – А затем заключительное пленарное заседание.

Про «дискуссию в секциях» наша пресс-служба меня не предупреждала, но ретироваться было уже не к лицу. И я отправился в аудиторию 152.

Когда я тихонько открыл дверь, за нею в полумраке обнаружился конференц-зал с огромным круглым столом, за которым восседали разнообразные солидные персоны в костюмах с прикрепленными к нагрудным карманам «бэджиками». У всех были умные лица с от-

тенком плохо скрываемой, но многозначительной утомленности. Пошарив глазами, я обнаружил в круговой шеренге пиджаков и галстуков брешь, обозначенную табличкой на столе с названием моего родного банка. Судя по всему, это место и предназначалось мне. Я повесил на свою физиономию выражение сосредоточенной озабоченности и, не привлекая особого внимания, проскользнул к столу.

Шел доклад. Выступающий за кафедрой в сопровождении слайдов настенной презентации вяло бубнил что-то про текущую конъюнктуру финансового рынка и перспективы его развития. Мне сразу стало скучно. Впрочем, скучно было не только мне. Коллеги по секции явно томились. Одни мутным взором изучали лежащие перед ними груды бумаг, выданные при регистрации; другие, упершись кулаком в щеку, буравили неподвижным взглядом экран, где отображались презентационные слайды; третьи вяло озирались, ворочали скулами, сдерживая зевки, и поглядывали на часы.

Через пятнадцать минут докладчик закончил выступление. Вопросов к нему не было. Это был явный признак, что аудитория впала в апатию и все мечтают побыстрее покинуть эту секцию, благополучно пережить пленарное заседание и перейти к стадии фуршета. Когда на кафедру взошел следующий докладчик, я понял, что дело плохо – меня стало непреодолимо клонить ко сну. Это была не ленивая расслабленность,

схожая с той, что бывает в послеобеденный час, а именно вязкая и коварная дремотная сонливость, в которую проваливаешься незаметно для самого себя. Как я и боялся, напряжение последних бессонных суток застигло меня в столь неурочный час. Несмотря на все мое скептическое отношение к этой конференции, оживлять ее ход залиvistым всхрапыванием и сонным боданием столешницы лбом мне все-таки не хотелось. Я встряхнул головой и с тоской огляделся. сосед по правую руку от меня, представитель Сбербанка, не скрывал своих страданий. Мы посмотрели друг на друга с пониманием.

– Тут кофе не подают? – шепотом спросил я у сбербанковца.

Он отрицательно покачал головой.

– Водки бы, – грустно заметил он.

Я решил героически бороться с подступающим за-бытьем. Главное – спокойствие. Все контролируется усилием воли. Мой мыслительный процесс так просто не утопишь в токсинах сладостной дремоты! Нужно просто не отрывать внимания от реальности. Можно попробовать слушать докладчика... Бур-бур-бур. Я сосредоточился. Бур-бур-бур. Н-да. Не получается. На-до полистать материалы. Та-ак. «Особенности организационно-экономического взаимодействия муниципальных эмитентов и инвестиционных банков в проекте облигационного финансирования». Ага. Ну что ж...

Что у нас здесь? «...Исследование на макроуровне включает в себя анализ эволюции рынка муниципальных ценных бумаг и определение зависимости уровня его развития от качества организации и реализации эмиссионных проектов. Исследование на микроуровне представляет собой анализ организации эмиссионных проектов и установление зависимости успеха реализации последних от построения системы организационно-экономических отношений эмитентов и их профессиональных агентов...» Ну, ё. Есть в этом зале кто-нибудь, кто понимает, что здесь написано? Или это вообще не для этой секции? Бур-бур-бур. Черт, челюсть корежит от зевоты... Интересно, а какая тема у этой секции, на которой я сижу, как полный идиот, и не могу даже понять, о чем бубнит докладчик?..

Наверное, это была последняя мысль в моей затуманенной голове, прежде чем я отключился. Я бы, наверное, благополучно продрых до конца заседания, но сквозь дрему, словно гром среди ясного неба (банальное сравнение, конечно, но так оно и было – мне как раз снилось что-то умиротворенное и спокойное), прозвучало мое имя:

– ...и сейчас Андрей Викторович Гардези расскажет, как это – пока еще новое для России – направление бизнеса развивается в его банке.

Я с ужасом распахнул глаза. Оказывается, я сидел, уткнувшись лбом в ладонь, а локтем упирался в стол,

так что со стороны я выглядел вполне пристойно – уставшим, но задумчивым. Сохраняя для окружающих это впечатление глубокой задумчивости, я поднял глаза и исподлобья осмотрелся. Ведущий секции и некоторые еще сохранявшие остатки вменяемого интереса к происходящему участники заседания глядели на меня выжидающе и вполне доброжелательно, но при этом слегка нетерпеливо. До меня наконец дошло, что громовая фраза о том, что мне сейчас придется о чем-то рассказывать, мне не приснилась.

Я медленно выпрямился в кресле.

– Э-э... – произнес я, хотя сказать хотел гораздо больше, но не сказал, потому что наша пресс-служба меня отсюда не услышала бы.

– Прошу вас, Андрей Викторович, – с обаятельной улыбкой сказал ведущий секции и указал на кафедру. – Вы с презентацией или просто так выступите?

– Просто так, – отозвался я, внезапно охрипнув, и откашлялся. – Если я буду с презентацией, это всех окончательно доконает, – попытался я пошутить.

Все вежливо усмехнулись. Я поднялся и на деревянных ногах направился к месту выступления. По пути я мельком глянул на ведущего секции, заподозрив вдруг, что он решил меня таким образом проучить за сонливость, но успел заметить, что он ставит отметку против моей фамилии, напечатанной черным по белому в повестке выступлений участников секции. Это означало,

Что мое выступление было predeterminedo заранее, а я, лопух этакий, не удосужился проверить. Я представил, с каким наслаждением буду откручивать конечно-сти начальнику нашей пресс-службы, но до этого еще нужно было дожить.

В такой ситуации я оказался впервые, более того – у меня даже возникла уверенность, что я оказался уникален в своем положении. Я не знал не то что темы своего выступления, но даже названия секции. Мне нужно было рассказать, как у нас в банке развивается какое-то новое для России направление бизнеса, причем какое именно – знали все присутствующие, кроме меня самого. Я окинул взглядом конференц-зал. Беглый осмотр показал, что никто, собственно, не буравил меня жадным взглядом и вовсе не боялся пропустить хотя бы одно слово моего доклада. Так, очередной «бур-бур-бур» в ожидании фуршета.

Что ж, только на это и оставалось уповать. И я выступил:

– Уважаемые коллеги! Я буду краток, чтобы не превращать свое выступление в рекламу и чтобы не отнимать ваше драгоценное время. Отмечу лишь, что наш банк продолжает укреплять свои конкурентные позиции на рынке финансовых услуг. Развитие бизнеса в целом строится исключительно на принципах экономической целесообразности, чем и объясняется наш интерес к новому направлению деятельности, о кото-

ром меня и попросили рассказать. Клиентский спрос на этот вид услуги в последнее время растет... по одним оценкам, растет уверенно, а по другим – пока еще... гм... не очень уверенно. В любом случае, мы не могли не ответить на эту тенденцию соответствующими изменениями в линейке банковских продуктов. Мы также не могли не учитывать зарубежный банковский опыт, показывающий, что именно своевременная смена приоритетов в маркетинговых целях позволяет значительно улучшать свои рыночные позиции. Даже если первоначальная рентабельность проекта внедрения услуги оценивается как сравнительно низкая или... гм... даже отрицательная, надо иметь в виду последующий рост доходов благодаря увеличению клиентской базы, а также благодаря захвату большей доли потенциального рынка. Исходя из этих планово-экономических оценок, мы и принимали решение о развитии описываемого направления банковского бизнеса. Что и скрывать, были и противники этого проекта, но все же возобладала точка зрения, что без некоторой агрессивности при продвижении на рынок новых услуг невозможно рассчитывать на сколько-нибудь серьезные успехи в бизнесе. И в этом году мы приступили к этому проекту. Были назначены специалисты, выделены соответствующие ресурсы на развитие технологии. Наш принцип – применять самые современные и передовые технологии под новые проекты, мы на этом

не экономим, понимая, что скупой платит дважды. По нашему убеждению, техническую основу под любую услугу нужно закладывать с дальним прицелом, чтобы обеспечить долгосрочное развитие и запас прочности. Такая политика еще никогда нас не подводила. Качественная технологическая база – это хорошая основа для качественной услуги. Если у вас есть передовые технологии, то у вас есть все шансы дать клиентам передовую услугу; но вот чтобы такое получалось без технологий – это практически не удавалось никому. Этот принцип со всей справедливостью применим и в данном случае. Мы, конечно, с другой стороны, осознаем, что далеко не все клиенты готовы адекватно воспринять все наши финансовые инновации, но мы уделяем большое внимание воспитанию культуры потребления банковских услуг. Отечественные клиенты в основной массе своей пока еще не готовы пользоваться высокотехнологичными и достаточно дорогими финансовыми услугами. Да и благосостояние большинства розничных клиентов пока еще оставляет желать лучшего. Как показывает практика, наиболее эффективно банковскими услугами пользуются наиболее обеспеченные группы клиентов. И это, пожалуй, закономерно...

К этому моменту я уже потерял нить своего выступления. Между нами говоря, ее, этой нити, в общем-то и не было. Свое выступление я и так затягивал как мог

— выдерживал паузы, делал вид, что подбираю слова, и задумчиво мычал. Со словами-то как таковыми проблем не было: за время выполнения своих представительских функций вице-президента банка у меня и так сложился крепко сбитый запас шаблонов и профессиональных идиом, на основе которых я мог выступить на любую банковскую или околобанковскую тему. Проблема была в том, что обычно я знал, о чем говорю, а сейчас удерживать свой бесцельный словесный поток от выпадения в полный маразм с каждой фразой становилось все сложнее. На пятой минуте своей вдохновенной речи, когда я понял, что иссякаю, я сдался: оперативно свернул выступление в том смысле, что «рассчитываем на поддержку банковского сообщества в деле внедрения в жизнь новых финансовых продуктов», и поблагодарил за внимание.

С вниманием, слава богу, были серьезные проблемы. Аудитория изнывала от тоски и желания прекратить все как можно скорее. На секунду, правда, мне показалось, что в воздухе повисла тяжелая тишина, но еще через секунду осоловевший ведущий секции поблагодарил меня за «интересный рассказ» и вызвал следующего докладчика, выход которого на кафедру секция сопроводила еле слышным глухим стоном.

Усевшись на место, я судорожно принялся рыться в материалах в поисках плана выступлений в нашей секции. Наконец, я отыскал этот чертов план, а в нем —

тему, на которую выступил. Она гласила: «Примеры и перспективы внедрения интернет-трейдинга в российских банках».

Я почесал в затылке. Н-да. Чего-чего, а интернет-трейдинга в нашем банке отродясь не было. Однако в своем выступлении я уже успел его успешно внедрить. Как я отсидел пленарное заседание, не помню, но на фуршете уже ни в чем себе не отказывал.

...На следующее утро, сразу после того как мой кабинет покинул бледный начальник пресс-службы, я созвал рабочее совещание и поставил на нем задачу в кратчайшие сроки приступить к внедрению в банке «системы торговли финансовыми инструментами с использованием интернет-технологий». Спустя пару месяцев, когда президент банка на заседании совета директоров докладывал о применении передовых банковских технологий, я удостоился похвалы за стратегическое видение перспективных направлений бизнеса. Я скромно промолчал.

# ОКОНЧАТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Серго, наш начальник отдела продаж, буквально ворвался ко мне в кабинет и швырнул на стол несколько скрепленных листов бумаги с отпечатанными на них какими-то текстами и графиками.

– Ты почитай, что он пишет! – рявкнул Серго, указательным пальцем одной руки тыча в бумаги, а большим пальцем другой указывая через плечо.

За спиной у него возник Валентин, наш главный финансовый аналитик, который неспешно вошел следом и встал у стола с непримиримым и обиженным видом, заложив руки за спину.

Я откинулся на спинку кресла, с наслаждением потянулся и нарочито зевнул. Задумчиво посмотрел на визитеров и хладнокровно указал на кресла для посетителей. Опыт научил меня не зажигаться по любому поводу, который выводил Серго из себя. Будучи бесконечно терпеливым и обаятельным с клиентами, Серго спускал пар на некоторых избранных коллегам, и Валентин оказывался среди них с завидной регулярностью. Я знал, что торопиться не стоило: Серго бывал прав, а бывал и не прав.

Другое дело, что вот я должен быть всегда прав. Поэтому я дождался, пока темпераментный Серго и гор-

дый Валентин усядутся, и спокойно спросил:

– Что случилось?

Серго придвинул ко мне брошенные на стол бумаги:

– Ты лучше прочитай!

Я осторожно ознакомился с предложенным материалом и обнаружил, что это всего-навсего фрагмент ежедневного аналитического обзора Валентина. Обзор был сегодняшний.

– Там обведено маркером, – подсказал Серго.

Маркером было обведено следующее:

«За последний месяц акции „Заптелекома“ подорожали более чем на 40 %, существенно обогнав рынок в целом и акции прочих компаний связи. В то же время значимых изменений в финансовом состоянии компании не отмечено, большой размер долга по-прежнему остается одной из значимых проблем „Заптелекома“. Мы не видим сейчас факторов, которые могли бы объяснить столь безоговорочное лидерство акций „Заптелекома“ в телекоммуникационном секторе рынка. Полагаем, что рост котировок этих акций связан с исполнением стратегического заказа либо с прочими краткосрочными факторами. Мы думаем, что „Заптелеком“ будет отставать от рынка в следующем месяце, так как текущая капитализация компании представляется уже неадекватно завышенной по отношению к текущим рискам. Еще раз подчеркиваем, что эти риски по-прежнему очень высоки, что подтверждается ана-

лизом отчетности за последний квартал, поэтому наша рекомендация – „активно продавать“...»

– Активно продавать, – вслух проговорил я, дочитывая.

– Активно продавать! – взорвался Серго. – Да у меня на руках этих «заптелекомов» миллионов на пять! Мы с Костей месяц «разогревали» рынок – задирали цены, клиентов дурили, обрабатывали покупателей... И тут наш же родной аналитик хренов рекомендует активно продавать! Именно сейчас, когда у меня сразу два фонда почти созрели для крупной покупки! Ты представляешь?

– Так, – произнес я и взглянул на Валентина.

Валентин воспринял это как сигнал для вступления в прения и храбро заявил:

– Врать меня не заставьте! У меня репутация, в конце концов! «Заптелеком» переоценен, рынок «перегрет»! Сами довели цены до абсурда – любой мало-мальски грамотный инвестор поймет, что манипуляция налицо...

– Ах, манипуляция! – всплеснул руками Серго. – Забунь ее знаешь куда? Мы, блин, пашем, нервы себе треплем, печень сажаем, а эта палочка эбонитовая все отправляет к едрене фене своими писульками!

– Писульки?! Да если я буду фигню всякую писать, то к нам доверия вообще не будет!

– Так! – прервал я их, поняв, что в споре напрочь от-

существует конструктивность. – Обзор уже опубликован?

– Еще нет, – мрачно отозвался Валентин.

– Вовремя перехватили, – вставил Серго.

Валентин немедленно вскинулся, но я движением руки пресек очередной взрыв негодования и задумчиво сказал:

– Наши аналитики, конечно, должны быть честными. (Валентин ухмыльнулся, Серго стиснул челюсти.) С другой стороны, пять миллионов – это пять миллионов. (Серго широко улыбнулся, Валентин помрачнел лицом.) Так что надо подумать, как нам сделать, чтобы и овцы были целы, и волки сыты...

– ...и пастуху вечная память, – хмуро добавил Валентин.

– Старо, – возразил я. – Знаешь, Валя, премии тебе платятся в том числе и из тех прибылей, что получают от сделок Серго. В то же время, Серго, многие клиенты выбирают нас и уважают наше мнение благодаря Валентину. Так что давайте поищем компромисс...

– Может, вырежем этот кусок про «Заптелеком»? – предложил Серго. – Хотя бы на время, пока я сделки с фондами не закрою...

– Невозможно! – отрезал Валентин. – Про «Заптелеком» весь рынок говорит, журналисты меня доканывают. И потом, я и ранее про него уже вскользь упоминал... И как это будет выглядеть, если мы вдруг об этом замолчим?

– Нарочито это будет выглядеть, – согласился я. – И тебе же во вред это будет, – заметил я, обращаясь к Серго. – Я и так поражаюсь, как ты до сих пор утечку не допустил...

Серго пожал плечами и принялся демонстративно смотреть в окно. Я вздохнул и снова перечитал обведенный маркером фрагмент Валиного обзора.

– Та-ак, – задумчиво пробормотал я. – То, что акции «Заптелекома» подорожали на 40 %, выглядит уж слишком внушительно. Даже подозрительно. 40 % – это какая-то слишком хорошая цифра – вызывает недоверие...

– Это объективная статистика, – ответил Валентин. – Тут ничего не поделаешь...

– А за последнюю неделю «Заптелеком» насколько вырос? – осведомился я.

– Где-то на 7 %.

– Вот и славно. Напиши не то, что за месяц «Заптелеком» вырос на 40 %, а то, что за неделю – на 7. Честно?

– Честно, – буркнул Валентин.

– И к тому же не так страшно, как 40, – бодро присовокупил я, взял карандаш и принялся править текст. – Что у нас дальше? Финансовое состояние не изменилось и сохраняется большой размер долга...

– Но это же правда! – вставил Валентин.

– Вредитель ты, Валентин, – прорычал Серго.

– Помолчи, – оборвал я Серго. – Валя, скажи мне честно, ты ведь ожидал, что финансовое состояние «Заптелекома» ухудшится?

– Ожидал, – признался Валентин.

– Но оно не ухудшилось?

– Надо дождаться следующей отчетности...

– Нет, погоди, говори как есть сейчас. Не ухудшилось?

– Н-ну... нет.

– Вот так и напиши. Дескать, финансовое состояние не ухудшилось, а объем долга не вырос. Это же правда?

Валентин промолчал. Я удовлетворенно кивнул и сделал несколько пометок карандашом.

– Так. Поехали дальше. Значит, мы якобы не знаем, с чем связан такой рост котировок акций «Заптелекома»...

– Скажите спасибо, что я еще не написал про возможное манипулирование рынком, – буркнул Валентин.

– Я же говорю – вредитель, – развел руками Серго.

– Помолчи! – снова оборвал я Серго и повернулся к Валентину. – Не надо пугать инвесторов стратегическим заказом и всякими «краткосрочными факторами!» Тем более что у нас теперь 40 % глаза не мозолят... Про заказы и факторы – это банально и неинтересно, в конце концов. Напиши как есть.

– То есть? – поднял брови Валентин. – Так и написать: акции выросли благодаря нашим спекулятивным манипуляциям на рынке?

– Ну, не такими словами, – поморщился я. – Да и про самих себя писать нескромно. Напиши, что акции выросли благодаря проявленному интересу со стороны отдельных банков и их активными операциями в телекоммуникационном секторе рынка... Звучит?

– Звучит, – подтвердил приободренный Серго.

– Подождите, подождите... – забормотал несколько оторопевший от моего стремительного редактирования Валентин.

– Ждать некогда, – возразил я, чиркая карандашом. – Дальше здесь ты долбишь мозги читателям какими-то рисками...

– Риски резать не дам! – отчаянно крикнул Валентин.

– Спокойно, спокойно. Никто их резать не собирается. Просто не надо давить ими на мозги. Понимаешь?

– Нет, – твердо ответил Валентин.

– Ну, ты здесь «еще раз подчеркиваешь», что риски высоки... Некрасиво как-то. Инвестор же не дурак – все с первого раза поймет! – Я покусал губы, размышляя. – И потом, риски рисками, но они сейчас вообще в телекоммуникационной отрасли в целом высоки... Одна реорганизация региональных предприятий связи чего стоит! Так что будущее «Заптелекома», в эту реорганизацию не попавшего, более предсказуемо, чем многих

остальных акций, не так ли?

– Так-то оно так, но... – начал было Валентин, но я прервал его:

– Так что риски здесь нивелируются, понятно? – Судя по выражению лиц обоих, им было не понятно (впрочем, и я сам не очень понял, что сказал), но я уже начал терять терпение и торопливо заработал карандашом. – И наконец, самое главное – наш прогноз и рекомендация.

– Неужели прикажешь мне написать, что нужно «активно покупать»? – возмутился Валентин.

– Нет, – успокоил я его. – Но мое-то мнение ты можешь опубликовать в своем обзоре?

– А каково твое мнение? – с подозрением осведомился Валентин.

– «Активно покупать», – не моргнув глазом, ответил я.

Валентин застонал.

– И что же получилось в итоге? – с жадным интересом спросил Серго.

И я зачитал:

«За последнюю неделю акции „Заптелекома“ подорожали почти на 7 %, существенно обогнав рынок в целом и акции прочих компаний связи. Значимых изменений финансового состояния компании в худшую сторону не отмечено, размер долга по-прежнему остается на том же уровне и не увеличился. Среди факторов, кото-

рые могли бы объяснить столь безоговорочное лидерство акций „Заптелекома“, мы видим проявление интереса со стороны отдельных банков и их активные операции в телекоммуникационном секторе рынка. Мы думаем, что риски „Заптелекома“ не превышают среднего уровня по рынку, что подтверждается анализом отчетности за последний квартал. По мнению вице-президента нашего банка Андрея Гардези, справедливой рекомендацией по акциям „Заптелекома“ остается – „активно покупать“...»

– Блеск! – рявкнул Серго.

– Гады вы все-таки, – ровным голосом сказал Валентин.

– Ничего, Валя, репутацию твою мы спасли, – успокоил я его и протянул ему исчерканный листок. – Давай-ка, отшлифуй формулировки – и в рассылку.

– Скоро премия, – добавил Серго. – И мы тебя, Валька, не обидим.

– Все равно гады, – сказал Валентин. Тем не менее он взял листок из моих рук, поднялся и, обжегши нас негодующим взглядом, удалился.

– Класс, Андрей Викторович! – восхищенно произнес Серго и тоже поднялся. – Знал, что на тебя можно положиться.

– Будучи суровым, но справедливым, – неторопливо проговорил я, – в следующий раз я заставлю тебя подгонять свои сделки под Валины обзоры.

– Ну, знаешь! Либо мы честные, либо мы в прибыли, – возразил Серго. – И мы с тобой прекрасно знаем, что за прибыль нас ценят больше.

– Пошел вон! – вяло отозвался я. – То, что ты говоришь, аморально.

– Зато честно, – заметил Серго и, выйдя, аккуратно закрыл за собой дверь.

# МАГИСТР АЛХИМИИ

Вызвав меня к себе, президент банка взглянул на меня и веско произнес:

– АО «Торгнефть» – один из самых серьезных наших клиентов!

Я с понимающим видом кивнул.

– И при этом один из самых серьезных наших геморроев! – добавил президент, повышая голос.

Я с понимающим видом кивнул.

– Мы надавали им кредитов по самые жабры! – сообщил президент и ребром ладони показал, где находятся жабры.

Я с понимающим видом кивнул.

– А учитывая, что в залог по кредитам «Торгнефть» впахнула нам ворох своих акций, – продолжил президент и многозначительно поднял указательный палец, – нужно позаботиться, чтобы этот залог можно было выгодно реализовать... – Президент хмыкнул. – В случае чего. Вы понимаете, о чем я толкую, Андрей Викторович?

Я с понимающим видом кивнул и на всякий случай уточнил:

– Значит, кредиты она не вернет?

– Все может быть, – философски заметил прези-

дент. – Но у нас в залоге ее ценные бумаги...

Теперь на понимающий кивок у меня не хватило самообладания, и я честно сказал, что думаю:

– Дерьмо это, а не ценные бумаги.

– Я знаю, что дерьмо, – признался президент. – И я помню, что вы тогда говорили на кредитном комитете. Хотите позлорадствовать?

– И в мыслях не было! – быстро ответил я. – Если «Торгнефть» нас «кинет», то хана наступит всем.

– Рад нашему взаимопониманию, Андрей Викторович, – совсем, впрочем, не радостно пробурчал президент. – Не падайте духом. У меня для вас есть план. Надеюсь, вы не подумали, что я хочу вас оставить один на один с проблемой, в которой вы даже не виноваты? Я, может быть, суров, но иногда все-таки справедлив...

Президент испытующе посмотрел на меня, и я широко улыбнулся, демонстрируя высокую оценку его чувства юмора. На самом деле я именно так и подумал и теперь настороженно ждал разъяснений, что это за алхимический план такой, который поможет превратить доставшееся нам дерьмо в золото.

– У меня есть хороший друг, – сказал президент и замолчал. – У меня есть хороший партнер, – поправился он. – Он финский бизнесмен, и у него есть несколько нефтяных танкеров. У него есть идея фикс возить сибирскую нефть через Балтийское море, а для этого ему нужна какая-нибудь надежная российская нефте-

торговая компания...

– Вы что, «Торгнефть» имеете в виду?

– Например. – Президент щелкнул пальцами. – Как вы думаете, он обрадуется, если я преподнесу ему на блюде такую компанию?

– Э-э... – неопределенно протянул я. – Вы же сказали – надежная компания...

– Мы объясним ему, что это надежная компания, раз мы ее кредитруем, – строго оборвал меня президент. – Мы объясним ему, что для пущей уверенности в надежной работе «Торгнефти» нужно ее контролировать. Мы объясним ему, что для этого нужно стать ее собственником, то есть купить большой пакет ее акций.

– То есть мы спихнем ему наш залог, – пробормотал я.

– То есть мы с сожалением расстанемся с этими выгодными и привлекательными ценными бумагами, – поправил меня президент. – Ну, что вы об этом думаете?

Я замялся.

– Давайте, Андрей Викторович, – подбодрил меня президент. – Только честно.

– Если честно, – заметил я, – то хорошо, что он всего лишь ваш партнер, а не друг.

Президент аж вскинулся:

– Что вы имеете в виду?

– Мы же не в вакууме живем, – пояснил я. – Про то,

что акции «Торгнефти» даром никому не нужны, знаем не только мы с вами. Боюсь, потенциального покупателя вовремя проинформируют.

– А вот для этого, – прищурился президент, – вы-то мне и нужны. Точнее, вы и ваши хваленые специалисты. Понимаете?

– Не совсем, – напряженным голосом ответил я.

– Я хочу, чтобы через пару недель те акции «Торгнефти», что находятся у нас в залоге, стоили для этого финна не меньше, чем все кредиты, выданные нами «Торгнефти». Причем вместе с процентами. – Президент снова щелкнул пальцами. – Я нашел покупателя, а с вас, Андрей Викторович, – предпродажная подготовка... Справедливо?

Наверное, справедливее было бы все-таки взять за жабры генерального директора «Торгнефти», чтобы он вернул эти чертовы кредиты, но президент решил взять за жабры меня. Мол, слабо ли вам, Андрей Викторович, выполнить важное президентское поручение? Ковать золото из дерьма предстояло все-таки мне. Нашли алхимика, блин...

\* \* \*

Сначала я вызвал Костю, нашего главного трейдера по акциям.

– Костя, – сказал я торжественным голосом.  
– Так, – отозвался проницательный Костя.  
– Не пора ли нам вывести на фондовый рынок АО «Торгнефть»?

– А может, выведем на рынок мой дачный кооператив? – предложил Костя.

– Не смешно, – заметил я.

– Не смешно, – согласился Костя. – Тем более, если ты про «Торгнефть» всерьез.

– Всерьез, – грустно сказал я. – И не я.

– Там? – Костя ткнул пальцем в потолок.

Я молча кивнул.

– Будем дурить рынок... – задумчиво проговорил Костя. – Только где я отыщу покупателей? Серго попросишь накопать? Его же кондратий с автандилом хватят. Он же таких дураков просто не найдет!

– Знаю, – хладнокровно кивнул я. – Их искать не надо.

– Вот как?

– Ты будешь торговать сам с собой, но через рынок. Выделим тебе несколько офшорных компаний для кучности. Начнешь осторожно, а потом наращивай объемы сделок и поднимай цены.

– Это называется манипуляция рынком и карается законом, – заявил Костя.

Я посмотрел на него.

– Кто-то же должен был это сказать, – развел руками

Костя.

– Иди работай, – сказал я. – Мы тебя прикроем.

\* \* \*

Следующим был вызван Серго, начальник отдела продаж.

– «Торгнефть»? – возопил он. – Смерти моей хочешь?

– Так уж и смерти! – ухмыльнулся я.

– Позора моего хочешь?

– Пора проявить свои профессиональные способности, – заметил я.

– Андрей, пощади меня, несчастного! – Брови Серго трагически надломались. – Только-только показатели у меня красоваться начали, а ты мне все под корень рубишь! Эта твоя «Гробнефть» меня придавит! – Серго ткнул в меня узловатым пальцем. – Признайся, премию платить не хочешь?

– Пошел ты в баню! – беззлобно рявкнул я. – Когда это я лишал тебя премии?

– Ну, не продам я никому эти псевдонефтяные акции! – рубанул Серго. – Я не волшебник!

– Ладно, успокойся, – сжалился я. – Хоть ты и приbedняешься, но такое неблагодарное дело я на тебя вешать не буду.

– Так чего ты от меня хочешь?

Я открыл сейф и достал конверт с «представительской» наличностью.

– Скажи-ка мне, Серго, – ласково поинтересовался я, – тебя здоровье не беспокоит?

– Не жалуюсь пока, – ответил Серго, переводя тревожный взгляд с моего лица на пухлый конверт.

– Тогда слушай важное правительственное задание...

Выслушав меня и приняв конверт из моих рук, Серго вздохнул и буркнул:

– Прощай, печень...

\* \* \*

Следом ко мне в кабинет зашел Валентин, начальник аналитического отдела, и положил мне на стол девственно чистый лист бумаги.

– Это что? – осведомился я.

– Ты просил меня собрать все, что когда-либо писали аналитики об акциях «Торгнефти». – Валентин придвинул лист бумаги ко мне поближе. – Вот.

Я тщательно изучил бумагу с обеих сторон и уточнил:

– То есть ничего?

– То есть ничего. – Валентин пожал плечами. – Это

никому никогда не было интересно. «Торгнефть» и акции-то свои выпустила всего полгода назад... Нет инвесторов – нет и аналитических обзоров.

Я аккуратно сложил вчетверо принесенный Валентином листок и бросил его в мусорную корзину.

– Пора восполнить этот досадный пробел, – объявил я.

Валентин вздохнул и сказал:

– После того как однажды ты поручил мне подготовить исследование рынка интернет-порнографии, я уже ничему не удивляюсь... Теперь ты хочешь, чтобы я написал что-то умное про эту «Торгнефть»?

Я кивнул.

– Она же пустышка, Андрей! Дутый холдинг!

– Я знаю.

– Учти, я врать по заказу не собираюсь! У аналитика есть своя репутация...

– А теперь садись и слушай, – прервал я Валентина. – Разве я когда-нибудь заставлял тебя врать?

\* \* \*

Через двадцать минут прискакал взмыленный начальник пресс-службы банка.

– Так и есть, Андрей Викторович! – радостно возвестил он. – Через три дня!

– Ага, – удовлетворенно отозвался я. – Говорил же я, что кто-то мне говорил об этом... А что это вообще будет?

– Какая-то конференция нефтяников. – Начальник пресс-службы наморщил лоб, вспоминая. – То ли «Проблемы развития нефтяной отрасли», то ли «Нефтегазовый конгресс России»...

– Неважно, – отмахнулся я. – Те, кто мне нужен, там будут?

– Заявлены и ожидаются все флагманы, – отрапортовал начальник пресс-службы. – Наверняка будут даже первые лица компаний. Алекперов, Ходорковский, Швидлер...

– Меня вполне устроят и вице-президенты, – возразил я. – С первыми лицами я не знаком, а вот кое-кого из правлений знаю... Мне важно, чтобы они там были. Вот я тут список набросал, – я протянул блокнотный листок, – влезай в спонсоры конференции, делай что хочешь, но чтобы завтра все указанные лица получили именные приглашения на эту тусовку, понял?

– Понял. – Начальник пресс-службы утер платочком испарину.

– Я со своей стороны, конечно, тоже поработаю... – раздумчиво проговорил я. – Да, кстати, соответственно именные приглашения должны получить я и генеральный директор «Торгнефти».

– Понял, – пробормотал начальник пресс-службы.

– О знакомых журналистах позаботься сам. – Мне вдруг пришла в голову еще одна идея. – Слушай, а в каких ресторанах любят ужинать твои знакомые акулы пера?

Начальник пресс-службы пожал плечами.

– Они у меня не привередливые, – сказал он. – Любой дорогой ресторан оценят.

– Тогда вот что. Пригласи-ка на ужин парочку тех, кто знает в лицо меня или нашего президента...

– Вы хотите пообщаться с журналистами в неформальной обстановке?

– Ты не понял. Общаться в неформальной обстановке будешь ты сам. Просто одновременно в том же ресторане будем ужинать мы вдвоем с гендиректором «Торгнефти»...

– А, – кивнул начальник пресс-службы. – Все понял.

– Нет, ты еще не все понял. У тебя как с актерским дарованием?

– Н-ну, – замялся он.

– Ладно, не скромничай, – добродушно сказал я. – Твое лицедейство пока бережет тебя от увольнения... Так что слушай и учи роль.

\* \* \*

Юрисконсульт выслушал меня очень внимательно.

– Значит, нужно подготовить двадцать экземпляров комиссионных договоров на покупку акций ОАО «Торг-нефть»? – уточнил он.

– Да.

– По «рыночной цене»?

– Да.

– И в качестве клиентов указать в них вымышленные названия юридических лиц с вымышленными именами их руководителей?

– Да.

– И вы, Андрей Викторович, подпишете эти договоры от имени банка, и на вашу подпись поставят печать?

– Да.

– Это называется мошенничеством, Андрей Викторович, – твердо сказал юрисконсульт.

– Бред, – отрубил я. – Какое еще на хрен мошенничество? Ошибка базы данных. Или человеческий фактор. В конце концов, мы вправе подготавливать какие угодно проекты договоров – хоть на покупку Эйфелевой башни... Мы же не собираемся исполнять этот договор! Да и вообще он будет подписан только с одной стороны! Это даже еще не договор...

– Да, но...

– Послушай меня, – проникновенным голосом перебил я. – Считай это квалификационным тестом. На умение составлять комиссионные договоры на покупку акций. Сделай что я прошу – и все.

– Иначе я не подтверждаю свою квалификацию? – мрачно спросил юрисконсульт.

– Видишь, сообразил, не зря юрфак заканчивал, – одобрительно заметил я. – Будешь выходить, попроси секретаря вызвать ко мне начальника курьерской службы...

\* \* \*

Через восемнадцать рабочих дней по договору купли-продажи ценных бумаг наш банк продал финскому партнеру нашего президента 58 тысяч акций ОАО «Торгнефть», что составило ровно 58 % капитала указанного акционерного общества. Эти же 58 тысяч акций и представляли собой полностью тот залог, который обеспечивал кредиты, выданные «Торгнефти». Деньги, полученные от финна за акции «Торгнефти», почти полностью покрыли сумму кредитов «Торгнефти» вместе с процентами, что было совсем не плохо для ценных бумаг «пустышки» и «дутого холдинга».

Подписание договора прошло в торжественной, но конфиденциальной обстановке. На следующий день меня вызвал к себе президент банка.

– Деньги от финна пришли? – с ходу поинтересовался он.

– Деньги поступили, акции мы ему поставили, – до-

ложил я. – Сделка закрыта.

– Прекрасно. – Президент помолчал и добавил: – Тем более, что «Торгнефть» просрочила возврат кредита и уплату процентов.

– Ясно, – сказал я. – Об этом еще никто не знает?

– И не узнает, – сухо ответил президент. – Все оформим как пролонгацию кредита. Для такой успешной фирмы, как «Торгнефть», мы не могли не пойти на такую уступку.

– В таком случае мы вообще-то не имели права реализовывать залог, – осторожно возразил я.

– Вы об этом не волнуйтесь, – проворчал президент. – Не ваша печаль. Может, они и имеют наглость разворовывать наши кредиты, но обнаглеть настолько, чтобы подать на нас в суд, я им не позволю.

– Ну-ну, – с сомнением пробормотал я.

– Вы хорошо поработали, – похвалил президент. – Честно говоря, когда давал это поручение, не верил, что все так удачно сложится.

– Это действительно удача, – заметил я. – Нам на самом деле здорово повезло.

– Просто так никому не везет, – значительно сказал президент. – Вы ведь мне так толком и не рассказали, как вам удалось запудрить мозги этому финну? И зачем вы водили меня в тот японский ресторан, где мы битый час болтали ни о чем с гендиректором «Торгнефти»? Из-за него мне кусок в горло не лез...

– Важно было не то, о чем вы болтаете с гендиректором «Торгнефти», а то, что вы вообще с ним болтаете и тратите на него время. Дело в том, что одновременно в том же ресторане наша пресс-служба кормила двух зубастых журналистов, падких на мнимые интриги и сенсации в корпоративном бизнесе. Надо отдать должное нашему начальнику пресс-службы, который сыграл целый концерт пантомимы и междометий, чтобы изобразить конфуз столь неудачным стечением обстоятельств... Дескать, какая неудача: «случайно» засветил средствам массовой информации секретную встречу олигархов...

– Вот как! Значит, вы использовали меня «в темную», – усмехнулся президент.

– Победителей не судят, – усмехнулся я в ответ. – Короче, там, в ресторане, семя пало на благодатную почву. К тому дню наш трейдинг уже постарался «разогнать» котировки акций «Торгнефти», и это было не так уж сложно, учитывая, что все свободные акции были в наших же руках. На рынке заговорили о запланированной скупке акций. Тут уж надо отдать должное Серго, который неделю подряд пил водку и другие горячительные напитки со всеми своими приятелями-конкурентами, приятелями-журналистами и просто приятелями, имеющими хоть какое-нибудь отношение к финансовому рынку. Болтал о бабах, машинах, рыбалке, но в той незначительной части застольной беседы, которая

касалась профессиональных дел, обязательно проговоривался, что а) три-четыре ведущих нефтекомпаний России начали подковерную борьбу за «Торгнефть», б) у нас есть заказ от неизвестного, но богатого покупателя на акции «Торгнефти».

– Он жив-здоров? – участливо осведомился президент.

– Кто? – не понял я.

– Да Серго твой! Цирроз еще не заработал? Надо бы ему премию выписать...

– Выпишем, выпишем, – заверил я. – За мной не заржавеет.

– За мной тоже, – заверил президент. – Что еще?

– Наш аналитический отдел выпустил два обзора. Первый – о рынке нефтеторговли. О том, что на этом рынке почти нет открытых акционерных обществ (кроме «Торгнефти» и пары других), что все нефтетрейдеры «карманные», что рентабельность высокая. Короче, хороша Маша – да не наша. Когда рынок заметил манипуляции с акциями «Торгнефти», вышел второй обзор – непосредственно о «Торгнефти», – где среди возможных причин роста цен был упомянут интерес крупного покупателя.

– Значит, прогнул своих аналитиков?

– Ни в коем случае! – обиделся я. – Ни слова вранья. «Может быть», «не исключено», «есть мнение»... Имеют же право аналитики выдвигать версии, в конце

концов! Более того, я посоветовал Валентину пожаловаться в своей «аналитической» тусовке, что его буквально заставляют писать эти обзоры про нефтеторговлю и «Торгнефть»... Это только добавило слухов.

– А зачем ты таскал гендиректора «Торгнефти» на эту конференцию нефтяников?

– За тем же самым. Просто водил его от одного своего знакомого нефтяника к другому и знакомил. Ни слова о бизнесе. Выглядело это, правда, со стороны так, что журналисты написали, что «представители „Торгнефти“ вели активные переговоры с руководителями крупных нефтяных компаний».

– Н-да, – снова усмехнулся президент. – А что это за история с курьерами?

– Да ничего особенного, – махнул я рукой. – Так, последние штрихи. Курьеры умудрялись «по ошибке» забывать у ряда избранных адресатов вместе с положенными документами экземпляр «чужого» договора на покупку акций «Торгнефти». Потом, конечно, извинялись за ошибку, забирали случайно оставленный договор обратно, но это только больше привлекало внимания к самому факту наличия таких договоров... – Я развел руками. – В итоге, к тому моменту, когда вы вышли со своим предложением к своему финскому партнеру, мы имели рост котировок акций «Торгнефти», несколько негромких, но заметных публикаций об интересе к «Торгнефти» со стороны крупного нефтяного бизнеса,

два наших эксклюзивных аналитических обзора (другие аналитики попросту еще не успели изучить вопрос) и многочисленные слухи на рынке. Таким образом, для нашего финна был обеспечен соответствующий антураж вашему деловому предложению. Остальное было делом переговоров и хитроумных российских стандартов бухгалтерского учета, из которых понять что-либо об истинной стоимости «Торгнефти» очень непросто. Вот и все. Повезло на самом деле. Если бы финн покопал подольше и поглубже, то такой хорошей цены мы бы не добились.

Президент помолчал.

– Вы магистр алхимии, Андрей Викторович, – задумчиво сказал он. – Можно сказать, сделали из дерьма золото.

– Забавно, что и вы подумали о том же самом, – ответил я. – Мне тоже показалось, что здесь больше алхимии, чем банковского дела.

– А разве все банковское дело – не алхимия? – философски заметил президент. – Делать деньги на деньгах... Есть в этом что-то... – президент щелкнул пальцами, – ...метафизическое. Как вы полагаете?

– Воистину так, – торжественно подтвердил я. – Аминь.

Спустя месяц мы узнали, что наш финский партнер с немалой выгодой перепродал акции «Торгнефти» каким-то лихим инвесторам, взбудораженным ажиотажем вокруг «золотой» нефтеторговой компании. Джинн был выпущен из бутылки – мы к дальнейшей истерии вокруг «Торгнефти» уже не имели никакого отношения. Финн благополучно возит на своих танкерах норвежскую нефть, президент банка благополучно (но с переменным успехом) продолжает выбивать просроченные кредиты из «Торгнефти», а неведомые лихие инвесторы, наверное, до сих пор гадают, что же им делать дальше с этими акциями? Боюсь, даже «магистр алхимии» вряд ли смог бы им помочь – позолота на дерьме долго не держится...

# ВЫЯВИТЬ И НАКАЗАТЬ ВИНОВНЫХ

*Из объяснительной записки сотрудника отдела персональной охраны управления безопасности Чукунова Р.П.*

«... Переговоры должны были начаться в 18.30, но были отложены на 20 минут, так как начальник отдела продаж Цатава С.Ш. должен был принести с собой какие-то важные и необходимые документы. Вице-президент Гардези А.В. дал мне поручение спуститься на подземную парковку, чтобы выяснить причину задержки Цатавы С.Ш. Примерно в 18.50 я спустился вниз и обнаружил нештатную ситуацию: два неопознанных лица имели явное намерение нанести ущерб персональному служебному автомобилю Гардези А.В. путем нанесения удара пожарным топором в окно левой задней двери. В такой ситуации я был вынужден вмешаться...»

*Из объяснительной записки водителя транспортного отдела хозяйственного управления Петровского А.А.*

«...Примерно в 18.35 мне на мобильный телефон позвонил начальник отдела продаж Цатава С.Ш. и потребовал срочно вернуться из комнаты отдыха к ма-

шине, т. к., по его словам, он забыл в салоне какие-то важные документы. Вернувшись к машине на подземной стоянке, я обнаружил ожидающего Цатаву С.Ш., который на повышенных тонах приказал немедленно отпереть машину и позволить забрать ему документы. Однако имевшийся в моем распоряжении стандартный пульт дистанционного управления автомобильной сигнализацией по каким-то причинам не срабатывал. Я сделал вывод, что замки дверей заблокированы резервной охранной системой (производства фирмы „Бьюфорд“), которая установлена на все персональные служебные автомобили руководства банка по рекомендации управления безопасности. Пульты ДУ резервной системой водителям не выдаются. Таким образом, на тот момент я не имел возможности разблокировать замки. Также я не имел представления, по каким причинам резервная система могла сработать и заблокировать замки...»

*Из объяснительной записки начальника отдела продаж управления услуг на финансовых рынках Цатавы С.Ш.*

«...В 18.40 мне на мобильный телефон позвонил вице-президент Гардези А.В. и спросил, почему я до сих пор не принес в переговорную комнату для подписания упомянутые выше договоры и протокол. Учитывая их особую важность, мне было приказано буквально любой ценой и в самые сжатые сроки доставить в распо-

ряжение Гардези А.В. данные документы. Возможно- сти разъяснить ситуацию у меня не было – по причине того, что Гардези А.В. прервал разговор. Совместно с водителем Петровским А.А. я предпринял несколько попыток вскрыть автомобиль, но безуспешно. Так как фактор времени становился все более критичным, я взял на себя ответственность за предложение применить специальные средства с расположенного неподалеку пожарного щита, в том числе топор... Однако применение пожарного топора было предотвращено неожиданно появившимся сотрудником управления безопасности Чикуновым Р.П., который, видимо, не разобравшись в ситуации, приказал нам „бросить оружие“ и „лечь на пол“. Насколько я помню, Чикунов Р.П. также угрожал применением оружия и вообще вел себя достаточно агрессивно...»

*Из объяснительной записки сотрудника отдела персональной охраны управления безопасности Чикунова Р.П.*

«...Далее выяснилось, что лицами, имевшими намерение нанести ущерб машине Гардези А.В., являются Цатава С.Ш. и водитель Петровский А.А. Они намеревались обеспечить себе доступ в салон автомобиля (к документам) через разбитое окно двери. Краткий обмен мнениями на месте привел к тому, что мы признали между собой обоснованность применения столь неординарного решения ввиду срочности и важности ре-

шаемой проблемы. Непосредственное применение пожарного топора осуществил Петровский А.А. как наиболее подготовленный среди нас специалист по автомобилю... В 19.05 документы были мною (в сопровождении Цатавы С.Ш.) доставлены Гардези А.В., а Петровский А.А. остался у автомобиля для его охраны...»

*Из объяснительной записки начальника отдела персональной охраны управления безопасности Селиванова Е.Т.*

«...Установка резервной системы охраны на персональных служебных автомобилях было полностью обосновано и утверждено распоряжением президента банка. Резервная система обеспечивает дополнительную безопасность перевозимого лица и его независимость от возможных ошибочных или преступных действий водителя или охранника. Возможность случайного и несанкционированного срабатывания системы „Бьюфорд“ практически исключена. Пульты дистанционного управления системой были выданы лично мной всем лицам, перевозимым в качестве пассажиров на оснащенных автомобилях... Указанные пульты ДУ (радиопейджеры) являются надежными и проверенными электронными устройствами, которые сохраняют связь с автомобильной системой на расстоянии до 800 метров и срабатывают даже сквозь стены и перекрытия зданий и гаражей...»

Мой личный помощник и секретарь Татьяна Феликсовна повертела в руках пластиковую черную коробочку с тремя разноцветными кнопочками, на которой было красиво выведено «BEAUFORD», бросила ее на мой стол поверх объяснительных записок и молча на меня посмотрела.

Я выдержал ее взгляд и, пожав плечами, пробормотал:

– Так вот, оказывается, для чего эта хреновина...

– И где она все это время была? – осведомилась Татьяна Феликсовна.

– В моем портфеле валялась, – ответил я. – Теперь-то я вспоминаю, что однажды меня прямо в лифте перехватил Селиванов и что-то там бубнил про какие-то резервные охранные системы... Всучил мне напоследок этот... радиопейджер или как его там...

Я умолк.

– Ну? – нетерпеливо произнесла Татьяна Феликсовна.

– Ну, я и бросил эту коробочку в портфель и благополучно про нее забыл! У нашей охраны мания преследования, а я должен помнить про все их технические забавы?

– Я не поняла, как ты умудрился этот «Бьюфорд» активировать, если ты так благополучно про него забыл?

– Как, как... – проворчал я. – Пришли на переговоры, и тут выясняется, что документов нет! Я трижды портфель перерыл, весь на нервах, наорал на Серго... Наткнулся на эту хреновину, тупо потыкал пальцем в эти кнопки и снова благополучно забыл про нее... Не до радиопейджеров мне тогда было, Татьяна Феликсовна!

Татьяна Феликсовна тяжело вздохнула.

– Ты безнадежен, Андрей, – горько заметила она. – Может, вы там со своими ребятами и гении банковского бизнеса, но таких бестолочей еще надо поискать...

– Что мне с объяснительными-то делать? – беспомощно спросил я.

– Ну, не писать же объяснительную тебе самому! – язвительно отозвалась Татьяна Феликсовна. – Ты у нас типа этот... вице-президент! Твое дело – резолюции накладывать...

Я тупо уставился на тонкую стопочку объяснительных записок. Какую здесь можно наложить резолюцию, я совершенно не представлял. «Виновных в порче имущества нет, т. к. вице-президент – бестолочь»?

Татьяна Феликсовна посмотрела на меня с нескрываемой жалостью. С явными интонациями превосходства и даже самодовольства в голосе она изрекла:

– Ладно, учись, вице-президент. М-м-м... Пиши на

объяснительной записке Селиванова: «Так как вероятной причиной инцидента является несанкционированное использование радиопейджера, выявить и наказать виновных в его использовании». Подпись.

– Да вы что, Татьяна Феликсовна! – возмутился я. – На посмешище меня выставить хотите?

– За кого ты меня принимаешь? – оскорбилась Татьяна Феликсовна и взяла со стола злосчастный радиопейджер. – Знаешь, что мы сейчас сделаем? – Я пожал плечами. – Мы устроим так, что через десять минут этот «Бьюфорд» незаметно вернется в кабинет Селиванова...

У меня отвисла челюсть.

– Вы это серьезно? – только и выговорил я.

– А что такого? – хладнокровно ответила Татьяна Феликсовна. – Я давно заметила, что Селиванов – безалаберный дурак. Всучивание всяких приборов в лифтах без соответствующих служебных записок и пользовательских инструкций надо карать по всей строгости управления делами. А то устроили тут неформальщину...

– Ну, вы даете, Татьяна Феликсовна! – восхитился я. – Это вы здорово придумали! А я просто скажу, что не помню ни разговора с Селивановым в лифте и про радиопейджер запамятовал... Так и виновного не будет...

– Еще чего! – упрямо возразила Татьяна Феликсов-

на. – Виновным будет Селиванов! Иначе ничему не научится... Пейджер найдут у него в столе! – кровожадно улыбнулась она и принялась аккуратно заворачивать пульт «Бьюфорд» в лист писчей бумаги.

– Подождите, подождите, – встревожился я.

– А чего ждать-то? – кротко спросила Татьяна Феликсовна и, завершив маскировку радиопейджера, вышла из кабинета. Прежде чем она отправилась исполнять свой дьявольский план, я услышал из приемной ее злобный голос: «Значит, надежные и проверенные электронные устройства, Евгений Тимофеевич? Пишете, что срабатывают даже сквозь стены и перекрытия? До чего техника дошла, однако!»

Остановить ее я не решился. Меня потом долго мучили угрызения совести. Не меньше двух дней, честное слово.

# ЧАСТНЫЙ ИНВЕСТОР

Петр Иванович Еремеев, известный в определенных кругах как Петя Сова, сидел в переговорной комнате, уютно расположившись напротив меня в кожаном кресле для особо важных клиентов, и разъяснял мне суть своего изменившегося мировоззрения.

– Ты пойми, Андрюха, – проникновенно говорил он, – на хлеб с маслом я себе уже давно заработал. И на колбасу с сыром. И на икру черную тоже. Бизнесом я занимался уже тогда, когда ты еще в школе учился. И каким бизнесом! – Петр Иванович улыбнулся каким-то своим воспоминаниям. Зная репутацию Пети Сова, мне даже не хотелось представить себе, чему он мог улыбаться. Потратив на воспоминания несколько секунд, Петр Иванович продолжил: – Но, знаешь, Андрюха, начинает доставать меня вся эта суета... Да и здоровье уже не то. – Я украдкой окинул взглядом крепко сбитую, пышущую жилистой силой фигуру Петра Ивановича и сочувственно покивал. – Не мальчик я уже, чтобы бегать на разборки... то есть... гм... совещания там производственные... Да и вообще. У меня, понимаешь, в последнее время все больше какой-то философский взгляд на жизнь складывается.

Петр Иванович внимательно посмотрел на меня сво-

им философским взглядом, под которым я невольно поежился, и развил мысль дальше:

– Я на мир хочу посмотреть, книжки почитать, на которые в молодости времени не было, с сыном своим отношения наладить, о внуках будущих призадуматься... Понимаешь?

– Понимаю, – с готовностью отозвался я. – Устаете от предпринимательской деятельности?

– Ага, – согласился Петр Иванович. – И от нее тоже.

– Так чем мы можем вам помочь?

– Значит, не понимаешь, – вздохнул Петр Иванович. – Я частным инвестором хочу стать.

– Э-э... – произнес я в некотором замешательстве. – В каком смысле?

– Что значит – «в каком смысле»? – вскинул брови Петр Иванович. – Ты, Андрюха, что-то тормозишь... Деньги у меня свободные есть, хочу их вложить во что-нибудь... Ценные бумаги, депозиты, фьючерсы какие-нибудь... Мне, знаешь ли, теперь пора жить на проценты, дивиденды и прочие спокойные доходы. Вот будете делать мне достойную прибыль каждый месяц – тогда смогу подумать о том, чтобы отойти, наконец, от дел... – Петр Иванович мечтательно улыбнулся. – Буду просто вашим VIP-клиентом, блин...

Я испытал, как говорится, смешанное чувство. Любый банкир на моем месте обрадовался бы такому VIP-клиенту, как Петр Иванович Еремеев. Но я ни на секунду

ду не забывал о том, что Петр Иванович был не только инвестором с большим личным капиталом, но и авторитетом с богатым жизненным опытом. У меня, конечно, не было достоверной статистики смертности банкиров, имевших дело с Петей Совой, но интуиция мне подсказывала, что какая-то смертность все же имела место.

– И какую сумму вы хотели бы инвестировать? – бодро осведомился я.

Петр Иванович назвал приблизительную сумму, после чего я сиплым голосом уточнил:

– Вы уверены, что хотите вложить всю эту сумму именно через наш банк?

– Андрюха, – отечески усмехаясь, ответил Петр Иванович, – ты не бойсь! Я в тебя верю. Как сейчас помню, как ты лихо тогда управился с акциями того мясокомбината... Наша братва... тьфу, то есть наш... этот... совет директоров высоко оценил твою работу. За что ты и получил хорошие комиссионные, ведь так?

Я без особого энтузиазма признал его правоту. Теперь статистика смертности банкиров, работавших на Петю Сову, нужна была мне немедленно и позарез.

– Значит, так, – резюмировал Петр Иванович. – Вы мне реквизиты счета пришлите по факсу. Где-то дня через два-три начну зачислять деньги, а вы там... это самое... инвестируйте.

В этот момент я осознал, что решение уже, соб-

ственно, принято. Петя Сова решил стать VIP-клиентом нашего банка – и стал им. Господам банкирам выбора он попросту не оставил.

– Что ж, я немедленно доложу президенту нашего банка об итогах наших переговоров, – заверил я и откашлялся.

– А чего ж... Доложи, доложи. – Петр Иванович благодушно ухмыльнулся. – Думаю, возражать он не будет...

\* \* \*

Президент банка и не думал возражать, когда я примчался к нему на доклад. Он просто побледнел, истребовал от секретарши чашечку кофе, отхлебнул половину, плеснул в кофе коньяку до краев и опустошил чашечку двумя мощными глотками.

Через пятнадцать минут мы смогли рассуждать здраво.

– Так какую доходность для своих инвестиций он хочет? – слабым голосом поинтересовался президент.

– Он сказал что-то про достойную ежемесячную прибыль, благодаря которой он сможет отойти от дел. – Я прикинул в уме и сообщил, сколько, по моим расчетам, Петр Иванович привык тратить каждый месяц. Президент сглотнул, попросил у секретарши еще одну

чашечку кофе и, совсем расстроившись, спросил:

– И куда же мы можем вложить его деньги, чтобы «отбить» такую норму прибыли?

– Не знаю, – честно признался я. – Денег он, конечно, дает много, но при сегодняшних рыночных ставках нам не заработать столько, чтобы Петр Иванович мог спокойно уйти на заслуженный отдых...

– Нужны нестандартные инвестиции, – веско предложил президент, чему возразить было трудно. Президент нашего банка всегда умел выдвигать беспорные предложения. Воплощать их в жизнь приходилось обычно мне.

Спустя две недели инвестиционный портфель частного инвестора Петра Ивановича Еремеева был заполнен просроченными долговыми обязательствами и сомнительными векселями целого ряда фирм – клиентов банка, а также бросовыми акциями специально отобранных акционерных обществ. Учитывая качество таких финансовых вложений, номинальная их доходность превосходила все наши смелые ожидания и исчислялась сотнями процентами годовых.

Превращать номинальную доходность в реальную пришлось мне лично. Я посетил руководителей и собственников тех компаний, ценные бумаги которых мы приобрели для Петра Ивановича, и в предельно простой форме объяснил, что их кредитором либо совладельцем стал не кто иной, как Петя Сова. Кроме того,

я сочувственно предложил им сделать выводы о перспективах неуважения к правам такого частного инвестора, как П.И. Еремеев.

Еще две недели после этого президент глушил коньяк без кофе, а я прикидывал маршруты возможной экстренной эвакуации из России. Потом безнадежные векселя начали чудесным образом погашаться, просроченные долги – вдруг постепенно возвращаться вместе со штрафами и пенями, а по мусорным акциям были объявлены неслыханные дивиденды.

...Сейчас я готовлю очередной отчет Петру Ивановичу и заранее подбираю для новых «нестандартных инвестиций» кандидатов, на которых имя такого частного инвестора, как Петя Сова, могло бы произвести должное впечатление. Мне не в чем себя упрекнуть. В конце концов, пора заставить недобросовестные компании уважать права инвесторов, разве не так?

# ВЗВЕШЕННОЕ РЕШЕНИЕ

Степан Трофимович, председатель технологической комиссии нашего банка, нахмурился и веско произнес:

– Мы должны принять взвешенное решение по вашему вопросу, Андрей Викторович.

Заседание технологической комиссии шло уже второй час, и я изнывал. Я никогда раньше не ходил на эти заседания, ибо, хвала регламенту, не был членом комиссии, но сегодня она должна была определиться с закупкой для нужд моего департамента некоего программного обеспечения под названием «Эргософт», и я решил лично поприсутствовать при сем историческом событии... О чем теперь горько жалел.

На заседании доминировали представители управления информационных технологий. В течение первых двадцати минут начальник отдела маркетинга делал доклад с обзором рынка профильного программного обеспечения. Я много почерпнул из этого доклада. Например, какие бывают платформы, на базе которых разрабатываются соответствующие программные продукты. Или какие системные требования к компьютерам выставляют те или иные производители ПО. И даже о том, что сказал недавно Билл Гейтс о каком-то

стандарте шифрования данных. Несмотря на всю познавательную ценность доклада, у меня, однако, возникло подозрение, что управление информационных технологий почему-то очень не хочет покупать и внедрять нужную мне программу.

Начальника отдела маркетинга сменил начальник отдела планирования и перспективных разработок. От него я за следующие двадцать минут узнал, что управление информационных технологий не располагает необходимым количеством специалистов по соответствующей платформе, необходимым набором сертификатов по соответствующим стандартам и необходимым парком компьютеров, удовлетворяющих соответствующим системным требованиям. Я все больше укреплялся во мнении, что управление информационных технологий определенно не хочет покупать то, что мне нужно, и тщательно обосновывает отказ в закупке «Эргософта»...

На третью двадцатиминутку вышел сам начальник управления информационных технологий. Он развеял мои последние сомнения, когда начал истово описывать преимущества какой-то альтернативной программы под названием «ППФ», которая, оказывается, и дешевле, и на нужной платформе, и с правильными стандартами, и с очень скромными системными требованиями... Он вещал столь вдохновенно, что меня так и подмывало добавить, что, наверное, главное преиму-

щество «ППФ» – нужная фирма-поставщик, симпатичная лично начальнику управления информационных технологий. Но я этого не сказал. Не люблю портить людям вдохновение. Кроме того, мне было интересно, чем все это закончится. Судя по всему, я нарвался на коварную диверсию и провокацию...

Наконец, слово взял сам Степан Трофимович, медлительный, авторитетный и основательный.

– Давайте подведем предварительный итог, уважаемые коллеги, – солидно произнес он своим басовитым голосом. – Андрей Викторович Гардези вынес на нашу комиссию заявку на закупку и внедрение системы «Эргософт». Было проведено рыночное исследование. Была проведена оценка наших технических возможностей. Были рассмотрены альтернативные варианты. Предлагаю перейти к прениям. Прошу высказываться.

Далее пошла дискуссия. Опыт мне подсказывал: если ввязался в провокацию, то либо помалкивай, либо переговори всех. В вопросах программного обеспечения тягаться с технарями мне было не под силу, а потому я избрал тактику максимальной лаконичности.

**Вопрос.** Андрей Викторович, ну зачем вам именно «Эргософт»?

**Ответ.** Он нам подходит.

**Вопрос.** Ведь «Эргософт» – далеко не самый оптимальный вариант, разве не так?

**Ответ.** С нашей точки зрения – самый оптимальный.

**Вопрос.** Но вы ведь не проводили полноценного маркетингового исследования рынка?

**Ответ.** Эти исследования – ваша работа, а не наша. Зато мы знаем точно, что нам нужно.

**Вопрос.** Хотя альтернативные программы не обеспечивают всех нужных вам функций, но они дешевле и быстрее внедряются, разве это не важно?

**Ответ.** А мне неинтересно, быстрее или медленнее. Просто быстро внедрите то, что я прошу. И платит, кстати, мой департамент, а не ваш...

**Вопрос.** А вы уверены, что окупите такие затраты на ПО?

**Ответ.** Если поставите мне какое-нибудь дерьмо, то не уверен.

**Вопрос.** Ну почему же – дерьмо? Вы еще пока не осознали всех преимуществ «ППФ»...

Не знаю, сколько продлились бы эти препирательства, но в разгар дискуссии заседание комиссии неожиданно посетил президент нашего банка.

– Степан Трофимович! – возвестил он с порога. – Гардези, оказывается, у вас... Он мне срочно нужен.

Степан Трофимович вытянулся по струнке и доложил:

– Рассматриваем заявку Гардези на закупку программного обеспечения...

– А чего так долго? – с неудовольствием осведомил-

ся президент, усаживаясь за стол рядом со мной.

Управление информационных технологий немедленно использовало момент для подробного и красочного рассказа о том, как мой департамент собирается выбросить шестизначную сумму условных единиц на ветер, в то время как современный софтверный рынок предлагает столь безупречные продукты, как, например, какой-нибудь там «ППФ»... Степан Трофимович одобрительно кивал. Президент, глядя на него, тоже начал благожелательно кивать. Если бы начал кивать я, в зале заседания наступила бы редкостная гармония. Но я, разумеется, все испортил.

– Этот ваш «ППФ» – дерьмо, – сообщил я.

– Да что вы все заладили – дерьмо да дерьмо, – заворчал начальник управления информационных технологий.

– «ППФ» не умеет обрабатывать сделки с фьючерсами в режиме реального времени, – объяснил я. – А «Эргософт» умеет. Да еще и по каждому клиенту пересчитывает по «онлайновым» котировкам позицию по срочным контрактам...

– Да бросьте вы, Андрей Викторович, – раздраженно махнул рукой Степан Трофимович. – Это же ерунда! Кому нужны эти ваши фьючерсные забавы?

Я успел только ухмыльнуться в ответ, а спустя секунду президент поднялся и сурово произнес:

– Предлагаю удовлетворить заявку Гардези. Причем

реализуйте ее в самые сжатые сроки. Надеюсь, технологическая комиссия учтет мое мнение, Степан Трофимович?

Степан Трофимович открыл и закрыл рот в наступившей тишине, а потом лишь молча кивнул. Президент кивнул ему в ответ. Теперь и я нашел уместным с готовностью покивать.

– Андрей Викторович, вы мне нужны, – бросил мне президент, направляясь к выходу. – У нас переговоры через две минуты, нужно успеть кое-что обсудить...

Спеша следом за президентом, я испытал нечто вроде сочувствия к Степану Трофимовичу и его подопечным из управления информационных технологий. Действительно, откуда им было знать, что «фьючерсные забавы» – это вовсе не ерунда и в последнее время к этим забавам пристрастились некоторые очень важные персоны? Наверное, Степану Трофимовичу трудно было догадаться, что эти VIP-клиенты были бы очень рады попользоваться возможностями «Эргософта». И уж, конечно, ему и в голову не пришло бы, что одним из первых клиентских терминалов «Эргософта» будет компьютер в кабинете президента...

При всех своих недостатках, президент нашего банка иногда умеет с ходу принимать взвешенные решения. Был бы стимул.

# ЕГО ВЕЛИЧЕСТВО ДИЗАЙН

– Ну, что у вас тут? Показывайте... Та-ак... О, все в цвете! Красиво.

– Наша студия всегда готовит качественные образцы, Андрей Викторович...

– Да-да, это здорово. Чувствуется рука оформителя...

– Не оформителя, если позволите, а дизайнера...

– Дизайнера? А, ну да, конечно. Вы уж простите меня – терминологией не владею. Я, знаете ли, человек далекий от искусства...

– Не беспокойтесь, Андрей Викторович, ведь для этого и существуют профессиональные дизайнеры! Наша студия поможет вашему банку оформить вашу интернет-страницу и презентационные материалы в едином стиле и через безупречный дизайн донести до ваших клиентов корпоративную культуру и миссию банка...

– Миссию банка? М-да. Как бы вам это сказать... У нас, кажется, нет никакой миссии...

– Это неважно! Это фигуральное выражение. Хотя каждая уважающая себя корпорация всегда формулирует свою миссию...

– Да? Ну, не знаю... Мы себя, конечно, уважаем, но

какая миссия может быть у нас, не самого крупного банка?

– Стать крупным банком?

– М-да. Давайте насчет корпоративной миссии – к президенту банка. Я человек простой, мы тут просто деньги зарабатываем...

– Деньги зарабатывать – нет, это для миссии не годится, пожалуй...

– Вам, конечно, виднее. Хотя большинство из нас ради этого сюда и ходит на работу... Что ж, вернемся к вашим образцам. Идея о том, чтобы сделать наш веб-сайт в Интернете более достойным, мне нравится. Некоторые клиенты жаловались, что с трудом находят там нужную информацию...

– Андрей Викторович, у нас заказ только на дизайн. За структуру и содержание мы не отвечаем...

– Да? А у меня сложилось впечатление...

– Впрочем, если вы включите задачу по контенту в заказ, мы готовы взяться и за это...

– Ага. По контенту, значит... За дополнительную плату, разумеется?

– Разумеется.

– Ладно, обсудим позже. Что меня немного смущает, так это цветное решение, которое вы предлагаете... Вот здесь вот розовый фон... А вот здесь слишком много голубого...

– Что вы имеете в виду, Андрей Викторович?

– Да нет, ничего особенного. Просто это как-то... легкомысленно, что ли...

– Согласно последним американским исследованиям, именно вот такое цветовое сочетание обеспечивает максимальную восприимчивость к размещаемой информации.

– Да, но мы же банк все-таки. А похоже на домашнюю страницу куклы Барби...

– Ну, обижаете, Андрей Викторович! У нас все-таки опытные специалисты. Мы практикуем системный профессиональный подход. Аналитики изучали особенности вашего имиджа и корпоративного стиля. Постановщик задач на основе их заключения подготовил соответствующее задание художникам. А я как арт-директор вашего проекта уже контролирую весь продакшн...

– Продакшн... Ага. Это все прекрасно, но вот эти цвета...

– Андрей Викторович, честное слово, вы не первый клиент, вступающий с нами в творческие дискуссии! Знаете, как тяжело быть дизайнером, который знает, как лучше, но должен убеждать в этом заказчика? Во всех остальных профессиях клиенты почему-то привыкли верить профессионалу, а вот дизайнер все еще должен доказывать заказчику, что для него же лучше отказаться от своих стереотипов и прислушаться к мнению того, кто разбирается в дизайне...

– Да нет, я готов прислушаться...

– Дизайн – это, между прочим, наука, Андрей Викторович! Наука! Она тем более важна, что в творческих вопросах сколько людей – столько и мнений. Но исходить-то надо из поставленной задачи! Вот вы какую задачу нам поставили?

– Задачу? Да так... Сделать наш сайт в Интернете на достойном уровне. Всю рекламную полиграфию привести в порядок. Короче, чтобы не хуже, чем у остальных...

– Вот-вот! «Не хуже»! А должно быть лучше, Андрей Викторович, лучше, чем у остальных! Заметнее, смелее, прогрессивнее! Чтобы ваш стиль был узнаваем и уникален!

– Это все здорово, но почему именно розовое с голубым...

– Вы знаете, что в свое время сказал Артемий Лебедев? Хотя, что это я... Вы, наверное, его не знаете?

– Понятия не имею. Русский философ прошлого столетия?

– Э-э... Нет, но мысль вы подали интересную... Ну, неважно. Просто поразительно, как часто клиенты были готовы нам доплатить, чтобы мы сделали только хуже – следуя их дополнительным пожеланиям... А Его Величество Дизайн не терпит мелочных компромиссов...

– Как, простите? Его Величество Дизайн?

– Да, именно «его величество». Правильный дизайн

способен перевернуть мир!

– Вы, наверное, хотели сказать «Красота спасет мир»...

– Дизайн – это одна из ипостасей красоты. Вы поймите, Андрей Викторович, мы как профессионалы стоим на страже ваших интересов. Мы лучше знаем, что вам нужно, как ни вызывающе это звучит...

– Это действительно звучит вызывающе. Про то, что «клиент всегда прав», вы не слышали?

– Слышал, конечно. Но в нашем деле клиент обычно не прав. Поверьте мне!

– Ну, хорошо. Давайте я все-таки сейчас досмотрю образцы, и мы... Погодите-ка! Это что еще за картинка?

– Какая? Эта? Это для оформления страницы услуг доверительного управления активами клиентов...

– Кукловод и этот уродливый арлекин на ниточках? Вы что, издеваетесь?

– Андрей Викторович, не горячитесь... Я поставил задачу художникам выдавать нестандартные, свежие идеи...

– Вы представляете ощущения клиента, когда я дам ему такую рекламу нашего доверительного управления? Ваши художники вообще представляют себе, что такое доверительное управление?

– Поймите, все эти бизнесмены, пожимающие друг другу руки, да финансовые графики с торговыми тер-

миналами – это все банальщина! Дохлый креатив. Ваши образы должны быть запоминающимися!

– Да уж! Наивный клиент, которым манипулирует коварный кукловод-банкир, – это запомнится многим...

– Ну, возможно, образ нужно немного доработать...

– А это что? Стоп! Чего-то я не пойму...

– Где? Где?

– Это что, сперматозоиды?

– Э-э... Да. Но здесь заложена концепция...

– Сперматозоиды?!

– Может быть, несколько смело, но здесь заложена идея развития проекта от самого начала...

– Сперматозоиды?!

– А вот здесь дальше...

– Это что за хрень такая?

– Оплодотворенная яйцеклетка...

– С ума сойти...

– А вот здесь эмбрион, а вот здесь младенец...

Оригинальная и запоминающаяся концепция, между прочим! То, что она эпатирует, должно, наоборот, содействовать привлечению внимания к процессу управления проектами в вашей банке. Как зарождаются идеи...

– Судя по этой концепции, вероятно, в процессе полового акта между сотрудниками...

– Ну уж, вы скажете тоже, Андрей Викторович! Конечно, можно слегка доработать...

- А это у вас откуда?
- Что? Что?
- Где вы взяли эту фотографию?
- О, это для страницы «Банк с человеческим лицом»! Руководство банка, так сказать, в неформальной обстановке...
- Мы же здесь все нетрезвые!
- Но у вас здесь такие живые лица...
- Пьяные рожи, вы хотите сказать?
- Нет, ну что вы...
- Так! И сколько вы собирались запросить с нас за этот набор приколов?
- Я возражаю против таких характеристик...
- Сколько, я спрашиваю?
- Девятнадцать тысяч триста.
- Чего?
- Ну, не рублей же, хе-хе. Долларов. Гм... Без учета НДС.
- Девятнадцать тысяч триста долларов без учета НДС?
- Совершенно верно. Хотя, если вы включите задачу по контенту, то сумма несколько возрастет...
- Вон!
- Что, простите?..
- Встреча окончена! Переговоры окончены! Креативщики хреновы...
- Но, позвольте...

– Я что, невнятно выразился? Я прошу вас осчастливить вашим дизайном и свежими концепциями какого-нибудь нашего конкурента! Его Величество Дизайн! Вы самоуверенный дилетант, а не профессионал!

– Никто из наших клиентов не позволял себе так судить о...

– Заткнись! Забери свои образцы и можешь быть свободен!

– Подождите, Андрей Викторович... Зачем же так реагировать? Мы же можем учесть все ваши пожелания...

– Не желаю слушать весь этот бред про профессиональных дизайнеров...

– Больше ни слова, Андрей Викторович!

\* \* \*

...Нарисовали они нашему банку новый веб-сайт и буклеты. Никаких розово-голубых тонов. Никаких сперматозоидов и кукловодов. Просто, чинно и благородно за две тысячи долларов с учетом НДС. Его Величество Дизайн... Ха! Если этот арт-директор действительно верил бы в то, что говорил, и покинул бы мой кабинет с гордо поднятой головой, хлопнув дверью, я бы, может, и передумал. Люблю идейных. Но он оказался настоящим профессионалом, который боится потерять кли-

ента.

Я тоже профессионал и прекрасно его понимаю.

# ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ОБЩЕСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Теория...

Руководство банка очень редко бывает довольным собственной пресс-службой либо центром общественных связей – неважно, как это называется. Вечная неудовлетворенность состоянием дел в public relations – это печальная закономерность, ибо пресс-служба отвечает за один из самых аморфных, уязвимых и субъективно оцениваемых участков работы – имидж банка. Прежде всего я имею в виду имидж банка в средствах массовой информации, которые в значительной степени формируют общественное мнение.

Дождаться от пишущей братии, чтобы она по доброй воле написала про банк что-нибудь хорошее, в наше суровое время нереально. Журналисты с большей охотой выдумают скандал на пустом месте, чем обратят внимание на пресс-релиз о неоспоримых деловых успехах. Кровожадный читатель диктует свою конъюнктуру репортажей, а у СМИ свой рынок с жесткой конкуренцией, так что журналистов тоже можно понять. И если уж очень хочется прочитать о родном банке пару приятных слов, то изволь компенсировать редакции трату драгоценной печатной площади на за-

казную корпоративную пастораль.

Дружба руководителя пресс-службы с редакторами, обозревателями или репортерами (читай: совместное распитие горячительных напитков в ресторанной обстановке) не приносит практической пользы, если речь идет о ликвидации серьезных неприятностей. Когда президент банка орет на руководителя пресс-службы в том смысле, чтобы тот не позволил какой-нибудь статье появиться в какой-нибудь завтрашней газете, то на самом деле у руководителя пресс-службы в ответ может быть только одно эффективное предложение – немедленно купить контрольный пакет акций этой самой газеты и уволить редколлегию к чертовой матери. Но предлагать вслух такие предложения – значит расписываться в собственной беспомощности, рушить образ «своего человека» в медийной тусовке. Поэтому руководитель пресс-службы обещает пустить в ход все свое влияние и обаяние, а, когда происходит неизбежное (поганая статья, разумеется, выходит в свет), красочно расписывает руководству объективные причины, по которым воспрепятствовать этой пиаровской диверсии не было никакой возможности.

Пресс-службе можно только посочувствовать... Пресс-служба – первый кандидат на оргвыводы, когда имиджу банка наносится заметный урон какой-нибудь не в меру остроумной публикацией. Пресс-служба – первый кандидат на оргвыводы, когда в представле-

нии руководства имидж конкурента вдруг кажется более привлекательным, чем серый образ родного банка. Пресс-служба – первый кандидат на оргвыводы, когда затеянное общественно-рекламное мероприятие проходит, оказывается, не с тем блеском, на который рассчитывали.

Руководитель пресс-службы находится под постоянным прессом. Разумеется, все мы находимся под тем или иным давлением, но стресс пиарщика перманентен, ибо результат постоянно неосязаем. Ты можешь воплотить в жизнь блестящий (и, как правило, очень дорогой) «креативный проект», но в представлении тех, кто оценивает твою работу, итог кажется нулевым. Ты можешь долго выстраивать стратегию формирования общественного мнения, но неловкое высказывание косноязычного вице-президента запомнится и раскрутится гораздо более эффективно, чем спонсорство какого-нибудь концерта классической музыки...

Резюме: работа безрезультатная, руководство несправедливое, пресса неблагодарная, а на твое – все же неплохо оплачиваемое – место метят всякие дилетанты...

Это я все, собственно, к чему?

Все эти шероховатые грани теории о сизифовом труде в сфере общественных связей, наверное, неким образом отшлифовали профессиональный и психологический профиль главы пресс-службы нашего банка.

Он болезненно реагировал на критику, но, судя по всему, все же привык к ней. Он искренне пугался, когда в очередной раз грозился устроить его увольнение, но все же не верил, что я на самом деле пойду на это (и, честно говоря, был не так уж неправ). Он требовал огромных бюджетов на свои проекты, но и не возмущался (во всяком случае, в присутствии руководства), когда ему не давали и десятой части требуемого.

Но, тем не менее, он не оставлял надежды последовательно укрепить свое реноме. Одну из возможностей проявить себя он решил использовать с присущей ему смекалкой и сообразительностью. Этой возможностью оказалась пресс-конференция руководства банка об итогах нашей деятельности в ушедшем финансовом году. Столь скучное и протокольное мероприятие, на которое редакторы обычно присылают журналистов-практикантов, стесняющихся даже задать вопрос по итогам выступления президента, руководитель нашей пресс-службы решил вознести на новый качественный уровень.

Очень ему хотелось заслужить похвалу за блестящую организацию мероприятия.

...и...

Зинаида Артамоновна была одним из старейших сотрудников нашего банка. Впрочем, это ей не помогло существенно продвинуться по службе, и уже который год она занимала ответственный пост корректора в се-

кретариате. Будучи по натуре человеком, жаждущим справедливости уже в этой жизни, Зинаида Артамоновна испробовала самые разнообразные варианты улучшения условий своей работы. Она исправно посещала какие-то курсы повышения квалификации, умудрилась даже получить аттестат Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг, во время неформального общения мягко корила руководство за невнимательность к старожилам банка, ходила на прием по личным вопросам к президенту, пробовала перевестись в другое подразделение на более высокооплачиваемую должность... Как говорится, тщетно. Чувство беспокойства от ощущения, что с ее служебной карьерой что-то не так, постепенно переросло у Зинаиды Артамоновны в острое чувство обиды и раздражения от несправедливого и предвзятого к ней отношения со стороны всей цепочки руководителей ее незамысловатой профессиональной деятельности.

Примерно в этот момент ее мироощущения и застал Зинаиду Артамоновну ни о чем не подозревающий руководитель пресс-службы, когда искал добровольцев для воплощения в жизнь своего хитроумного плана.

Зинаида Артамоновна немедленно откликнулась на клич родной пресс-службы, так как у нее тоже был свой блестящий отчаянный план.

...практика.

Печальная практика протокольных пресс-конферен-

ций заключается в том, что превратить ее из монотонного отчетного выступления президента именно в пресс-конференцию, как правило, очень трудно. Спичрайтеры стараются на славу, речь президент говорит всеобъемлющую и, прямо скажем, утомительную, после которой период задавания вопросов хочется сократить до минимума и перейти к фуршету. Да-да, к фуршету, ибо на самом деле протокольная пресс-конференция по итогам года теперь называется презентацией финансовых результатов за прошлый год, что соответствует последним веяниям пиаровской моды. (Так, во всяком случае, утверждал наш главный пиарщик.) А какая же презентация без фуршета? Тем более, что без этой неформальной концовки мы бы и практикантов-журналистов на нашем мероприятии не досчитались...

Хитроумный план главы нашей пресс-службы заключался в том, что он нашел способ оживить нашу «презентацию» и перевести ее из моно – в диалоговый режим. К прогнозировавшимся двум-трем вымученным вопросам проголодавшихся репортеров наша пресс-служба добавила целый десяток своих, заранее подготовленных, – так, чтобы всему правлению хватило. Были опрошены все департаменты на предмет производственных успехов в прошлом году. Были скрупулезно сформулированы и согласованы «удобные» вопросы. И, чтобы не позориться перед редакциями в по-

пытке навязать им свой сценарий вопросов, были отобраны наиболее презентабельные сотрудники банка, которым доверили донести до руководства жадное любопытство общественности в отношении успехов нашего бизнеса.

Разумеется, это были самые рядовые сотрудники банка, персоны совершенно не публичные и не известные в журналистской среде. Ради такого случая руководитель пресс-службы как ведущий пресс-конференции был готов позволить задававшим вопросы не представляться. Придумывать псевдонимы и вымышленные названия изданий для подставных участников было все-таки слишком рискованно.

Неудивительно, что Зинаида Артамоновна идеально подошла под критерии изобретательного пиарщика.

История не сохранила вопроса, который должна была озвучить безвестная корреспондентка, удивительно похожая на корректора секретариата банка Зинаиду Т., так как вслух был задан совершенно другой вопрос.

Президент, как потом выяснилось, не был уведомлен о планировавшемся применении ноу-хау главы нашей пресс-службы, потому что, как полагал автор этого ноу-хау, предварительное одобрение президентом было неочевидным, а в виде сюрприза это было бы эффектнее, и вообще – победителей не судят. Поэтому я никогда не забуду выражения лица нашего дорогого руководителя, когда в зале поднялась какая-то

женщина и задала следующий вопрос:

– Как объясняет руководство банка наплевательское отношение к своим сотрудникам – своей бессовестностью или некомпетентностью?

Пока она говорила, президент лишь успел шепнуть мне: «Где-то я ее видел...», а потом до него дошел смысл сказанного, и он вытаращил глаза. Не знал, что он умеет так тарашить глаза! Он глядел на Зинаиду Артамоновну (а это была, разумеется, она) так, словно клиент на переговорах разделся догола и танцевал на столе качучу. Весь его вид выражал недоверие к происходящему, готовность признать все это дурной шуткой и возмущение тем, что шутка столь дурна.

Надо признать, глава пресс-службы сориентировался быстро и после первых двух фраз Зинаиды Артамоновны вырубил микрофоны. Но это не помешало ей произнести довольно громкую, продолжительную и надрывную речь. Она была посвящена, главным образом, тяжелым условиям труда простых сотрудников, глухоте начальства, проблеме отсутствия банковского профсоюза и банкиров «с человеческим лицом». Затем ее вывела охрана.

Видимо, из инстинкта самосохранения пресс-службе удалось замять этот инцидент, и этот скандал в средства массовой информации не просочился. Это действительно удалось, причем я сам видел, как исто-во трудился над этой проблемой наш горе-пиарщик во

время фуршета.

\* \* \*

Зинаида Артамоновна уволилась. По собственному желанию. Увольнять ее по другой статье просто не решились, чтобы не провоцировать ее дальнейшее подвижничество в деле защиты прав угнетенных банковских служащих, да еще и солидное выходное пособие выплатили.

А вот руководителя пресс-службы не уволили. Во-первых, увольнение руководителя пресс-службы – это, учитывая обстоятельства, факт, который нанес бы ущерб имиджу банка. А во-вторых, хорошую замену найти было бы нереально. Не бывает в этой неблагодарной сфере общественных связей хороших замен.

Так что главное правило теории и практики общественных связей – из двух зол выбирай меньшее.

# ЧТО ТАКОЕ СУБОРДИНАЦИЯ

1. Фрагмент разговора президента банка с вице-президентом А.В. Гардези:

ПРЕЗИДЕНТ. Надеюсь, вы понимаете, что при ведении бизнеса приходится иметь дело и с такими значимыми фигурами?

ГАРДЕЗИ. Разумеется, но...

ПРЕЗИДЕНТ (*прерывает*). Никакие «но» здесь неуместны, Андрей Викторович! В конце концов, он такой же клиент, как и прочие...

ГАРДЕЗИ. Да, но...

ПРЕЗИДЕНТ (*прерывает*). Просто будем считать его VIP-клиентом...

ГАРДЕЗИ (*возмущенно*). Но это будем слишком жирно даже для VIP-клиента!

ПРЕЗИДЕНТ (*раздраженно*). Значит, он будет супер-VIP-клиентом! И давайте не будем спорить, Андрей Викторович... Вы хоть помните, что такое субординация?

ГАРДЕЗИ (*вяло*). Да.

ПРЕЗИДЕНТ. Вот и славно. Как говорится, извольте выполнять. Я прекрасно знаю способности вашей команды. Уверен, вы найдете способ сделать все в наилучшем виде – так, чтобы все были довольны...

ГАРДЕЗИ (*с отчаянием*). Может быть, просто дать ему взятку?

ПРЕЗИДЕНТ (*возмущенно*). Андрей Викторович!.. Это же высокопоставленный чиновник! Ему нельзя вот так просто дать взятку!

ГАРДЕЗИ. Н-да... Зато можно заработать для него неприлично много денег?

ПРЕЗИДЕНТ. Но это же не взятка все-таки!

ГАРДЕЗИ (*со вздохом*). Конечно, нет.

2. Фрагмент разговора вице-президента А.В. Гардези с начальником отдела по управлению активами клиентов С.А. Поповым:

ГАРДЕЗИ (*устало*). Не мне тебе объяснять, что у нас могут быть и такие VIP-клиенты...

ПОПОВ (*пребывая в шоке*). Но это же нереальная доходность! На чем я ее заработаю?! Попрошу Мавроди выпустить специально для нас еще немного «МММ»?

ГАРДЕЗИ. Я бы с радостью попросил, но его, кажется, уже посадили...

ПОПОВ (*растерянно*). Андрей, но это и вправду не смешно... Таких ставок на рынке уже давно нет. Даже по самым «мусорным» ценным бумагам...

ГАРДЕЗИ. А кто тебе говорит про рынок? Нужно искать внутренние резервы.

ПОПОВ. В смысле?

ГАРДЕЗИ (*раздраженно*). Ну, передо мной-то не при-

кидывайся пионером! Прекрасно понимаешь, что я имею в виду.

ПОПОВ (*уныло*). Будем потрошить портфели других клиентов?

ГАРДЕЗИ (*жестко*). Будем. Как говорил один министр финансов, надо делиться!

ПОПОВ (*еще более уныло*). Но это же никуда не годится... Столько сил и времени угрохали, столько нервов! И все это отдать какому-то не в меру жадному чиновнику?

ГАРДЕЗИ (*жестко, раздраженно и устало*). Слушай, давай, ты не будешь бубнить? Я – босс, ты – подчиненный, логику чуешь?

ПОПОВ (*унылее некуда*). «Я – начальник, ты – дурак»?

ГАРДЕЗИ (*наставительно*). В том, что я начальник, сомнений нет, а вот у тебя еще есть шанс не быть дураком и с энтузиазмом ринуться исполнять мое поручение...

ПОПОВ (*с полным отсутствием энтузиазма*). Слушаюсь.

3. Фрагмент разговора начальника отдела по управлению активами клиентов С.А. Попова с сотрудником того же отдела Р.В. Пригожиным:

ПРИГОЖИН (*пребывая в шоке*). Да они там что, офонарели все на хрен?!

ПОПОВ (*сквозь зубы*). Пасть закрой и давай рабо-

тай!

# ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ НА ЛИНИИ

Татьяна Феликсовна зашла в кабинет, неодобрительно на меня посмотрела и осведомилась:

– Спишь?

Отпираться было бесполезно. Проницательный взор Железного Феликса, моего помощника и секретаря-референта одновременно, обычно сразу засекает охватывающую меня лень, столь свойственную мне по понедельникам после обеда. Скрывать от Татьяны Феликсовны настигающую меня апатию я так и не научился, а поэтому в ответ лишь вяло пожал плечами и украдкой зевнул.

– Позор, – заметила Татьяна Феликсовна. – Андрей, через тридцать пять минут у тебя встреча с этими нефтяниками, а ты сонный и мятый!

– Наверное, в детстве я недоспал во время «тихих часов», – предположил я, сворачивая челюсть в очередном зевке. – Сейчас организм требует компенсации...

– Жалкий бред, – отрезала Татьяна Феликсовна. – Ты просто ленивец. И гуляка. Небось спать лег поздно ночью?

– Неправда! – возразил я. – Лег рано... (меня снова скрутила зевота) ...утром.

Татьяна Феликсовна, высокопрофессиональный администратор с большим опытом и женщина, недавно ставшая бабушкой, в таких неформальных ситуациях относится ко мне со смешанным чувством материнской укоризны и педагогического негодования. Она действительно редкий профессионал в своем деле, очень уважаемая в банке личность и, готов поспорить, очень уважаемая в своей семье бабушка, а потому я смиряюсь, когда подвергаюсь очередному нравоучению с ее стороны. Впрочем, главное достоинство Татьяны Феликсовны заключается в том, что она всегда безошибочно угадывает, когда есть время для обучения легкомысленного молодого человека уму-разуму, а когда – для четкого исполнения поручений этого легкомысленного молодого человека, который волею судьбы еще и вице-президент банка и ее непосредственный начальник. Я же говорю – редкий профессионал.

Сейчас я был вял, мят и совершенно не готов к выдаче поручений для их четкого исполнения. И, по мнению Татьяны Феликсовны, можно было в очередной раз воззвать к моей совести.

– Эти ночи высасывают из тебя все силы! – воскликнула она, всплеснув руками. – Ты уже который год таскаешься по ночным заведениям и все никак не нагуляешься! Вот результат: ты не высыпаешься и бываешь совершенно не пригодным к работе. Если б не твои мозги, тебя давно бы уже поперли с работы...

– Наверное, меня за мозги здесь и держат, – глубоко-комысленно возразил я.

– Кому нужны твои мозги, если они спят? – осведомилась Татьяна Феликсовна.

Татьяна Феликсовна, конечно, значительно преувеличивала степень моего ночного авантюризма. Я бы с ней поспорил, но все-таки в тогдашнем состоянии был не готов к защите своего недостойного поведения от критики. Татьяна Феликсовна потратила еще минут пять на давно знакомые мне филиппики о загубленных лучших годах талантливого молодого человека, о тлетворном влиянии больших денег в столь раннем возрасте, а также о наглом манкировании своими прямыми обязанностями некоторыми членами правления банка. Я в ответ лишь невнятно мычал, возводил очи горе и горько вздыхал. Виноват, Татьяна Феликсовна, тысячу раз виноват, каюсь, исправлюсь, искуплю... Но сейчас буду спать... ну, хорошо, не спать, а чутко дремать, обдумывая план переговоров с этими чертовыми нефтяниками, которые свалились на мою бедную голову так некстати... Зачем мы их запланировали на послеобеденное время? Ах, у них плотный график... Напомните, пожалуйста, это они за нами бегали или мы – за ними? Ах, мы – за ними... То есть встречу перенести не получится? М-да. Незванный нефтяник хуже татарина... Нет, Татьяна Феликсовна, нефтяники – это, конечно, святое (встречусь я с ними, куда ж я денусь?), но

на эти оставшиеся полчаса я отдамся в руки Морфея! То бишь оздоровительного сна. Помните, как Штирлиц профессионально уснул по дороге из Швейцарии в Берлин? Вот и я так же. Если я сейчас не посплю, то буду профнепригоден до конца рабочего дня, заявляю со всей серьезностью...

Татьяна Феликсовна покинула меня, ворча и сверля неодобрительными взорами, и мстительно заявила напоследок, что идет обедать. Я горячо одобрил ее порыв и попросил по возможности заэкранировать меня от посягательств всех лиц, жаждущих общения в столь неурочный час. Мне было обещано, что телефоны будут переведены на другую приемную, а перед приходом нефтяников я буду разбужен и приведен в порядок.

В сладком предвкушении я откинулся в суперкомфортном кожаном кресле и прикрыл глаза. Веки принялись наливаться тяжестью, сознание стало затуманиваться, и я начал проваливаться в забытье...

Грянул гром.

В смысле – раздалась невыносимо громкая трель телефона. Это не был мой мобильный, потому что я его предусмотрительно выключил. Это не должен был быть мой офисный телефон на столе, потому что его должна была переключить на другую приемную аккуратная и безошибочная Татьяна Феликсовна...

Я открыл глаза. Это все-таки был мой офисный те-

лефон на столе. Судя по его дисплею, звонок был городской.

– Татьяна Феликсовна! – гаркнул я.

Она не пришла ко мне на помощь – видимо, уже была на пути к своему законному обеду. У меня оставалось два варианта – проигнорировать звонок или взять трубку. Я попробовал первый вариант. Но звонящий был чертовски терпелив. Я выслушал примерно двадцатка противных трелей, потом коммутатор, судя по всему, сбросил звонок. Я не стал расслабляться и был прав: серия трелей повторилась. Потом еще раз. Надежда на терпеливую победу испарилась, и я взял трубку.

– Да? – прорычал я в трубку самым недружелюбным тоном.

– Что за долбаный банк у вас? – достойно отозвалась трубка не менее свирепым рыком.

– В смысле? – растерялся я.

– Какого хрена ваш VIP-клиент не может дозвониться до собственного менеджера?! – пояснил мой агрессивный собеседник.

– Вы – VIP-клиент? – уточнил я, лихорадочно соображая, куда бы его перенаправить, чтобы не ввязываться в назревающие рекламационные разборательства.

– Да, блин! Так, во всяком случае, меня называл ваш персональный менеджер или как его там... – Собеседник пренебрежительно фыркнул. – Облизал ме-

ня с ног до головы, наобещал «пятизвездочное» обслуживание, а теперь хрен до него дозвонишься...

– А кто ваш менеджер? – спросил я, внимательно разглядывая телефонный аппарат и пытаюсь сообразить, как вообще на нем можно перевести входящий звонок.

– А я, блин, помню, что ли? – возмутился недовольный клиент. – Визитку свою он мне не дал – сказал, что закончились. А ваш коммутатор долго не мог меня ни с кем толком соединить, пока не перевел на какого-то идиота, который, я так понимаю, вообще ни хрена не знает...

– Это на кого? – не понял я.

– Да на вас!

Как правило, я не ввязываюсь в телефонные перепалки. Бессмысленное это занятие, да и для нервов вредно, а для дела бесполезно. Вот и сейчас я был готов уйти с поля боя, не обращая внимания на жесткий словесный обстрел. Но проблема была в том, что я не знал, как это сделать. Во-первых, бросать трубку было как-то глупо. Во-вторых, ввиду какого-то затмения на банковском коммутаторе, этого раздраженного господина наверняка снова переключили бы на меня. В-третьих, я только сейчас осознал, что не умею перенаправлять звонки на своем офисном телефоне. В-четвертых, рядом со мной не было всемогущей, всезнающей и всесоединяющей Татьяны Феликсовны, без которой

я не мог ни найти нужного номера телефона, ни сделать что-либо осмысленное с телефонным аппаратом. А в-пятых, экстремальные варианты типа выдергивания телефонного провода мне казались уж совсем недостойными и порочащими честь родного банка... Короче, я опешил настолько, что решил разобраться, в чем проблема звонящего.

– Что, собственно, у вас за проблема? – приступил я сразу к делу.

– У меня лично? – как-то странно переспросил мой собеседник.

– В смысле? – в очередной раз не понял я.

– Нет, ну действительно идиот какой-то... – пробормотали в трубке – негромко, но так, чтобы я слышал. – Я вас спрашиваю, вы своим вопросом переводите нашу беседу на мою личность либо всерьез интересуетесь, в чем моя проблема с вашим банком?

– Нет, это вы идиот какой-то! – рассвирепел я. – На кой мне сдались проблемы вашей личности? Конечно, я спрашиваю про вашу проблему с нашим банком! От банка вам что нужно?

– Нормального обслуживания! – рявкнули на том конце провода. – Вежливости по отношению к клиенту! А то в вашем банке хам сидит на хаме и хамом погоняет!

– От хама и слышу! – не выдержал я, но спохватился. – Мы так и будем препираться или вы скажете, на-

конец, в чем дело?

– И скажу! И вот попробуйте меня куда-нибудь опять перенаправить! Только и умеете, что пинать от одного к другому... А вот чтобы расшибиться в лепешку и решить проблему клиента – этого хрен дожدهшься от нашего отечественного банка...

– В чем проблема, я спрашиваю? – перебил я, скрипнув зубами.

На том конце линии ответили не сразу. Мне показалось, что там как раз пытались вспомнить, в чем, собственно, проблема, суть которой, наверное, уже стала забываться в процессе поиска истины.

– Мне этот персональный менеджер обещал выдать пластиковую карту, на которую мне будут «скидывать» начисленные проценты... – сформулировал, наконец, мой собеседник.

– Ну?

– Выдать ее он обещал мне еще на той неделе!

– Ну?

– Ну и не выдал!

– То же мне проблема! – возмутился я. – Вам надо обратиться в управление пластиковых карт...

– Нет! – рявкнули мне в ухо. – Только не надо говорить мне, что я должен куда-то еще обратиться! Я уже наслушался этого предостаточно!

– Ну, я же не могу сам выдать вам пластиковую карту!

– Зато вы можете выяснить, где и когда точно и со стопроцентной вероятностью мне ее вручат!

Естественно, я понятия не имел, где можно получить пластиковую карту. Мои карточки приносили прямо в мой кабинет.

– Поймите, это не моя...

– Иначе это мой последний разговор с вашим банком!

Честно говоря, мне очень захотелось послать этого VIP-клиента куда подальше. Мало того, что испортил мне послеобеденный сон, так еще и на мне душу отводит. Я заподозрил, что он вообще глубоко и неоправдимо обижен нашей отечественной банковской системой и по-другому с ней общаться просто не умеет. С другой стороны, мне хотелось закончить это разбирательство как-нибудь результативно. В конце концов, не зря же про Андрея Гардези говорят, что он умеет решать проблемы клиентов? В конце концов, не зря же сам Андрей Гардези вещает своим подчиненным, что клиент всегда прав?

– Вас как вообще зовут? – хмуро осведомился я.

– А зачем это вам? – с подозрением отозвался клиент.

– Как я узнаю что-то про вашу карту, если не буду знать вашего имени?

Он назвал свои фамилию, имя и отчество, которые мне ничего не сказали. Впрочем, я не мог поручиться,

что знаю всех VIP-клиентов банка поименно.

Дальше я принялся решать проблему клиента с поистине вице-президентским размахом. Хотя Татьяна Феликсовна неоднократно показывала мне, как на моем офисном телефоне «подвесить» звонок на одной линии и одновременно использовать две другие, я решил не рисковать, потому что мои манипуляции с настольным телефонным аппаратом иногда приводят к непредсказуемым результатам. Поэтому я ограничился нажатием кнопки «Mute». Включив свой мобильный телефон, я набрал с него городской номер нашего банка и попросил соединить меня с начальником управления пластиковых карт. Мне сказали, что он на обеде, и спросили, что передать. Я попросил передать, что это Андрей Гардези и что если меня сейчас же с ним не соединят, то управление пластиковых карт скоро расформируют. Меня соединили с мобильным телефоном начальника управления пластиковых карт. Тот выслушал меня и предложил мне перевести звонок клиента на какого-то менеджера его управления. Я терпеливо объяснил, что не умею переводить звонки, а мой помощник, который умеет, отсутствует. Ага, сказал начальник управления пластиковых карт. Он попросил пару минут тайм-аута и отключился. Через две минуты ко мне в кабинет прибежала какая-то запыхавшаяся девушка, оказавшаяся секретарем начальника управления пластиковых карт, и взяла бремя телефонного

переключения на себя. Перед тем как набрать на кнопочной панели телефонного аппарата волшебную комбинацию цифр, она сообщила мне:

– Он хочет знать, с кем он до этого разговаривал.

Я взял у нее трубку и представился.

– Гардези? – недоверчиво переспросил клиент. – Это тот, который у вас вице-президент?

– Тот самый, – подтвердил я не без самодовольства.

– Ну и долбаные вице-президенты у вас! – снова негромко, но очень слышно пробормотал этот неблагодарный субъект.

– Я прослежу, чтобы вас обслужили на все «пять звезд», – процедил я и сунул трубку обратно секретарю.

Через минуту я был оставлен в блаженном одиночестве. Я посмотрел на часы. Вот-вот должны была вернуться Татьяна Феликсовна и следом за ней – нагрывать господу нефтяники. Сна ни в одном глазу. Пр-р-роклятье!

Потом Татьяна Феликсовна собиралась провести служебное расследование, как на мой личный офисный телефон мог попасть посторонний звонок. Она была крайне возмущена. Я бы сказал, даже слишком. На нее как-то было непохоже. Я даже заподозрил... Ну нет! Не могла она поступить со мной так жестоко... Не могла! Я же говорю – редкий профессионал...

А пока выучиваю наизусть руководство пользовате-

ля для моего настольного телефонного аппарата. Во избежание.

# ОКОНЧАТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ – 2

Утреннее совещание мы провели вчетвером.

Валентин указательным пальцем поправил на носу очки и глубокомысленно проговорил:

– Таким образом, результаты фундаментального и технического анализа подтверждают наше общее мнение об акциях «Облэнерго».

– Ага, – неопределенно отозвался я. – Общее мнение – это чье?

– Моего аналитического отдела, – с достоинством ответил Валентин.

– Я тоже с ними согласен, – добавил Серго.

– О! – обрадовался я. – В кои-то веки отдел продаж впал в трогательную гармонию с аналитиками!

– А разве я не был убедителен? – вскинул брови Валентин.

– Да нет, все было очень четко, – успокоил я его. – Значит, технический анализ, говоришь?

– И фундаментальный, – уточнил Валентин. – Чистая прибыль «Облэнерго» выросла на шестнадцать процентов, а дебиторская задолженность снизилась на двадцать шесть.

– Это здорово, – покивал я.

– Причем эти показатели в целом подтверждаются

полугодовой отчетностью по международным стандартам бухгалтерского учета...

– Тем более! – согласился я.

– Кроме того, по «Облэнерго» выходят только хорошие новости, – не унимался Валентин. – Для этой компании будет применена мягкая схема реструктуризации – ей сохранят все генерирующие мощности...

– К ней скорее всего присоединят три смежные ГРЭС, – быстро добавил Серго.

– Это непроверенные данные, – возразил Валентин.

– Ты опять, да? – немедленно вспылил Серго. – Думаешь, только у тебя хорошие источники?

– Стоп-стоп-стоп! – вмешался я. – Давайте сохраним трогательную гармонию...

– Я с ним информацией делюсь, а он мне не верит, – обиженно пробурчал Серго.

– Это не информация, а слухи какие-то, – пробормотал в ответ Валентин.

Я постучал пальцем по столешнице.

– Брэк! – скомандовал я. – Чего вы бодаетесь, если все равно оба в восторге от «Облэнерго»?

– Решения должны основываться на серьезном анализе, а не на хаотичных слухах, – твердо провозгласил Валентин. – Иначе зачем нужны аналитики?

– Я тоже иногда задаю себе этот вопрос, – тихо, но слышно сказал Серго.

Валентин засопел.

– Аналитики нам нужны, – пресек я дальнейший спор на эту тему и повернулся к Косте: – А что скажет наш трейдинг?

– Да ничего особенного я не скажу, – пожал плечами Костя. – Пообщался с коллегами...

– И что думают коллеги?

– Народ полагает, что на рынке пойдет активная покупка всей региональной энергетики, – сообщил Костя.

– Согласен, – быстро вставил Серго.

– Согласен с оговорками, – высказался Валентин (Серго закатил глаза).

Я вздохнул и внимательно посмотрел на каждого из них по очереди.

– Итак? – произнес я.

– Надо покупать, – сказал Серго. – У меня клиентура и так уже ерзает от избытка «горячих» денег...

– Наша рекомендация – активно покупать, – сказал Валентин.

– У меня позиция по «Облэнерго» на пару миллионов, – сказал Костя. – Легко могу докупить еще на столько же. Плюс для клиентов. Лишь бы внутренний аудит и риск-менеджеры меня не доставали...

Все трое выжидающе посмотрели на меня.

– Чего уставились? – осведомился я. – Вам флажком махнуть?

– То есть мы начинаем? – уточнил Костя, приподнимаясь.

Я остановил его, схватив за рукав.

– Моего фляжка все-таки нужно дождаться, – укоризненно заметил я.

– Чего ждем, Андрей, а? – всплеснул руками Серго. – Мне столько народу обзвонить надо!

Я посмотрел на часы.

– Я жду звонка, – сказал я значительным голосом. – Посидите и подождите.

Они молча глядели на меня, не понимая.

Мой мобильный телефон зазвонил через четыре минуты.

– Слушаю, – сказал я в трубку.

– Андрей Викторович?

– Да.

– Это Сергей Михайлович. От Петра Петровича. У меня для вас неважные новости.

– Минуту, мне нужно выйти. – Я поднялся и, игнорируя недоуменные взгляды, вышел в пустую переговорную комнату. – Я весь внимание.

– У нашего общего знакомого сильное недомогание. Возможно, предстоит срочная госпитализация.

– Ему будут делать операцию?

– Скорее всего. Причем она, разумеется, платная, и не исключено, что все сбережения нашего знакомого и его друзей уйдут на ее оплату.

– Все так серьезно?

– Да, таково мнение врачей.

– А к профессору за консультацией обращались?  
– Вы не поняли меня, Андрей Викторович. Это и есть мнение профессора.

– Вот как!

– Именно так.

– Что ж, придется предпринять меры... Вы сказали – госпитализация срочная?

– Да. Со дня на день.

– Благодарю вас, Сергей Михайлович. Я передам Петру Петровичу, что вы вовремя сообщили мне очень важную информацию.

– Всего доброго, Андрей Викторович.

Минуту я обдумывал слова моего собеседника, представившегося Сергеем Михайловичем, а еще спустя минуту уже отдавал распоряжения Косте:

– В течение сегодняшнего дня «сливай» небольшими лотами весь пакет «Облэнерго», который у тебя висит на позиции. По цене можешь опуститься на пять процентов. Если будет трудно, можешь оставить немного для продажи на завтрашнее утро, но не более одной пятой пакета. Сообщай мне каждые два часа о ходе продаж.

Костя, хлопая глазами, открыл и закрыл рот. Я достал из кармана носовой платок и помахал им у него перед носом.

– Это флажок, – пояснил я. – Время пошло!

Костя вскочил и быстро удалился из моего кабинета.

та к торговым терминалам. Серго что-то невнятно, но энергично произнес по-грузински и спросил:

– Кто тебе звонил, а?

Не дождавшись ответа, он спросил еще раз:

– Не скажешь, кто звонил, да?

– Не скажу, – покачал я головой.

– Понятно, – вздохнул Серго. – Значит, покупать «Облэнерго» не будем?

– Не будем, – подтвердил я. – И советовать никому не будем.

– Понятно, – повторил Серго. – Платком можешь не махать – я пошел.

И он вышел.

– А мне вот непонятно! – не выдержал, наконец, Валентин. – Что за ерунда? У тебя появилась инсайдерская информация?

– Упаси боже, Валя! – воскликнул я. – Мне, кроме вас, никто и слова про это «Облэнерго» не сказал...

– Не понимаю, – как-то вдруг сникнув, пожаловался Валентин. – Анализируешь, анализируешь, рекомендуешь решение, а все насмарку...

– Ты не прав, Валя, – возразил я. – Твоя аналитика нам нужна. Я всегда ее учитываю, когда принимаю решения. Просто эти решения не всегда совпадают с твоей рекомендацией... Понимаешь?

– Отрицательный результат – тоже результат? – невесело усмехнулся Валентин.

– Результат – всегда результат, – заметил я. – И с чего ты взял, что он отрицательный?

Кое-как я его все-таки взбодрил и отпустил.

...Затем я нанес визит президенту банка.

– Мне позвонили и поделились интересными новостями, – сообщил я ему. – Возбудили уголовное дело против генерального директора «Облэнерго». Причем не областная, а Генеральная прокуратура. Со дня на день ожидается арест гендиректора. На акции «Облэнерго», контролируемые менеджментом компании, наверняка будет наложен арест. Сегодня и, может быть, завтра мы продаем акции «Облэнерго» – аккуратно и без лишнего шума.

– Так, – сказал президент.

– Насколько я помню, вы подумывали выдвинуться в совет директоров «Облэнерго», – продолжил я. – Рекомендуем пересмотреть это намерение. Пожалуй, сейчас не самый удачный момент.

– Так, – сказал президент.

– И наконец, излишним будет говорить, что эти новости должны остаться между нами. Пытаться кому-то еще помочь предпринять какие-то действия в связи с проблемами гендиректора «Облэнерго» будет опрометчиво и очень рискованно. Понимаете?

– Я-то понимаю, Андрей Викторович, – отозвался президент. – Но вы так вовремя избавляетесь от акций «Облэнерго»... В случае... гм... нездорового интереса,

вы найдете объяснение этой предусмотрительности?

– Найду, – заверил я. – У нас очень хороший аналитический отдел. Он сможет обосновать любое решение...

– Даже неправильное? – усмехнулся президент.

– Любое, – спокойно ответил я. – Иначе зачем нам нужны аналитики?

# У БАНКИРОВ ПРАЗДНИК

Президент банка побарабанил пухлыми окольцованными пальцами по полированной столешнице. Окинул нас смягчившимся взглядом. Мы догадывались, что самый приятный вопрос он оставил на десерт. Всем хотелось, чтобы заседание правления завершилось на мажорной ноте.

– А теперь о досужих заботах, – благодушно произнес президент.

Члены правления расслабились, зашуршали, застенчиво заулыбались.

– На носу 10-летие нашего банка, – пояснил президент, хотя и так было понятно. – Его надо отметить достойно. Хочу выслушать ваши предложения по концепции этого мероприятия...

Правление напряженно задумалось. Осмыслить предстоящий праздник в концептуальных категориях мы еще не успели.

– Что скажет центр по связям с общественностью? – осведомился президент, прищуренным взглядом нацелившись на нашего главного пиарщика.

Тот сориентировался быстро.

– Юбилей – это важнейшее имиджевое мероприятие, – провозгласил он.

– Так, – удовлетворенно прокомментировал президент. – И?

– Его надо провести на уровне, – осторожно продолжил директор ЦСО.

– Вот-вот, – поощрительно проговорил президент.

– Нужно пригласить избранных клиентов и партнеров, – предложил директор ЦСО, приободрившись.

– Разумеется, – согласился президент.

Мне вспомнилось, как некоторые из наших топ-менеджеров играли в теннис с нашим дорогим руководителем. Спарринг-партнеры старательно выдавали мячик под удар. Поначалу босс стеснялся и был столь же деликатен в ответных подачах. А потом ничего – разошелся и принялся «мочить» и «гасить». Погонял соперников по площадке от души и остался этим очень доволен. Те, должно быть, тоже были довольны, но их счастливым улыбкам мешали высунутые от усталости языки... Жаль, я толком играть в теннис так и не научился, а то приобщился бы ко всеобщему спортивно-му экстазу...

Сейчас начнет «мочить» и «гасить», с тревогой подумал я. И не будет никакой мажорной ноты. Пилюля вместо десерта.

– Клиенты и партнеры – это, конечно, хорошо, – встрял я. – Но будут ли у нас звезды эстрады?

– Ну-ка, ну-ка, – оживился президент. – Андрей Викторович прав, хорошо бы достойный концерт органи-

зовать! Не все же водку пить...

Все немедленно согласились с тем, что программа мероприятия должна быть в высшей степени культурной.

– Опять же – я очень рад за клиентов и партнеров, – не унимался я, – но не будем забывать о наших сотрудниках. Хорошо отдохнем – хорошо будем работать!

– Укрепим корпоративную культуру! – воззвал Сан Саныч, наш главный менеджер по персоналу.

– Угу, – как-то неопределенно ответил президент.

Комментариев со стороны чуткого правления не последовало.

– Кого из звезд эстрады вы предлагаете пригласить? – спросил президент у меня.

Я замялся.

– Александра Розенбаума? – предположил я.

Президент предупреждающе выставил перед собой ладонь.

– Вы знаете, что мне нравится Розенбаум, – возразил он. – Но он нравится мне лично. А меня интересует, какие исполнители по-настоящему порадуют наш трудовой коллектив...

Я снова замялся.

– Смелее, Андрей Викторович! – нетерпеливо сказал президент. – Только честно!

– «ВИА Гра», – твердо произнес я. – На худой конец – «Блестящие»...

Пауза.

– Только через мой труп, – отчетливо произнесла Эмма Леонидовна, главный бухгалтер банка.

– Договорились, – хладнокровно отозвался я. – «ВИА Гра» или «Блестящие»... Этого хочет трудовой коллектив. Во всяком случае, его сильная половина...

– Мы будем слушать или смотреть? – задумчиво спросил Сан Саныч.

– Мы будем укреплять корпоративную культуру, – съязвил я.

– Тогда Филю, – глубоко вздохнув, выдала Эмма Леонидовна.

Президент перевел на нее затуманившийся взор и проговорил:

– Что?

– Филиппа Киркорова, – храбро уточнила Эмма Леонидовна.

– Этого тоже хочет... трудовой коллектив?

– Его лучшая половина, – сверкнув в мою сторону глазами, ответила Эмма Леонидовна.

– Так, – глубокомысленно пробормотал президент.

И записал три наименования на листке бумаги с логотипом банка и заголовком «ПРЕЗИДЕНТ».

– Готов выслушать все предложения, – сказал он, не поднимая глаз.

Правление воспользовалось шансом и перечислило весь цвет отечественной эстрады и некоторых пред-

ставителей эстрады зарубежной. Плюс пара мастеров разговорного жанра. Плюс полдюжины популярных актеров и актрис. Одна художественная гимнастка. Две теннисистки. И все – именем трудового коллектива.

Президент исписал весь листок. Даже поверх логотипа и слова «ПРЕЗИДЕНТ».

– Я подумаю, – подвел он итог.

Не получилось все-таки мажорной ноты напоследок.

\* \* \*

В день юбилея я освободил вечер ото всех дел.

– Приглашение не забудь, – напомнила мне Татьяна Феликсовна, мой верный помощник.

– Ладно, – рассеянно ответил я.

Вернувшись к столу, я взял приглашение и вышел из кабинета. В приемной уже ждали одетые с иголки начальники отделов и менеджеры.

– Приглашения не забыли? – сварливо осведомился я.

Не забыли.

Длинной вереницей мы зашагали мимо рабочих мест к лифтам.

– Жаль, что приглашений всем не хватило, – пробубнил мне в спину Валентин, начальник аналитического отдела.

– Приоритет – клиентам, – отрезал Серго, начальник отдела продаж.

– И начальникам, – тихонько буркнул Святослав, начальник валютного отдела.

– А ну – все заткнулись, – устало скомандовал я. – Приоритет – делу. Нам поручено достойно представлять наш родной банк на этом важнейшем мероприятии...

– Это же наш собственный юбилей! – воскликнул Валентин.

– Это важное имиджевое мероприятие, – возразил я. – Допущены только проверенные люди.

Костя, начальник торгового отдела, вызвал лифт и спросил меня:

– Там хоть кем-нибудь достойным развлекут?

– А как же! Розенбаум, Киркоров...

– И все?

– Не помню. Может быть, Надежда Бабкина...

– А «ВИА Гра»?

– Нет.

– «Блестящие»?

– Нет.

– Хоть какая-нибудь «Фабрика»?

– Нет!

– Отстой! – грустно прокомментировал Костя.

В ожидании лифта мы молча наблюдали, как мой заместитель Юра, ранее демонстративно отказавший-

ся от приглашения, обустроивает импровизированный праздничный стол прямо перед торговыми терминалами.

Подъехал лифт и раскрыл двери.

– В конце концов, – раздумчиво проговорил я, – там наверняка все начнется с опозданием...

– Надо же с коллегами разок «чокнуться», – резонно добавил Святослав.

Лифт закрыл двери и уехал. Без нас.

Я приказал департаменту свернуть деятельность и собраться у стола. Дважды уговаривать моих подчиненных не пришлось.

В течение десяти минут мы успели поднять пластиковые стаканчики за пять тостов. Еще через десять минут у меня в голове засверкали алмазные идеи. Я отобрал у всех начальников и менеджеров приглашения и раздал всем присутствовавшим женщинам. Хватило как раз на всех. Я произнес магические слова «Филипп Киркоров», и дамы (даже Татьяна Феликсовна) покинули нас в течение пятнадцати минут.

Как только закрыл двери последний лифт, уносивший оживленных и сияющих сотрудниц, я позвонил моему другу, у которого был один знакомый, которому был обязан кое-кто, который был в состоянии удовлетворить мою просьбу. Ты готов за это заплатить? – спросили у меня. Готов, ответил я. Наличными? – спросили у меня. Я проверил, не забрала ли с собой Татьяна

на Феликсовна ключ от сейфа, и подтвердил: наличными. Будет сделано, заверили меня.

Спустя час Юра сказал мне:

– Хорошо сидим, шеф!

– Душевно, – согласился я.

Валентин и Серго, обняв друг друга за плечи, пели дуэтом «Сулико» на разных языках. В смысле – Серго на грузинском, а Валентин в переводе на русский. Одновременно. Звучало трогательно. Рома, мой телохранитель, внимательно слушал лекцию Святослава о том, как принимать клиентские поручения в состоянии сильного алкогольного опьянения. В педагогическом порыве Святослав нацепил на Ромину голову телефонный гарнитур и принялся учить скороговорке валютных котировок. Роме немедленно свело скулы. Костя играл с остальными трейдерами в компьютерный бильярд. Ставки были серьезными, я бы сказал – смертельными: проигравший должен был завтра пригласить на обед Татьяну Феликсовну.

В 23.40 открылись двери лифта, и к нам вышли несколько роскошно одетых персон с узнаваемой внешностью. Все посмотрели в их сторону. Гул праздничного улья в одно мгновение стих. Все молча пялились и не могли поверить своим глазам. «Наконец-то я упился до белой горячки», – отчетливо пробормотал Юра.

– Кто здесь Гардези? – спросил единственный мужчина в группе гостей. В руке у него был кожаный порт-

фель. Про себя я назвал его Агентом.

– Это я, – небрежно ответил я, пробираясь к ним между столами. – Я ждал вас пораньше.

– Мы задержались, – сообщил Агент. – Пели на какой-то презентации. Трижды на «бис».

– Добрый вечер, девушки! – приветливо сказал я. – Очень рады вас видеть!

– Где ж тут петь? – растерянно спросила одна из них, озираясь.

– Петь не обязательно! – весело и решительно ответил я. – Может быть, потом... Для души. Проходите!

Девушки неуверенно шагнули вперед. Наконец, мои коллеги ожили, протрезвели и принялись соревноваться в галантности. Все пришло в шумное движение, привычные и робкие мужские голоса перемешались с женским смехом.

– Сразу рассчитаемся? – предложил Агент, оторопело наблюдая, как все пересаживаются и рассаживаются.

Мы прошли в кабинет. Покопавшись в сейфе, я вручил Агенту толстую пачку купюр. Тот проворно спрятал ее в портфель.

Выйдя, мы увидели, что все в порядке. Мужчины порхали и распускали хвосты вокруг сексапильных гостей. Святослав показывал дамам, как с терминала торгуют валютой (надеюсь, понарошку). Юра переводил на человеческий язык только что рассказанный Ко-

стей анекдот про еврейские векселя. Валентин краснел, а Серго интересовался, знают ли вновь прибывшие певицы слова песни про Сулико...

– Первый раз такое, – признался мне Агент. – Если честно, непросто было уговорить девчонок! Правда, за вас поручились и посулили такие деньги... – Агент невольно погладил портфель. – Только учтите, мы сюда на полчаса, не больше! У нас потом казино...

– Все будет хорошо, – заверил я его. – У меня здесь интеллигентные, веселые и очень уставшие по жизни ребята. У них праздник.

– А что за праздник?

Я пожал плечами.

– Да так... Неважно.

У банкиров просто праздник, подумал я. В гробу мы видели эти ваши важные имиджевые мероприятия. Людям не хватает нормального настоящего праздника! Слишком много чужих денег проходит через их руки. Им бы хоть на вечер поверить, что власть этих денег может порадовать и их, простых банковских служащих! А от богатых не убудет...

«...Сердцу без любви нелегко... Где ты? Отзовись, Сулико...» – хором затянули нестройные мужские и хорошо поставленные женские голоса.

# БИРЖА ТЩЕСЛАВИЯ

Неофициальная часть презентации была в самом разгаре.

Я, Серго и Татьяна Феликсовна слонялись по биржевому залу, оборудованному по случаю торжества для фуршета. Вместе с нами слонялось еще несколько десятков деловых людей с бокалами и канapé в руках. Сформировалось несколько групп по интересам, а между ними бродили одинокие личности, шарившие вокруг каким-то странным взглядом – искательным и высокомерным одновременно.

С некоторых пор презентации выпусков облигаций стали столь однообразны и похожи друг на друга, что неофициальная часть стала гораздо привлекательнее официальной. Во всяком случае, сейчас народу было побольше, чем на предшествовавшем фуршету то-скливом и вялом мероприятии в конференц-зале. Все присутствовавшие уже заранее знали всяческие подробности и об облигациях, которые выпускаются, и о компании, которая их выпускает, и о банках, которые ей в этом помогают, и о бирже, где эти облигации будут скоро продавать... Мы еще позавчера решили для себя, сколько этих облигаций будем покупать, и еще ни одна презентация не заставляла нас менять принятое

решение.

Мы стояли особняком – маленькой, но сплоченной группой из трех представителей нашего банка. После добросовестного отбытия повинности на официальной части я планировал, прихватив Татьяну Феликсовну, сразу сбежать по своим делам, потому что с некоторых пор мне стало скучно и на фуршетах тоже. Совесть моя была чиста, так как здесь оставался Серго, а такие тусовки для начальника отдела продаж – профессиональная стихия.

Однако перед презентацией я имел неосторожность наткнуться на Сашу Чижикова, исполнительного директора биржи, в стенах которой было организовано это гостеприимное мероприятие. Саша хитроумно выудил из меня обещание пообщаться с ним во время фуршета на некую очень важную тему. И вот теперь, благодаря своей опрометчивой доброте, я терял время среди этой праздно шатающейся и лениво общающейся толпы. Самого Чижикова нигде не было видно.

Впрочем, Серго тоже не горел энтузиазмом долго пить здесь коктейли и жевать бутерброды. В самом начале фуршета он за десять минут обежал всех своих знакомых, а также тех незнакомцев, кому хотел сунуть свою визитку. Присоединившись к нам, он доложил, что свой профессиональный долг выполнил.

– Тогда принеси Татьяне Феликсовне шампанского, – приказал я.

Татьяне Феликсовне, впрочем, вовсе не хотелось шампанского. Будучи моим личным помощником, Татьяна Феликсовна строго напомнила мне, что нам через полчаса следует быть на очень важной встрече. Если мы хотим успеть, то нужно прямо сейчас выдвигаться, а не распивать шампанское. А господин исполнительный директор сам виноват, если не соизволил...

Господин исполнительный директор не дал Татьяне Феликсовне достигнуть точки кипения, появившись, наконец, около нас. Он был не один. С ним было двое молодых людей весьма презентабельного вида. Немного странно было лишь то, что, несмотря на весь исходящий от них дорогой лоск, оба они были без галстуков. Впрочем, говорят, это теперь стильно.

– Андрей Викторович, прости ради бога! – возопил Саша. – Вот хотел тебя познакомить с моими бывшими коллегами... Раньше вместе поднимали биржу, а сейчас они весьма успешные бизнесмены на вольных хлебах!

– Павел, – солидно представился один из них и сунул мне визитку.

– Леонид, – не менее солидно представился второй и сунул мне визитку.

Мы с Серго отдали им свои визитки, за которые мне сразу стало стыдно, потому что они ни в какое сравнение не шли с бизнес-карточками наших визави. Ни золотого тиснения, ни приятной на ощупь бумаги, ни ре-

льбефного логотипа... Позор!

– Прошу прощения, обычно я стараюсь не опаздывать, – сказал Леонид, – но здесь совершенно невозможно припарковаться... Потерял сноровку! Водитель в отпуске, вот я и решил проявить самостоятельность...

– А я «парканулся» в соседнем дворе, – сообщил Павел. – Нашел местечко...

– Не боишься за машину? – поинтересовался Леонид.

– Застрахована, – равнодушно отозвался Павел. – Правда, заказная комплектация – если угонят, то придется потом месяц ждать новую...

– Ты все еще на «ауди А6»?

– Да, но, наверное, жене отдам... Хочу обновиться.

– Все советуют новую «пятерку» БМВ...

– Полный привод есть?

– Тогда уж лучше «икс-пятую»...

Мы с любезным интересом выслушали этот небрежный диалог, после чего я вопросительно посмотрел на Чижикова.

– Паша и Леня хотели бы пообщаться с тобой по делу, – объявил тот. – Ребята сделали себе хороший бизнес в сфере управленческого консалтинга. Думаю, они могут быть полезны и твоему банку...

– Управленческий консалтинг? – переспросил я. – Я, знаете ли, не специалист в этой сфере... Это в смысле

консультировать менеджеров, что ли? Навыки управления персоналом?

– Мы консультируем по широкому кругу вопросов, – пояснил Павел.

– Ну, сначала надо бы ознакомиться с программами и темами... – протянул я, надеясь быстро отвязаться.

– Это детали, Андрей, – дернул плечом Леонид. – Детали между собой прояснят исполнители. А мы с вами могли бы все принципиально обсудить...

– Может, присядем где-нибудь? – предложил Павел.

Саша немедленно нашел для нас укромный уголок с круглым столом и уютными кожаным креслами. За него мы и уселись – все, кроме Татьяны Феликсовны. Она отправилась звонить, чтобы перенести встречу, на которую мы с ней явно опаздывали. Я обратил внимание, что, уходя, она забрала у Серго визитки Павла и Леонида. Наверняка в качестве образца – чтобы завтра сделать втык соответствующим должностным лицам банка за слабый уровень нашей корпоративной полиграфии.

– Хороший коньяк у вас есть? – осведомился Леонид у Чижикова.

– «Мартель», – с готовностью ответил гостеприимный хозяин.

– А, это тот «вэ-эс», который разливают в зале? – Леонид поморщился. – Тогда не надо.

– Тем более, что ты сегодня за рулем, – напомнил

Павел.

– Черт, опять забыл!

Мы вежливо посмеялись над забывчивостью Леонида.

– Сниму-ка я тоже эту официальщину! – бодро проговорил Саша, развязывая узел галстука. – Будет у нас встреча без галстуков...

– Был у нас один известный бизнесмен, который не любил носить галстуков, – провокаторским голосом пробормотал Серго. – Плохо кончил...

Я пнул его ногой под столом.

– Я ничего не смыслю в управленческом консалтинге, – настойчиво попытался объяснить я. – Этим, как я понимаю, должны заниматься специалисты по работе с персоналом...

– Андрей, – укоризненно прервал меня Леонид, откидываясь в кресле и оправляя манжеты с блестящими запонками. – Саша рассказывал нам о вас как об успешном инвестиционном банкире, обладающем собственной профессиональной командой... (Серго украдкой ухмыльнулся, коротко глянув на меня.) Я всегда предпочитаю иметь дело с бизнесменами, а не с ограниченными кадровиками... Не люблю терять времени с теми, кто не принимает решений. Вы, я уверен, не из таких...

– Уверены? – прищурился я.

– Разве управление по работе с персоналом сможет

оспорить ваше решение? – вкрадчиво сказал Павел.

Я попытался представить нашего главного кадровика, Сан Саныча, оспаривающим мое решение. Не получилось.

– Вряд ли, – не без самодовольства согласился я.

– Бизнесмен с бизнесменом всегда найдут взаимную пользу, – изрек Леонид. – Самый наикрутейший спец по кадрам – пустое место по сравнению с бизнесменом, потому что бизнесмен имеет свое дело. Он – хозяин. А кадровик – всего лишь наемник, даже если он лучше всех знает, каким должен быть настоящий бизнесмен...

– Я-то как раз менеджер, а не хозяин, – возразил я. – Я работаю на банк, а не владею им...

– Условность, – решительным движением холеной руки отмел мой довод Леонид. – Вы же в состоянии в любой момент перейти со своей командой куда угодно и даже создать свой собственный инвестиционный банк... Вы – бизнесмен!

– Ну... наверное, – не стал спорить я.

– Уж я-то знаю, – усмехнулся Леонид. – Когда-то мы с Пашей были наемными менеджерами по продажам. От зарплаты до зарплаты, и, если у начальства было хорошее настроение, подбрасывали премию... Никаких шансов на то, чтобы стать хозяевами собственного времени и собственного дела. Сплошь и рядом такое...

– Да уж, – вздохнул Серго. – У менеджеров по про-

дажам жизнь не сахар...

Я снова пнул его ногой под столом.

– А теперь свой бизнес? – с уважением спросил я у Леонида.

– Создали с Пашей фирму на паях, – ответил Леонид. – Страшновато было, но раскрутились... Клиентура, обороты, корпоративные заказы... Свой бизнес – это совершенно другое! Другая каста! Согласны?

– Наверное, – пожал я плечами. – Как-то не думал об этом...

– Да бросьте! – Леонид хитро улыбнулся. – Плох тот топ-менеджер, который не мечтает стать собственником! Способности лидера рано или поздно приводят к желанию иметь свой собственный бизнес...

– Ну, значит, мне еще рано, – отшутился я.

– Ничего не рано! – горячо возразил Леонид. – Вот вы возглавляете профессиональную амбициозную команду. А осознает ли эта команда себя таковой? Не пора ли готовить ее к новым высотам?

– К новым высотам? – переспросил я и пожал плечами. – Что вы все-таки предлагаете?

Леонид откинулся в кресле и достал из внутреннего кармана футляр с сигарой. Совершая всяческие священнодействия по вскрытию, обрезанию и раскуриванию, он сказал:

– Я возглавляю фирму по управленческому консалтингу. Миссия моей фирмы – корпоративные тренинги

и обучающий консалтинг для тех, кто стремится к лидерству в своих секторах бизнеса. Если угодно, я учу других, как перестать быть служащим и стать бизнесменом... – Леонид, наконец, раскурил сигару. – Паша может рассказать детали...

Паша принялся рассказывать детали, о чем я пожалел. Не думал, что управленческий консалтинг обладает таким сленгом и специфической терминологией. На меня посыпались разнообразные «концепции профессиональных компетенций», «программы построения эффективного мышления», «ситуационные модели», «смещения парадигм»... Он был хороший профессионал, этот Паша. Но неважный менеджер по продажам, ибо я потерял интерес на второй минуте.

Зато через пять минут появилась Татьяна Феликсовна.

– Очень сожалею, Андрей Викторович, – громко объявила она, – но перенести встречу с японцами не удалось.

«С какими такими японцами?» – хотел удивиться я, но Татьяна Феликсовна со значением посмотрела на меня. На Серго посмотреть она не успела.

– С какими такими японцами? – удивился Серго.

– Кэри Хироюки Тагава, – не моргнув глазом, ответила Татьяна Феликсовна. – И Такеши Китано. Из Сумитомо-банка.

До Серго, наконец, дошло.

– А, эти! – воскликнул он. – Хваткие ребята. Даром, что буддисты...

– Вот черт! – как можно искреннее огорчился я, разведя руками и виновато улыбаясь Леониду с Павлом. – Жесткий график наемного менеджера... Придется нам прервать нашу увлекательную встречу...

– Жаль! – вздохнул Леонид. – Так хорошо общались...

– Ну, еще пересечемся, наверное... – пробормотал я, поднимаясь.

– Вы на презентацию бриллиантовой коллекции в Гостином дворе не приглашены случайно? – осведомился Леонид. – Ульяна с Ксюшей очень советовали полюбопытствовать...

– Ульяна с Ксюшей? – переспросил я, напряженно морща лоб. – Ага...

– Ваши визитки у нас, – пришла мне на выручку Татьяна Феликсовна, мило улыбаясь Леониду с Павлом. – Я свяжусь с вашими референтами и постараюсь, чтобы ваши графики пересеклись с графиком Андрея Викторовича на каком-нибудь подходящем мероприятии...

На этом распрощались. Больше всех был расстроен Саша Чижиков, который проводил меня, Серго и Татьяну Феликсовну до вестибюля. «Они классные ребята, Андрюха! – вещал он. – Сделали бизнес на чистом интеллекте! Такие должны тебе нравиться!»

Хорошо, что он, будучи обремененным обязательствами хозяина вечеринки, спешно нас покинул и не услышал того, что сообщила невероятно раздраженная Татьяна Феликсовна.

– Пока вы там слушали всю эту ахинею про управленческий консалтинг, – сказала она, – я позвонила в нашу СБ Селиванову, чтобы он прочесал свои базы данных...

– Так вот зачем вы визитки взяли! – осенило меня.

– Затем! – отрезала Татьяна Феликсовна. – Вы что, дети малые, чтобы млеть от красивых визиток? А то, что у него поддельные туфли «Тодс», обратили внимание? А эту бельгийскую копию «Бреге» на руке? А эти жуткие запонки? Про эту вонючую дешевую сигару вообще не говорю... – Татьяна Феликсовна брезгливо сморщила носик.

– Э-э... – протянул я озадаченно. – Вы, собственно, что имеете в виду, Татьяна Феликсовна?

– «Фэйк»! – пояснила она. – Подделка и пустышка! За пару минут Селиванов по телефону выдал мне краткое резюме по этому вашему Леониду и этому вашему Павлу...

– Вовсе они не наши, – оскорбленно огрызнулся Серго.

– Этот Леонид, – продолжила Татьяна Феликсовна, игнорируя Серго, – владеет автомобилем «мерседес» 1994 года выпуска и проживает в двухкомнатной квар-

тире в городе Мытищи... Именно проживает, а не просто прописан. У Павла «ауди А6» 1997 года, причем, как сказал Селиванов, похоже, что «перебитая»...

– Ворованная, что ли? – спросил я.

– Этот Павел сам об этом, может, и не знает, – пожал плечами Татьяна Феликсовна. – Во всяком случае, он на ней после работы тащится к себе домой в Жулебино... «Однушка» у него. Тридцать шесть квадратных метров.

– Так фирма-то у них есть? – осведомился я. – Или они просто жулики?

– Фирма есть, – признала Татьяна Феликсовна. – ООО «Менеджмент Консалтинг Интернэшнл Корпорэйшн». Уставный капитал – сорок тысяч рублей. Совладельцы. Как сказал Селиванов про эту фирму, «лажа лажей». Иногда вроде бы концы с концами сводят...

– Зато «Интернэшнл Корпорэйшн», – вставил Серго, подняв указательный палец. – Профессионально и амбициозно!

– Как вы сказали? – задумчиво сказал я. – «Фэйки»?

– Да здесь все такие, – сварливо сказала Татьяна Феликсовна, чуть поведя подбородком в сторону биржевого зала. – Псевдобизнесмен на лжехозяине и мифическим олигархом погоняет. Ярмарка тщеславия.

– Биржа тщеславия, – поправил ее Серго.

– Торговля имиджем, – процедила Татьяна Фелик-

совна. – Уроки рисования. Ладно бы еще на презентациях... А то ведь вся Москва больна этим... Ты, Андрюша, в метро не бываешь, а ведь там, куда ни глянь, рябит в глазах от брэндовой одежды и швейцарских часов! Покупать настоящую фирменную вещь уже нет смысла, потому что в душном и набитом вагоне метро поддельный «Бреге» смотрится лучше настоящего «Лонжин». А уж этих турецких «Дольче и Габбан» и «Луи Вюиттонов» пруд пруди... – Татьяна Феликсовна яростно и безнадежно взмахнула рукой.

– О как! – несколько растерянно пробормотал я. – Если честно, как-то я об этом и не задумывался...

– И слава богу! – серьезно сказала Татьяна Феликсовна. – За это тебя и ценю. Не твое это дело – в шмотках да бирюльках разбираться... А если бы вдруг начал, то подумала бы...

– ...что ты гей, – быстро договорил Серго и оскалился.

– Цатава! – рявкнула Татьяна Феликсовна. – Не пора ли тебе домой?

– Слушаюсь и повинуюсь, – сложив перед собой руки, поклонился Серго. – Скромно направлюсь в свою скромную двухкомнатную квартирку на своей скромной «шкоде-октавии»...

– Давай-давай, – прикрикнула на него Татьяна Феликсовна. – Выспись. Нам всем завтра на работу.

– Зато этим двум на работу не надо, – заметил Сер-

го.

– Олигархи, блин! – уважительно отозвался я. – У них доля!

# УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

На заседание финансового комитета, назначенное на 9.00, явился президент банка. Он судорожно зевал, пытаясь деликатно скрыть свой недосып, однако его подвиг по прибытию в офис банка на полтора-два часа раньше привычного времени стоило оценить. Впрочем, обстановка была нервная, и на такие пустяки, как героизм нашего дорогого руководителя, обращал внимание, вероятно, только я.

– Сейчас непростое время, коллеги, – значительно сообщил президент. – После того как стали испытывать трудности некоторые банки, на рынке возник и усиливается кризис недоверия... Вот Андрей Викторович не даст соврать...

– Не дам, – подтвердил я. – Полный абзац.

– Ну, я бы не стал давать такие характеристики, – укоризненно заметил президент. – Но напряженность, признаем, имеет место. Вчера стало известно, что шестнадцать наших контрагентов на межбанковском рынке закрыли лимиты практически на все банки, в том числе некоторые – на нас. Не исключено, что сегодня эта тенденция продолжится. Поэтому, пока не открылся рынок, нам нужно принять решение по нашим лимитам в отношении других банков... – Президент повер-

нулся ко мне. – Андрей Викторович, ваши сотрудники предупреждены, что, пока мы не примем решение, никаких межбанковских операций проводить нельзя?

– А как же! – ответил я. – Ворота на засове. Курим и смотрим наружу через прицелы.

Президент поморгал, глядя на меня.

– Ага, – сказал он. – Хорошо.

– Но принять решение нужно быстро, – добавил я. – Во-первых, чтобы не подумали, что нам нечего давать, если мы все-таки решим давать. Во-вторых, чтобы было что объяснять, если решим все-таки не давать.

– Разумеется! – энергично согласился президент. – Не будем терять времени! Свои соображения пусть выскажет Савелий Кондратьевич, глава нашего отдела риск-менеджмента...

Савелий Кондратьевич звался по имени-отчеству только из уст президента во время подобных официальных собраний, все же остальные издавна звали его просто Саввой, сколько бы он ни возражал, что Савва – это совершенное другое имя... Савве было двадцать шесть лет, был он выходцем из «мехмата» и очень уважал математический анализ при расчете лимитов кредитования заемщиков... Любил он свое дело – управление рисками.

– Уважаемые коллеги! – начал Савва, разложив перед собой таблицы, графики и диаграммы. – Мы провели встречный анализ балансов и косвенных данных

по «кэш-флоу» тех шестнадцати банков, которые приняли решение о закрытии лимитов, а также прочих, что заключили с нами генеральное соглашение...

Вообще говоря о Савве, следует иметь в виду, что он изобрел:

- два десятка коэффициентов, оценивающих благонадежность контрагентов и клиентов по бухгалтерскому балансу и финансовым потокам;

- программу математического анализа российской бухгалтерской отчетности и финансовой отчетности по международным стандартам;

- оригинальную классификацию эмитентов ценных бумаг по комплексному показателю «кредитный риск / ликвидность»;

- программу подбора оптимальных графиков выплаты процентов заемщиками в зависимости от поступающих периодических платежей

и много еще чего умного, что позволило ему в свое время с блеском защитить кандидатскую диссертацию по соответствующей теме. Мы все им по праву гордились.

Сейчас же Савва применил почти весь свой арсенал для отделения зерен от плевел. Пяти банкам он вынес приговор, по четырнадцати дал предостережение, а остальным дал добро припасть к нашим драгоценным кредитным ресурсам...

Казалось бы, оставалось закрепить решение в про-

токоле и идти работать. Но бушующий за стенами банка кризис доверия все-таки внес свои коррективы в рутинное течение заседания финансового комитета. Члены комитета решили поделиться своими неформальными методами управления рисками.

– Вот ты, Савва, оставил лимит одному уважаемому банку, – заметила Эмма Леонидовна, наш главный бухгалтер, – а мне звонил его клиент и сообщил, что этот банк задерживает налоговые платежи...

– Какой, какой банк? – засуетился Савва, перебирая свои бумаги.

– А мне вообще прислали «черный список» банков, – флегматично сказал Всеволод Игнатьевич, наш главный финансовый контролер, – у которых отзовут лицензию за отмывание денег...

– Этот ваш «черный список», – махнул рукой президент, – почти полностью совпадает с «белым списком», который мне прислали из Центробанка...

– Не из Центробанка, а из какого-то аналитического центра, который примазывается к Центробанку, – возразил Евгений Селиванов из управления безопасности. – Мы их сейчас проверяем...

Всех будто прорвало.

– А я слышал, что «замочат» все олигархические банки, – возвестил еще кто-то.

– А в налоговой уже готовы пять выездных бригад для внеочередных проверок...

– Генпрокуратура создаст спецотдел по уголовным делам, заведенным на банкиров...

– Я тебе говорю, это проверенный список!

– Одни госбанки останутся, понял?

– У них уже два дня назад корсчет был пуст, мне из ОПЕРУ свой человек позвонил...

– Да они акции «ЮКОСа» покупали, вот и гикнулись!

– Давайте запустим список тех, кто покупал акции «ЮКОСа»!

Президент успевал внимать всем, и лицо его начало принимать озадаченное выражение. И тут встрял я:

– Давайте соберем воедино все «черные списки» и закроем лимиты на всех, кто там перечислен!

Все замолчали и посмотрели на меня.

– В половине из них мы тоже указаны, – проворчал Всеволод Игнатьевич.

– И на себя закроем! – с готовностью предложил я.

– Что-то вы, Андрей Викторович... – поморщился президент и выразительно пошевелил пальцами.

– Токмо о снижении рисков радею, – заверил я. – Или вообще давайте объявим банковские каникулы! Наши сотрудники со школы по каникулам соскучились...

Все смотрели на меня молча, изредка поглядывая на президента. Тот тоже смотрел на меня молча, но я видел, что он начинает неуверенно улыбаться краешком рта.

– Еще есть хорошее предложение утвердить торже-

ственную клятву, – не унимался я. – Ее будут давать руководители банковских казначейств...

– В чем же они будут клясться? – поинтересовался президент.

– В том, что они мать родную продадут, но ликвидность обеспечат... – Я почесал в затылке. – Еще была идея публиковать в Интернете выписку с нашего корсчета в режиме реального времени, но, наверное, сервер не выдержит...

– Так, понятно, – прервал меня президент. – Я ценю ваш творческий подход и изобретательность, Андрей Викторович... Я на самом деле понял, что вы имеете в виду и каково ваше отношение ко всей нашей дискуссии. А теперь – если серьезно?

Я помолчал.

– Если серьезно, дорогие мои коллеги, – проникновенно заговорил я, – вы, по-моему, до сих пор не верите, что все очень серьезно. Все мы как-то быстро забыли 98-й год, но народ, между прочим, помнит очень хорошо. Наш главный риск – не в том, что нам кто-то чего-то вовремя не отдаст. В конце концов, не зря же Савва блюдет диверсификацию и лимиты... Наш основной и самый опасный риск – в том, что нам самим перестанут давать и заберут то, что уже дали.

– То есть? – нахмурился президент.

– На нас начали закрывать лимиты, – пояснил я. – Мы в ответ тоже можем закрыть лимиты. Нас включи-

ли в какие-то «черные списки». Мы в ответ можем запустить свои кондуиты... Мы будем среди прочих, не лучше и не хуже. И, среди прочих, к нам сегодня-завтра прибегут вкладчики забирать на всякий случай деньги, а мы начнем записывать их в очередь, отключать банкоматы и взимать штрафы за досрочное изъятие вкладов...

– Только не это! – простонал кто-то из департамента розничных услуг.

– Это, это и еще много чего покруче, – безжалостно возразил я. – Один камешек не в том месте выдернули, и теперь все посыпалось... Кризис доверия – это когда никто не знает, чему верить. И тогда не верят ничему. Скажешь «У нас все в порядке», и все сразу заподозрят, что сказано это неспроста и, скорее всего, все далеко не в порядке.

– Сгущаете краски, – буркнул президент, мрачняя.

– Можете лишить меня премии за паникерство, – предложил я.

– А другие предложения у вас есть? – осведомился президент.

– Когда не верят информации – верят действиям, – ответил я. – Предлагаю исходить из того, что все наши обязательства сейчас предъявят к погашению.

– Это значит – обеспечить избыточную ликвидность? – уточнил Савва.

– Молодец, правильно мыслишь! – одобрил я. – Де-

нег должно быть столько, чтобы хватило всем, и даже больше. В банкоматы – тройная загрузка наличностью. Операционистов и кассиров – вымуштровать и отправить в удлиненную смену. И чтобы ни одной заминки ни с одним платежом! Мы можем из-за этого что-то недозаработать и даже потерять, но главное – не репутацию.

– Круто! – с уважением произнес Всеволод Игнатьевич. – Прямо-таки ГКЧП!

– Это все прекрасно, – сказал президент, у которого совершенно испортилось настроение, – но хватит ли денег? Где взять такой запас ликвидности?

Я потянулся через стол и выдернул из груды бумаг, лежащих перед Саввой, распечатку.

– Вот сегодняшний план движений по корсчету, – сообщил я. – Имеет место уход на четыреста пять миллионов рублей в пользу одной компании, которую мы все прекрасно знаем... Эти деньги нам бы сейчас не помешали.

– Это выдача кредита, – уточнил Савва. – Решение кредитного комитета было принято месяц назад. Единогласно.

– Андрей Викторович, – с тревогой сказал президент, – этот кредит мы не можем не выдать...

– Можем, – возразил я.

– Вы что, не понимаете? – повысил голос президент. – Это кредит по сути акционерам банка!

- Вот поэтому и можем, – хладнокровно ответил я.  
Президент хлопнул ладонью по столу.
- Заседание финансового комитета окончено! – громко объявил он. – А Гардези – ко мне в кабинет!

\* \* \*

Татьяна Феликсовна переключила звонок на телефон в моем кабинете и, прежде чем соединить, негромко сказала:

- Хозяин.  
– Какой хозяин? – не понял я.  
– Такой! – прошипела Татьяна Феликсовна. – Который председатель совета директоров! Соединяю...  
Приятный мужской голос в трубке произнес:  
– Андрей Викторович?  
– Да, – отозвался я. В горле у меня немножко пересохло.  
– Вы знаете, с кем говорите?  
– Знаю. Президент меня предупреждал...  
– И правильно предупреждал, Андрей Викторович! А я правильно понял, что вы сегодня предложили не давать кредит одному акционерному обществу, которое очень рассчитывало этот кредит получить вовремя и полностью?  
– Ну, если не вникать в детали, то... да, правильно.

– Тогда, может быть, вы мне эти детали проясните?  
Я сосредоточился и изрек:

– Дело в том, что в сложившихся условиях на банковском рынке поддержание избыточной ликвидности стало гораздо важнее решений кредитного комитета..

– Вы уже решаете, что важнее? – вежливо перебили меня. – Я знаю, что вы красиво формулируете, Андрей Викторович! Но надо осознавать, что под эти деньги уже многое было запланировано. Начиная от закупочных контрактов и заканчивая очень важной пресс-конференцией...

– А как насчет пресс-конференции для обманутых вкладчиков? – не выдержал я.

– Что-что, простите?

– Вам, конечно, виднее, – зажмурившись, проговорил я, – но отложенный на неделю-другую кредит не идет ни в какое сравнение с последствиями кризиса ликвидности... по сути – с потерей всего банка!

– А что, если этот кредит может быть поважнее банка?

– И поважнее репутации?

– В каком смысле?

– Неприятно все-таки быть председателем совета директоров банка-банкрота... – придав голосу максимальную вкрадчивость, проговорил я. – Сочувственно-злорадные комментарии ваших коллег-предпринимателей... Статейки и телесюжеты... Обезумевшие

вкладчики с плакатами, на которых рядом с нехорошими словами намалевано ваше имя... Заявления в Генпрокуратуру...

– Красиво все-таки формулируете, Андрей Викторович...

– Это не мне вам сейчас следует формулировать, – возразил я. – Это президент банка должен в кулуарах и в интервью формулировать про социально ответственных собственников банка, которые для предотвращения кризиса и ущерба клиентам подкрепили банк ресурсами. Это для ваших иностранных партнеров следует формулировать про ваше цивилизованное отношение к ведению бизнеса и заботу о деловой репутации... Самое время хорошо поработать пиарщикам.

На том конце провода помолчали.

– Я давно слежу за вами, Гардези, – сказал председатель совета директоров. – И все больше убеждаюсь, что вы можете далеко пойти. Только не берите на себя слишком много, хорошо? Или вы хотите стать президентом банка?

– Нет, – твердо и искренне заверил я. – Не хочу.

– А зря. Всегда следует хотеть большего. Разве не так?

– Всему свое время.

– А вот это правильно, – одобрили меня. – Вот что. Банку мы поможем. Посмотрим, сработает ли ваш сценарий... Всего доброго, Андрей Викторович.

Попрощался я уже с короткими гудками в трубке.

Заглянула Татьяна Феликсовна.

– Кофейку? – спросила она. – Коньячку?

– Да, – кивнул я. – И да. А еще найдите мне регламент финансового комитета...

– Будешь читать регламент? – изумилась Татьяна Феликсовна.

– Только ту часть, где прописан порядок выхода из состава комитета... – Я помолчал. – И регламент кредитного комитета тоже несите.

# РЫЦАРИ ФИНАНСОВОЙ ТОРГОВЛИ

Есть в трейдерах некая статья и некий стиль. Современные рыцари финансового рынка без страха и упрека. Как пилоты боевых истребителей. Как тореадоры. Обладатели тайного знания, секретного навыка и особых связей. Своя профессиональная корпорация. Засученные рукава дорогой сорочки и кружка кофе у терминала. Отточенная небрежность в манерах. Закрученный сленг. Телефонный гарнитур, нацепленный на голову, микрофон у рта. Стремительный стук клавиш и еще более стремительные щелчки «мышкой». Создание прибыли или нанесение убытков одним нажатием кнопки. Бурная стихия чужих денег, находящих свое выражение в равнодушных цифрах на мониторе...

Со стороны все так и кажется. Нет, не так выразился. Все так и есть на самом деле. Только отношение к этим рыцарям финансовой торговли совершенно разное – со стороны и изнутри. Во всяком случае, я прекрасно понимаю впечатлительных молодых людей, испытывающих зависть и пиетет по отношению к трейдерскому легиону. Есть чем проникнуться. Атрибуты этой профессии технологичны, по-своему красивы, иногда загадочны и даже романтичны. Есть свои пра-

вила взаимоотношений, свое цеховое общение, профессиональная обособленность и специальная философия. Чем не рыцарские ордены?

Но с другой стороны, надо понять и руководителя департамента банка, в котором работают трейдеры. Иными словами, проникнуться проблемами сюзерена, к которому нанялись эти рыцари. Ибо – как не были великими мыслителями средневековые крестоносцы, подвиги которых воспеты в стольких романах, так далеко не каждый трейдер – Эйнштейн в банковском деле...

– Святослав! – ору я. – Какого хрена ты позицию по евро «перелимитил»?

– Так ты ж сам сказал... – бурчит Святослав.

– Я не мог такого сказать! Ты сам разве не видишь, что нам, наоборот, по «кабелю» закрываться нужно?

– А че, я все видеть должен? Ты сказал – мы сделали... А «простыню», между прочим, мне вовремя не принесли...

Совершенно неважно, о чем идет речь. Святослав – вовсе не дурак, иначе не поставил бы я его начальником валютного отдела. При желании он бы все понял и сделал так, как надо. При желании – усомнился бы и переспросил... При желании – оторвал бы свою задницу от комфортабельного кресла и сам сходил бы за «простыней», то бишь, пардон, за актуальным расчетом валютной позиции... Но редко он такое жела-

ние проявляет. Ему неинтересно лезть дальше своих прямых обязанностей. И ему очень не нравится, если я пытаюсь круг этих его прямых обязанностей расширить. Не стоит надеяться, что трейдер подойдет к задаче творчески. Он – рыцарь, нанятый на конкретное ратное дело, а задача сюзерена – ставить простые и внятные задачи. Порубить в муку этих, затоптать копытами тех...

– Константин! – ору я. – Ты когда свою часть бизнес-плана напишешь? Нам его «плановикам» через час сдавать!

– А че я тебе – писатель? – бурчит Костя.

– А ты что, не начальник отдела, что ли? – резонно замечаю я. – На хрена я тебя назначил тогда? Я за тебя бизнес-план должен писать?

– Если у начальника будут такие писательские «геморрой», то лучше понизь меня обратно!

При соответствующем напряжении мысли Костя, начальник торгового отдела по ценным бумагам, вполне сподобится сформулировать бизнес-план своего отдела. Но не будет он напрягать мысль. Напишет пародию на бизнес-план своим трейдерским языком («одна из главных задач отдела – исполнять ордера без дебетов, особенно контролируя шорты, для чего инфа по остаткам нам нужна в моменте»), после чего я вздохну и напишу за него все сам, ибо это быстрее и милосерднее. Рыцари – не писатели, они – воины. Меньше писанины

– больше дела!

Кстати, заставить трейдеров работать не по понятиям, а по регламентированным правилам крайне трудно.

– Костя, – устало говорю я. – Почему бэк-офис мне жалуется, что вы опять незаполненные «тикеты» им сдаете?

– Как это – незаполненные? – возмущается Костя.

– Так это! Пишете только код акции и цену, а остальные графы пустыми оставляете!

– А че, бэк-офису трудно самому в реестре взять остальные данные?

– По-твоему, они должны за вас «тикеты» оформлять?

– А почему бы и нет? У меня сделок выше крыши, а я еще буду таблички всякие заполнять?

– Будешь, блин! – отрезаю я.

– Ты что, за бэк-офис, что ли? – изумляется Костя.

– Что значит – «за бэк-офис»? Так в инструкции записано! Твой отдел должен оформлять «тикеты», от А до Я!

– Дурацкая инструкция! – ворчит Костя.

– Не нравится – перепиши.

Впрочем, тяжелое отношение Кости к писательству известно. Так что будет кое-как оформлять «тикеты» для бэк-офиса, ругаться с ними, выслушивать мои tirades, но до последнего будет лениться предложить из-

менения к «дурацкой инструкции»... Не рыцарское это дело – регламенты...

Я их перевоспитываю, конечно. Делаю из продвинутых трейдеров хотя бы приемлемых менеджеров. Потому что хороший менеджер с двумя посредственными трейдерами может гораздо больше, чем десяток хороших трейдеров под посредственным менеджментом.

...Ну вот, рыцари снова устроили привал! Опять эти бездельники используют дорогостоящую технику не по назначению. Любимое хобби валютного отдела во время рабочего дня – компьютерный бильярд.

– Как же вы меня достали! – рычу я и выдергиваю штепсельную вилку из розетки, которая, по моим прикидкам, питает компьютер, превращенный из офисного в игровой.

Однако вместе с исчезновением с экрана ненавистного бильярда вдруг гаснут все мониторы торговых терминалов валютного отдела. Я застываю с проводом в руках.

– Хана, – хладнокровно комментирует Святослав.

– Почему терминалы не на «бесперебойниках»?! – ору я, прикидывая масштаб нанесенного ущерба.

– Почему же не на «бесперебойниках»? – обиженно отзывается Святослав, берет у меня из рук провод и втыкает вилку обратно в розетку.

Мониторы оживают с теми же изображениями, с которыми погасли несколькими секундами ранее. Би-

льярд тоже на месте.

– На бесперебойном питании – системные блоки, – поясняет Святослав. – А на эту розетку мы замкнули мониторы... – Он не сдерживается и ухмыляется. –

Скажи честно, Андрей Викторович, чуть пересрал, да?

– Каз-злы! – возвещаю я и ухожу к себе.

Конечно, я их всех на самом деле люблю. Где-то в глубине души. Очень глубоко.

# БУТЫЛКА МИРА

**(производственное шоу в 2-х действиях)**

**Место действия** – кабинет вице-президента банка  
Андрея Гардези.

**Время действия** – 30 декабря.

Действующие лица:

Андрей Гардези, вице-президент;

Юрий Сахаров, заместитель начальника операцион-  
ного управления;

Серго Цатава, начальник отдела продаж;

Ольга Петренко, офис-менеджер.

**Действие первое (утреннее)**

БУТЫЛКА

ГАРДЕЗИ (*копаясь в сейфе, нетерпеливо*). Ольга!

ОЛЬГА (*появляясь*). Да, Андрей Викторович?

ГАРДЕЗИ (*продолжая копаться в сейфе*). Ольга!

ОЛЬГА (*терпеливо*). Я уже здесь, Андрей Викторо-  
вич.

ГАРДЕЗИ (*оборачиваясь*). А! Слушай, где-то у меня  
здесь была бутылка коньяка...

ОЛЬГА (*пожимая плечами*). Я не трогала, Андрей  
Викторович...

ГАРДЕЗИ (*отмахиваясь*). Я и не говорю, что ты ее  
трогала! Может быть, видела?

ОЛЬГА (*снова пожимая плечами*). Не видела... А может, видела. У нас на дилинге коньяк на каждом втором столе...

ГАРДЕЗИ (*прищуриваясь*). Уже пьют?

ОЛЬГА (*опять пожимая плечами*). Вроде не пьют пока... Хотя кто же их разберет, трейдеров? Могли клиенты прислать к Новому Году, а ставить уже некуда... Хотите, возьму у кого-нибудь и принесу вам... Вам какой марки?

ГАРДЕЗИ (*с интересом*). А у нас большой выбор?

ОЛЬГА (*продолжая пожимать плечами*). Сортов десять, наверное. Может, больше. Я, если честно, в коньяке не особо...

ГАРДЕЗИ (*деловито*). Вот что, Ольга! Пойди-ка ты к Серго и раздобудь для меня какой-нибудь коньячок «Экстра олд»...

ОЛЬГА (*морща лоб*). Там так и написано – «Экстра олд»?

ГАРДЕЗИ (*вздыхая*). Нет, Оленька, там на этикетке просто должны быть две буквы – Х и О. А марка не имеет значения. У Серго дерьма не водится...

ОЛЬГА (*кивая*). Поняла. Сейчас организуем.

(*Ольга уходит. Появляется Серго.*)

ГАРДЕЗИ (*оживляясь*). О, легок на помине!

СЕРГО (*с парой красочных пакетов в каждой руке*).

Андрей, очередная партия подарков.

ГАРДЕЗИ (*утомленно*). Сколько можно! Почему под

Новый Год все считают своим долгом мучить себя и других этими конфетно-спиртными обозами?

СЕРГО (*прислоняя пакеты к груди похожих в углу*). Так традиция, слушай! В знак благодарности за плодотворное сотрудничество или в качестве извинения за сорванные сделки...

ГАРДЕЗИ. Здорово формулируешь.

СЕРГО (*выуживая плитку шоколада из пакета*). Так я столько всего наслушался и начитался! Поздравления да открытки. Причем однообразно. Уже поташнивает...

ГАРДЕЗИ. Тебя от шоколада уже рвать должно! Надеюсь, не пил пока?

СЕРГО (*с обидой*). Обижаешь, да? С утра, между прочим, не пью. Исключение только – 1 января.

ГАРДЕЗИ. Вот и славно! Поедешь к Питерсону.

СЕРГО (*давясь шоколадкой*). К этому американцу? Я думал, мы с ним не дружим!

ГАРДЕЗИ. Недальновидно мыслите, Серго Шалвович! Мы дружим со всеми.

СЕРГО (*взмахивая руками*). Пойми и меня, а? Он говорил, что мы у него деньги своровали! Как я могу после этого ехать и поздравлять его с Новым Годом?

ГАРДЕЗИ. Когда это он такое говорил?

СЕРГО. А когда мы с него комиссию за обнуленные счета списали...

ГАРДЕЗИ. Ага. Припоминаю... Вот и помиримся за-

одно.

СЕРГО. А без меня нельзя обойтись? Пусть лучше Юрка едет!

ГАРДЕЗИ. Почему – Юрка?

СЕРГО. А он с Питерсона комиссию списал – вот сам пусть и мирится.

ГАРДЕЗИ (*поразмыслив*). Ладно, никто не поедет. Отправим с водителем.

СЕРГО (*одобрительно*). Мудрое решение!

ГАРДЕЗИ. Ты хотя бы бутылку хорошего коньяка выделить можешь?

СЕРГО. Для Питерсона?

ГАРДЕЗИ. Хочешь сказать, что у тебя бутылки «Экстра Олда» не найдется?

СЕРГО (*с жаром*). Андрей, у меня дефицит! И так уже – все, что нам прислали благодарные контрагенты, мы уже распределили по клиентам. Представляешь, из-за скупости нашей бюджетной службы мои контрагенты обеспечивают подарками моих клиентов! Себе ничего не оставляю...

ГАРДЕЗИ. Ой ли?

СЕРГО. Обижаешь, да? Все пакеты выпотрошены! Разве что в твоих покопаться...

ГАРДЕЗИ. Но-но!

(*Появляется Ольга.*)

ОЛЬГА (*с растерянностью*). Андрей Викторович, у Серго пусто! Все по клиентам распределено...

СЕРГО (*торжественно и печально одновременно*).

Вот видишь!

ГАРДЕЗИ (*укоризненно*). Плохо работаешь, Цатава! Нарушаешь торговый баланс! Почему вывоз спиртного превышает ввоз?

СЕРГО (*философски*). Жадные трезвенники...

ГАРДЕЗИ (*задумчиво*). Значит, говоришь, это Юра принял решение списать с Питерсона комиссию?

СЕРГО. Не в моих правилах ябедничать...

ГАРДЕЗИ (*сердито*). Цатава!

СЕРГО. Да, это Юра.

ГАРДЕЗИ. Ага. Вот Юра и поделится. (*Обращаясь к Ольге*.) Оля, экспроприация у Серго отменяется. Конфискуем у Сахарова.

СЕРГО (*разглядывая потолок*). Я, кстати, видел на столе у Юры красивую коробку «Чивас Ригал».

ОЛЬГА (*с любопытством*). А это «Экстра Олд»?

ГАРДЕЗИ (*вздыхая*). Оленька, это виски, а не коньяк.

СЕРГО. Для американца в самый раз!

ГАРДЕЗИ. Оля, действуй! Изымаешь коробку, оформляешь красиво и с водителем отправляешь к Питерсону... Адрес тебе Серго даст. И приложи наши визитки.

Действие второе (вечернее)

ТРАДИЦИЯ

ЮРА (*разъяренный голос вне кабинета*). Какая сволочь стащила мой виски?

ОЛЬГА (*испуганный голос вне кабинета*). Я, но мне сказал Андрей Викторович...

ЮРА (*появляясь*). Андрей, какого черта?

ГАРДЕЗИ (*хладнокровно*). Что-то случилось?

ЮРА. На хрена тебе мой «Чивас Ригал»? Ты же коньяк пьешь!

ГАРДЕЗИ. За кого ты меня принимаешь? Я не для себя.

ЮРА. А для кого?

ГАРДЕЗИ. Для несчастного и обездоленного мистера Питерсона, с которого ты содрал три шкуры...

ЮРА. Чего-чего?

ГАРДЕЗИ. В подарок мы ему отправили твой «Чивас Ригал». С наилучшими пожеланиями и в качестве жеста доброй воли.

ЮРА (*крутя указательным пальцем у виска*). Ну, ты совсем...

ГАРДЕЗИ (*с беспокойством*). А что, что-то не так?

(*Сахаров не успевает ответить, потому что раздается телефонный звонок. Гардези берет трубку.*)

ГАРДЕЗИ (*в трубку*). Слушаю! О, мистер Питерсон! Приветствую вас. Нет, что вы, ваш русский почти безупречен... Что, простите? А, это мы в знак доброжелательности и в качестве скромного дара в связи с наступающим Новым Годом... Как? То есть как – полупустая? Бутылка полупустая? А это точно от нас? В коробке? И визитки наши? Одну минуту, я сейчас

уточню... (*Гардези отключает микрофон в трубке и обращается к Юре.*) Что за херня с твоим виски?!

ЮРА (*возмущенно*). А не херня – заниматься конфискацией в мое отсутствие?

ГАРДЕЗИ. Почему бутылка полупустая, я спрашиваю?!

ЮРА. Потому что я из нее пью!

ГАРДЕЗИ. А почему она в коробке?!

ЮРА. А чтобы к ней не прикладывались посторонние! Костик у нас любитель отхлебывать...

ГАРДЕЗИ. Ольга! (*Появляется перепуганная Ольга. Гардези смотрит на нее долгим взглядом, затем безнадежно машет рукой. В затруднении смотрит на телефонную трубку.*) Ну, и что мне ему сказать?

ЮРА (*мстительно*). Скажи, что пить много виски – вредно...

(*Гардези отмахивается, несколько секунд размышляет и решительно возвращается к разговору с Питерсоном.*)

ГАРДЕЗИ. Мистер Питерсон! Все стало на свои места. Мне подсказали, что у нас с вами были некоторые недоразумения в уходящем году... Да-да. Вот поэтому вы попали под наш традиционный ритуал с полупустой бутылкой... Сейчас объясню. Это... м-м-м... так называемая «бутылка мира». Да, именно так. В знак примирения в России обычно принято распивать бутылку водки пополам. Но мы сделали эту традицию не-

сколько более цивилизованной. Во-первых, это хорошее виски, а не водка. Во-вторых, мы коллективно распили полбутылки за ваше здоровье... Что? Нет, что вы! Как полагается – в бокалах со льдом... Теперь ваша очередь. Если вы готовы забыть все наши недоразумения, то со временем разопьете с коллегами оставшуюся половину и в подтверждение пришлете нам обратно пустую бутылку... Нет, это не имеет значения... Конечно! Это мы тоже обсудим. Но сначала – пустая бутылка! Да-да, такова российская деловая традиция... Разумеется! Буду очень рад! С наступающим Новым Годом!

*(Гардези кладет трубку.)*

ЮРА *(недоверчиво)*. Неужели прокатило?

ГАРДЕЗИ *(назидательно)*. Мистер Питерсон в России недавно. Мистер Питерсон смирился даже с наглым списанием комиссии с его обнуленных счетов. Скажи мне, Юра, почему бы мистеру Питерсону не поверить в такую странную русскую традицию? Ведь у индейцев была трубка мира... А чем мы хуже индейцев?

ЮРА *(гордо)*. Мы гораздо лучше. Мы осознаем, что курить вредно. Однако виски, на мой взгляд, лучше пить чистым – безо льда.

ГАРДЕЗИ. Думаю, у тебя еще будет шанс познакомиться мистера Питерсона со всеми нашими традициями...

ЮРА (*усмехаясь*). Уж будьте покойны – водку пить научим! От наших дружеских пол-литра никуда не денется...

ГАРДЕЗИ. Амины!

(*Занавес.*)

# КУРЬЕР

В пятистах метрах от офиса банка мы сидели в машине, которая стояла как вкопанная уже минут пять.

– Долго еще? – спросил я у Шурика.

– Не знаю, – отозвался тот. – Вон пробища какая...

Рома повернулся ко мне.

– Андрей Викторович, – грозно нахмурился он, – даже и не думайте идти пешком! Меня опять премии лишат, как в тот раз... И Шурика, между прочим, тоже.

Шурик с готовностью закивал. Я пренебрежительно фыркнул.

– Я же вам все компенсировал, – укоризненно возразил я.

– Профессиональная репутация дороже, – величественно объявил Рома.

Профессионалы хреновы...

Зазвонил мобильный. Звонила, разумеется, обеспокоенная Татьяна Феликсовна.

– Мы в двух шагах от банка, – сообщил я. – Но меня не выпускают из машины и, видимо, пристрелят при попытке к бегству...

– Чикунов все верно делает, – отрезала Татьяна Феликсовна. – Был приказ службе безопасности после того случая...

– Ну, тогда ждите, – проворчал я.  
– Ты не дергайся там, – успокоила меня Татьяна Феликсовна. – Я отложу встречу с казахами. А парнишка тебя подождет...

– Какой парнишка? – удивился я.  
– Кандидат на должность ассистента в аналитический отдел. Тебя Валентин не предупреждал?

– Не помню, – признался я. – А с каких пор ко мне на собеседование ассистентов водят?

– С тех пор, как ты нашел пять орфографических ошибок в аналитическом обзоре, – напомнила Татьяна Феликсовна. – Ты еще наорал на...

– Вспомнил! – с досадой прервал я ее. – Да, Валентин обещал прислать ко мне нового ассистента...

– Ну вот, – с удовлетворением резюмировала Татьяна Феликсовна. – Он нашел какого-то выпускника Академии банковского дела, который когда-то у него в отделе преддипломную практику проходил... Должен вот-вот прийти. Думаю, подождет тебя, с него не убудет...

Благодаря героическим усилиям Шурика, мы преодолели полкилометра за шестнадцать минут.

– А за опоздания вас премии не лишают? – сердито осведомился я, выбираясь наружу.

– Безопасность превыше всего, – бодро отозвался Рома, озираясь по сторонам и всем видом изображая профессионального телохранителя.

– Смотри не споткнись, – посоветовал я ему и направился к лифту.

Юноша лет двадцати – двадцати пяти одиноко ждал меня в приемной, сидя на стуле и положив тощий портфельчик себе на колени. Татьяна Феликсовна, видимо, куда-то вышла.

– Ты ко мне? – спросил я.

– К вам! – с готовностью ответил парень, вскакивая. – Меня к вам прислали...

– Я в курсе, – перебил я его и жестом пригласил его за собой в кабинет.

Он, явно оробев, вошел, присел на краешек кресла для посетителей и полез в портфель – видимо, за своим резюме.

– Не нужно, – остановил я его. – Мне проще собеседовать без бумажек... Давай познакомимся. Меня зовут Андрей Гардези.

– Я знаю, – смущенно заулыбался юноша. – А меня зовут Игорь Точкин.

– Очень хорошо! – Я отечески улыбнулся в ответ. – И как ты, Игорь, смотришь на перспективу работать в нашем аналитическом отделе?

Игорь Точкин продолжал смущенно улыбаться, но его улыбка стала выглядеть несколько застывшей. Видимо, он уловил подвох в моем вопросе. Только вот какой? Вопрос-то мой был риторическим и не содержал в себе никакой хитрости.

– А... – промямлил Игорь. – Э...  
– Ну так как? – подбодрил я его.  
– Э... Положительно, – еле слышно отозвался Игорь.  
Что ж, короткий ответ – безопасный ответ. Похвально!

– Институт-то как закончил? С отличием?  
– Э... Нет. Две «четверки».  
– По каким предметам?  
– Философия и физкультура...  
– Ага. Ну ладно, это пока не пригодится... А русский язык у вас был?

– Да нет, кажется... Диктант только писали на вступительных экзаменах...

– И что тебе поставили?

– «Отлично».

– Отлично! – обрадовался я. – Вот тебе лист бумаги и вот тебе ручка. Можешь под диктовку кое-что написать?

– Могу, – опасливо придвигая к себе бумагу и ручку, пробормотал Игорь.

Я схватил валявшийся на столе «Коммерсантъ» и с выражением надиктовал:

– «Министерство финансов Российской Федерации проведет размещение дополнительного выпуска облигаций федерального займа объемом эмиссии шесть миллиардов рублей. Об этом сообщил заместитель руководителя департамента Минфина...» Бла-бла-бла...

– «Бла-бла-бла» – тоже писать? – уточнил Игорь.

– Ну-ка, дай посмотреть... – Я взглянул на написанное. – Так, все верно. Но это ерунда. А вот напиши-ка: «Может ли бенефициар акцептовать тратту без индоссаментна на алонже?»

Игорь аж закричал, выводя на бумаге этот древний терминологический прикол из обихода вексельного отдела. Но ошибок не допустил.

– Молодец, Игорек! – воодушевился я. – И почему тебя Валентин сразу не взял?

– Какой Валентин? – поднял брови Игорь, неуверенно улыбаясь.

– А разве ты не у него практику проходил?

– Нет, – испуганно ответил Игорь.

– Ну, неважно! – махнул я рукой. – Место ассистента в отделе Валентина тебе все равно гарантировано... – Тут я спохватился. – Погоди! А ты что, не знаешь Валентина?

Игорь не успел ответить, потому что в дверь постучали и вошли трое – Татьяна Феликсовна, Валентин и с ним какой-то щуплый юноша с грустным лицом.

– Андрей Викторович, – любезно произнесла Татьяна Феликсовна, изображая на публике безупречную субординацию даже оттенками голоса, – у вас назначена встреча с кандидатом на должность ассистента в аналитическом отделе...

– Ну? – отозвался я, пытаюсь сообразить.

– Вот мы и ждем, – пояснил Валентин, выпихивая вперед щуплого юношу.

– Это твой кандидат? – уточнил я, тыча пальцем в новоявленного молодого человека. – А разве не этот? – растерянно пробормотал я, оглядываясь на замершего с прямой спиной в кресле Игоря Точкина.

– Простите, – прошептал стремительно пунцовеющий Игорь, медленно приподнимаясь. – Я просто не понял...

Татьяна Феликсовна сообразила первой и действовала решительно и молниеносно. Она деликатно, но энергично сдернула с кресла Игоря и, подхватив под руки обеих юношей, вывела их в приемную. Затем она вернулась обратно в кабинет, плотно притворив дверь, пока мы с Валентином пялились друг на друга.

– Кто это такой у тебя был? – поинтересовался Валентин.

– Игорь Точкин, – ответил я.

– Кто такой Игорь Точкин? – осведомился Валентин.

– Теперь не знаю, – пожал я плечами.

– Это курьер из Сбербанка, – сообщила Татьяна Феликсовна. – Он ко мне. Привез документы по депозитарным делам. Вообще он смышленный парень. Наверное, просто не понял ситуацию...

– Курьер Точкин, – пробормотал я. – Принес заметку про вашего мальчика...

– Ты что, решил, что этот курьер – мой кандидат в

ассистенты? – возопил Валентин.

– А что я должен был подумать? – разозлился я. – Мне сказали, что твой кандидат меня ждет. Этот Точкин меня и ждал...

– Мой кандидат ждал тебя у меня в отделе!

– А мне никто этого не разъяснил! Ждать меня надо в моей приемной!

– Как курьера можно было принять за будущего аналитика? – произнес Валентин в пространство.

– На вид не глупее твоего кандидата, – заметил я. – И пишет, между прочим, без ошибок!

– Мой – тоже без ошибок! Я специально проверял!

– Слушай, я этому Точкину уже пообещал место ассистента...

– И что теперь? Может, вообще наберешь ко мне каких-нибудь гастарбайтеров?

– А вот и не подеретесь! – вмешалась Татьяна Феликсовна. – Придется взять обоих.

Мы с Валентином посмотрели на нее.

– А как иначе? – развела руками Татьяна Феликсовна. – Андрей уже счел Точкина достойным и принял решение. Что же, вице-президент Гардези ошибся?

Я прищурился и посмотрел на Валентина. Тот кашлянул и пожал плечами.

– А не взять кандидата, которого выбрал Валентин, – продолжила Татьяна Феликсовна, – значит подорвать авторитет начальника отдела и проявить пре-

небрежение мнением менеджера, который будет непосредственно руководить нанимаемым сотрудником...

Теперь прищурился Валентин и посмотрел на меня. Я хмыкнул и возразил:

– В аналитическом отделе только одна вакансия ассистента.

– Неужели для тебя проблема выбить еще одну вакансию? – удивилась Татьяна Феликсовна. – Департамент розничных услуг, я слышала, организовал у себя целый новый отдел для работы с богатыми частными клиентами...

– Да, я знаю, – раздраженно сказал я. – Будут у нас переманивать клиентуру...

– А тут речь всего лишь о втором ассистенте... – кротко проговорила Татьяна Феликсовна.

Я задумался.

– Ладно, – сдался я. – У тебя есть чем занять двух ассистентов? – спросил я у Валентина.

Тот мечтательно улыбнулся.

– Наконец-то займемся справочником по эмитентам, – сообщил он. – И меморандумами...

– Вот и славно! – подвел итог я. – Иди обрадуй молодежь...

– И скажи спасибо Андрею Викторовичу, – напомнила Валентину Татьяна Феликсовна.

На самом деле было ясно, что Валентину следует благодарить Татьяну Феликсовну, а вовсе не меня. Но

она демонстрировала соблюдение субординации безупречно. Даже когда позволяла себе ее нарушать.

# КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ

На эту командировку президент банка дал мне одни сутки. «Времени нет, Андрей Викторович, – сказал он. – Эти гады наверняка там уже все заporоли. Хотя этот кирпичный завод – наш давний клиент, но теперь я ни в чем не уверен... А срок заказа истекает послезавтра!»

В тот же день я вылетел к месту назначения.

Войдя в кабинет генерального директора кирпичного завода, я обнаружил там пятерых. Всех я знал лично по каким-то встречам в Москве: самого генерального директора, директора финансового, директора исполнительного, директора по кадрам и, наконец, Роберта Гусмана. Первые четверо представляли, как теперь модно говорить, топ-менеджмент предприятия, а Роберт Гусман представлял наш банк, где он занимал должность заместителя начальника управления корпоративных финансов.

Мое появление они восприняли нарочито спокойно, хотя узнали о моем приезде, наверное, не более чем десять минут назад. Не знаю, как кирпичные топ-менеджеры, но Гусман должен был быть уязвлен. Наш банк прислал его сюда пару дней назад, чтобы обеспечить быструю скупку акций завода у трудового коллектива. Насколько мне было известно, Гусман доклады-

вал, что все идет по плану и вот-вот успешно завершится. Поэтому неожиданное прибытие вице-президента, да еще «чужого», то есть не являющегося куратором Гусмана, выглядело актом недоверия.

Впрочем, так оно и было.

– Здравствуйте, товарищи, – солидным голосом поприветствовал я присутствующих и неторопливо прошествовал к столу.

Они сидели за круглым столом, предназначенным, видимо, для совещаний. При этом они сгруппировались таким образом, словно директора держали ответ перед Гусманом. Эта картина живо напомнила мне что-то вроде заседания партхозактива, виденного мной в каком-то советском кинофильме на производственную тему. Я, конечно, слабо представлял себе, что такое настоящее заседание партхозактива тогдашних времен (и что это вообще такое – «партхозактив»?), но эти пятеро вызывали у меня стойкую ассоциацию именно с таким нафталиновым термином. Четверо «красных директоров» (ныне – топ-менеджеров) и прибывший к ним с проверкой инструктор ЦК КПСС (в лице Гусмана). И тут входит следователь ОБХСС...

– Мы вас не ждали, – признался все-таки генеральный директор, нервно пожимая мне руку.

Я обошел всех, одарив ленивым рукопожатием, и поморщился, ощутив в руке взмокшую ладонь Гусмана.

– Что-то случилось, Андрей Викторович? – осторожно осведомился Гусман.

– В Москве – да, случилось, – доброжелательно оглядывая их, ответил я. – А здесь – посмотрим...

– А что случилось в Москве? – испуганно спросил финансовый директор. – С вашим банком все в порядке?

– Не дождетесь! – ухмыльнулся я. – Банк на месте, и кредиты возвращать все равно придется...

Финдиректор напряженно захихикал.

– Но новости в нашем банке все-таки есть, – продолжил я. – Вице-президент Алферов с сегодняшнего дня отстранен от исполнения своих обязанностей...

Директора окаменели. Гусман перестал дышать и побагровел.

– И с сегодняшнего дня, – добавил я, – управление корпоративных финансов временно переподчинено вице-президенту Гардези. – Я посмотрел на неподвижных директоров и на всякий случай пояснил: – Гардези – это я.

– Мы вас помним, Андрей Викторович, – слабым голосом произнес исполнительный директор и поежился.

Уже сейчас можно было с уверенностью сказать, что не доверять Гусману были все основания. Что-то здесь было не так. Иначе с какой стати директора вели себя столь странно при известии о внутренних новациях

в нашем банке? Алферов или Гардези – им-то какая, по большому счету, разница? Ну, с Алферовым они пили водку, в бане парились, а со мной пока нет... К Алферову они привыкли, а ко мне еще нет... Из-за этого можно быть раздраженным, опечаленным, раздосадованным, однако они были просто напуганы. Не говоря уже о Гусмане, за здоровье которого я уже стал опасаться – цвет его лица вдруг начал принимать пугающие бледно-зеленоватые оттенки...

Значит, здесь то же самое, с горечью подумал я. Президент оказался прав. Если интуиция меня не подводит, то ковать надо, пока горячо. Алферов, судя по всему, просто не успел позвонить Гусману...

– С господином Алферовым побеседовала наша служба безопасности, – сообщил я скучным голосом. – Он чистосердечно ввел нас в курс дела по поводу своего небольшого личного бизнеса, организованного с использованием своего служебного положения. Есть вопросы и к господину Гусману... («Черт, сейчас ведь в обморок грохнется...») Что успели наворотить некоторые сотрудники управления корпоративных финансов, еще предстоит разобраться, но меня сейчас интересует не это... – Я повернулся к Гусману. – Роберт, я бы на вашем месте вышел в приемную и попросил бы чайку или кофе... А то плохо выглядите.

– Да-да, конечно, – пробормотал совершенно деморализованный Гусман, поднялся и нетвердой походкой

вышел.

В приемной он попал в заботливые объятия моего телохранителя Ромы Чикунова, прибывшего вместе со мной по настоянию службы безопасности. Согласно моей инструкции, Рома первым делом изъял у Гусмана мобильный телефон и принялся следить, чтобы тот не попытался связаться с кем-либо любым другим способом.

Я подвинул свое кресло так, чтобы заместить за столом Гусмана, выведенного из партхозактивной мизансцены.

– Так вот, Алферов и Гусман меня сейчас не интересуют, – объявил я. – Это наше внутреннее дело, и вас это беспокоить не должно. Возможно, они вам что-то предложили... соблазнительное. Я допускаю, что они ввели вас, наших уважаемых добросовестных клиентов, в заблуждение. Но думаю, что этот инцидент не должен омрачить наше с вами сотрудничество, как вы полагаете?

Директора начали оживать. Разумеется, они оказались жертвами хитроумного Гусмана. Более того, они, можно сказать, даже и не поняли толком, что он им предложил. Мы, дескать, люди провинциальные, неопытные... Простые крепкие хозяйственники. И как это они сразу не догадались, что от московского гостя с такой фамилией – Гусман – ничего хорошего ожидать было нельзя?

Я сочувственно покивал. Хозяйственники хреновы...

– Что он вам предложил? – безмятежно спросил я. – «Снять маржу»?

Они растерянно умолкли. Я ободряюще улыбнулся им.

– Да, – побряхтев, признался гендиректор. – Он так и сказал – «снять маржу»... Еще позавчера, в ресторане...

– На выделенные банком средства скупить акции у работников через брокерскую компанию по заниженной цене, а банку перепродать по завышенной, – пояснил финдиректор. – По доверенности. А разницу поделить, так сказать, в узком кругу...

– А это у нас называется «распилить маржу», – сообщил я. – Старо, просто и надежно. Сколько вы уже успели заключить договоров купли-продажи?

Они несколько секунд переглядывались, прежде чем гендиректор нехотя ответил:

– Ни одного пока...

– Как – ни одного? – изумился я. – А что вы эти два дня делали? Мучились угрызениями совести, что ли?

– У нас тут некоторые проблемы со скупкой акций, – пробурчал исполнительный директор. – Профсоюз настроил рабочих не продавать акции. Мол, обманут, как с чубайсовскими ваучерами...

– Какой еще профсоюз? – обалдел я. – У вас что здесь – пролетарское революционное движение? Вы

не контролируете собственного профорга?

– Не так все просто, Андрей Викторович, – проворчал кадровик. – Он бывший парторг, у него есть авторитет, и мы не можем не считаться...

Выяснилось, что профсоюзная организация кирпичного завода вдруг рьяно встала на защиту экономических интересов трудового коллектива. Борьба директората с профсоюзом за умы и сердца рабочих давно уже шла с переменным успехом, но ни одна из сторон не получала решающего преимущества. Для скупки акций это было плохо, потому что нашему заказчику требовался не менее чем 75-процентный пакет акций, для чего приобретать их нужно было примерно у восьми из десяти акционеров из числа работников завода. Директора как раз сегодня планировали прояснить Гусману эти печальные обстоятельства, но тут подоспел я с еще более грустными для него новостями...

– И что вы планируете делать? – мрачно осведомился я.

– Не знаю, – уныло ответил кадровик. – Может быть, созвать собрание трудового коллектива и выступить, разъяснить ситуацию...

– Митинга нам еще не хватало, – скептически произнес я. – Денежные вопросы, знаете ли, не решаются на профсоюзных собраниях... Деньги вообще шума не любят.

– А вы что предлагаете? – обиженно спросил кадро-

ВИК.

– Пожалуй, придется пообщаться с этим вашим профсоюзным вожаком, – вздохнул я. – Наедине. Вы позволите воспользоваться вашим кабинетом?

\* \* \*

Что характерно, его звали Владимир Ильич. Крепко сбитый мужик с пронизательным взглядом. Мне показалось, что в кресле гендиректора он смотрелся бы гораздо гармоничнее, чем нынешний руководитель завода.

– Значит, Гардези Андрей Викторович, – протянул он, задумчиво разглядывая мою визитку. – Вице-президент, значит... У меня, уж простите, визитной карточки нету. Я как-то больше с простым народом общаюсь, а он визитных карточек не признает...

– Это верно, – согласился я. – Вас, наверное, и без всяких визиток люди в лицо узнают? Авторитетным личностям визитки ни к чему...

– Лесть? – прищурился Владимир Ильич. – Если на это рассчитываете, то грубо работаете, молодой человек! Думаете, я не знаю, ради чего меня сюда зазвали? Даже «хрен-директора» нашего из кабинета выперли...

– Ну-ну, Владимир Ильич, – примирительно сказал

я. – Грешно мне пытаться задобрить вас какими-то словесами! Я человек практичный, и вы, я думаю, тоже...

– Взятку будете предлагать? – вскинулся он.

– Фу, Владимир Ильич! – скривился я. – Вы только так понимаете практичность?

– А как еще понимать практичность с точки зрения банкира? – рассудительно сказал Владимир Ильич. – Деньги, деньги и еще раз деньги!

– Деньги деньгам рознь, – возразил я. – Вы прекрасно понимаете, что акции рабочим не нужны. Им нужна достойная зарплата, нормальные условия работы и уверенность в завтрашнем дне. А акции нужны инвесторам, которые благодаря контролю над заводом смогут без опаски вложить свои деньги в развитие предприятия. А значит – дать рабочим то, что им нужно на самом деле...

– Не нужно мне ваших прописных истин! – раздраженно сказал Владимир Ильич. – Если бы у завода было нормальное руководство, а не эти импотенты, то не было бы проблем с инвестициями! Расхреначили все, а теперь пытаются собрать по дешевке акции у рабочих и сдать оптом какому-то московскому барыге... Хватит с нас воспоминаний о приватизации!

Ага, сказал я про себя. Нормальное руководство, значит...

– Владимир Ильич, вы вообще в чем видите свою за-

дачу? – спросил я. – Защита интересов трудового коллектива, разве не так?

– Так, – настороженно согласился он.

Я придал своему голосу максимально возможную проникновенность.

– Я не буду спорить с вами на политэкономические темы, а как банкир-практик скажу откровенно. Трудовой коллектив как акционер ничего из себя не представляет. Акции распылены, и мелкий акционер не играет никакой роли. Чтобы влиять на судьбу предприятия, эти акции должны быть объединены в один пакет, которым будет распоряжаться конкретный человек.

– Вот именно! – со значением вставил Владимир Ильич.

– Вот именно, – кивнул я. – Есть два варианта. Первый – собрать пакет и продать стратегическому инвестору. Второй – собрать акции в какой-нибудь фонд и дать в управление лицу, которому доверяет коллектив.

– Разве второй вариант плох? – оживился Владимир Ильич.

– Может быть, и не плох, – заметил я. – Почему же он до сих пор не реализован?

– Дадут его реализовать – как же! – горько усмехнулся Владимир Ильич. – Пока я объясню все рабочему, директорские провокаторы нашепчут ему на ухо...

– Патовая ситуация! – развел я руками. – Предприятие не развивается без масштабных вложений, а ме-

неджмент не справляется с управлением – и здесь свою деструктивную роль играет, между прочим, и вы... А те же акции на руках рабочих обесцениваются...

– Вы меня в этом обвинить хотите? – возмутился Владимир Ильич.

– Упаси боже! – горячо воскликнул я. – Наоборот! Хочу сделать вам предложение...

\* \* \*

Президенту банка я позвонил по мобильному телефону, потому что в заводских линиях связи не был уверен. Президент выслушал меня и немедленно вскипел:

– Вы там с ума сошли?! Какой еще на хрен фонд для трудового коллектива?

– Поймите, если профсоюз против, то мы тут ничего толком не скупим, тем более в такие сжатые сроки. Еще, чего доброго, спровоцируем забастовку с прибытием телевидения и журналистов...

– Но при чем тут фонд?

– Директор и профсоюз совместно призовут работников объединить акции в фонд. Таким образом, вместо скупки будет массовая передача акций в этот фонд. Вот вам и готовый пакет для нашего заказчика. Только сначала это будет доверительное управление фон-

дом, а не продажа. Доверенным лицом выберут местного профсоюзного лидера, которого я сведу с нашим заказчиком. Они договорятся о том, что наш заказчик постепенно возьмет управлением фондом на себя, а затем выкупит его. А в обмен на это профсоюзный деятель войдет в совет директоров и станет гендиректором, о чем он, кстати, грезит наяву... И это, кстати, неплохой выбор по сравнению с сегодняшним руководством завода...

Президент фыркнул.

– А нынешний директор понимает, что вы роете ему могилу?

– Ну, во-первых, пока не понимает и думает, что с моей помощью переиграл профсоюз. Во-вторых, у него рыльце в пушку, а мы дадим ему возможность уйти чистым и небедным.

– Вы всерьез верите, что нашего заказчика эта затея с фондом устроит? Захочет ли он вести переговоры с этим профсоюзным деятелем?

– Либо фонд, либо без акционерной войны никак. Если заказчик сделает профсоюзного оппозиционера гендиректором, то по ту сторону баррикад никого не останется и можно будет спокойно работать. Мне кажется, лучше предложить и домучить такой вариант, чем просто признать, что мы бессильны выполнить заказ.

– А если этот профсоюзник окажется плохим генди-

ректором?

– Значит, будет кого обвинить в низкой зарплате и плохих условиях труда. «Запиарим» его перед рабочими к чертовой матери... Главное, у нас будет достаточно времени, чтобы добиться своего.

– Пожалуй, – задумчиво пробормотал президент. – А нам-то какой интерес? – вдруг осенило его. – Где наш доход? Зачем нам возиться с этим фондом, если мы не сумеем скупить и перепродать акции?

– Обидно, что не удастся «снять маржу»? – усмехнулся я. – Не беспокойтесь, мы возьмем достойное коммиссионное вознаграждение по сделке с фондом. А потом еще возьмем плату за консультации. Не та прибыль, конечно, зато минимум рисков. В конце концов, корпоративные финансы – это не только банальная скупка акций по дешевке...

Президент помолчал.

– Что ж, попробуйте, – сказал, наконец, он. – Кстати, я подписал приказ о включении управления корпоративных финансов в состав вашего департамента...

– Вот спасибо, – хладнокровно отозвался я. – А оно мне надо?

– Не лукавьте, Андрей Викторович, – сухо сказал президент. – Вам же этого хотелось. Вам этот бизнес интересен. Вы проглотили хозяйство Алферова – ему поделом, а вы радуйтесь. Только... – Президент умолк.

– Только – что? – переспросил я.

– Только смотрите – не подавитесь, – нехорошим голосом сказал президент и дал отбой.

Я медленно отнял трубку от уха и обиженно посмотрел на нее. Трубка тут же зазвонила. Я посмотрел на дисплей. Это был номер сотового телефона Алферова.

– Слушаю, – буркнул я.

– Ну здравствуй, Андрей Викторович, – услышал я усталый голос на том конце линии.

– И тебе привет, – уже бодро отозвался я.

– Празднуешь?

– Нет, работаю.

– Кирпичи бульдозером крошишь?

– Тебе уже доложили? – усмехнулся я. – Неужто Гусман дозвонился?

– Нет. – Алферов помолчал. – Ты его так напугал, что он, наверное, нескоро посмеет набрать мой номер.

– Тогда кто? – требовательно спросил я.

– А зачем тебе? Репрессии устроишь? – Алферов снова помолчал. – Хотя мне все равно. Мне позвонил один из директоров, кто еще помнит мою доброту... Проверь хоть всех. Ты лучше скажи мне, зачем ты наплел им про какие-то страшные допросы в службе безопасности? Представляю, как обделался Гусман...

– Надеюсь, ты мою легенду не опровергал?

– Нет, я же говорю – мне уже все равно. И потом – мы договорились...

- Рад, что ты об этом помнишь, – заметил я.
  - Надеюсь, ты тоже. Впрочем, ты был достаточно великодушен, чтобы я был благодарен тебе по гроб карьеры... хотя уже и не в этом банке. У меня к тебе только одна просьба.
  - Какая?
  - Отпусти Гусмана с миром. Он, конечно, вор, но такой стресс может и не перенести.
  - Хорошо, – быстро согласился я. – Не вопрос.
  - Устроишь чистку в управлении корпоративных финансов?
  - Посмотрим. – Я вздохнул. – Ты, собственно, зачем звонишь? Не из-за Гусмана же...
- Алферов ответил не сразу.
- Я просто хотел поинтересоваться... – медленно проговорил он. – Ты серьезно пытаешься пропихнуть идею с этим фондом акций трудового коллектива?
  - Серьезно. Более чем.
  - Неужели ты и вправду надеешься сделать этот бизнес цивилизованным?
  - А ты сомневаешься?
  - Даже со всей твоей удачливостью это гиблое дело, – заявил Алферов. – У нас, знаешь ли, клиентура не та. Не иностранцы, не «Газпром» и даже не нефтяники. Ты их высоким финансовым материям не научишь...
  - Ты просто не пробовал, – возразил я. – Что им

по-настоящему выгодно, я объясню всегда. Не поймут, объясню еще раз. Это будет как лакмусовая бумажка – менеджер согласится, а вор нет. Умный поймет, а тупица упрется.

– Ну ладно, выдрессируешь ты этих менеджеров. А вот что ты будешь делать, когда упрутся рабочие и не понесут свои акции в этот твой фонд?

– Поступлю точно так же, как с менеджерами. Буду объяснять. Дважды.

– А если все равно не проникнутся? Будешь вещать, пока не охрипнешь?

– Нет, – хладнокровно ответил я. – Просто отказники лишатся «тринадцатой зарплаты», а мои горячие сторонники получат путевки на курорты.

– Страшный ты все-таки человек, Гардези, – вдруг сказал Алферов. – По-моему, президент делает большую ошибку, давая тебе набирать силу.

– Я хотя бы у своих не ворую, – холодно заметил я.

– Ты брось этот пафос, – рассвирепел Алферов. – Святошу-то из себя не строй!

– Извини, мне работать надо, – процедил я и прервал связь.

Хоть он меня и разозлил, но обещание свое я сдержал – Гусмана отпустил с миром. И даже управление корпоративных финансов не перетряхивал. Просто объяснил им, в чем их настоящая выгода. Объяснил дважды, и этого оказалось достаточно. Наверное,

они догадывались, что третьего раза не будет.

## ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР

Савва стремительно вошел в мой кабинет, сел в кресло для посетителей и мрачно сказал:

– Андрей Викторович, я беспокоюсь!

– И давно у тебя эти симптомы? – добродушно осведомился я.

Савва, выпускник «мехмата» и кандидат наук, уже несколько лет руководил в нашем банке отделом риск-менеджмента, то есть отвечал за управление рисками. Он истово применял математические методы оценки финансовых рисков, внедрял разнообразное программное обеспечение и вообще ратовал за прогрессивные технологии, за что неоднократно удостоивался похвалы правления банка. Что, впрочем, не помогало ему добиваться понимания и сочувствия от рядовых сотрудников банка. Почему-то не любили рядовые сотрудники риск-менеджеров. Обзывали «помехой в работе», «дармоедами» и прочими нехорошими словами. Этой нелюбви также поспособствовал написанный и утвержденный Саввой стостраничный талмуд под названием «Регламент управления финансовыми рисками», вогнавший в тоску всех моих трейдеров и управляющих активами.

– Я серьезно, Андрей Викторович, – с легкой укоризной ответил Савва.

– А разве беспокойство – не постоянное состояние

риск-менеджера? – спросил я. – Как там сказано? «Грехи беспечности нашей пред тобой будто на длани, ужас стиснет сердце твое...»

– Все шутите, – обиделся Савва. – А я вот беспокоюсь из-за того, что всех моих разработок и даже «Регламента» недостаточно! Моя система может быть безупречной, только если соблюдать ее условия. А многие сотрудники, в том числе ваш отдел по управлению активами клиентов, попросту саботируют управление рисками...

– Ну-ка, ну-ка, – нахмурился я. – Что значит – саботируют? А мы их сейчас – на ковер!

– Да не в том дело! – нетерпеливо возразил Савва. – Они могут блюсти букву, но не дух «Регламента»! Все равно ведь найдут лазейку, чтобы пройти по самой грани...

– Ну, по грани – это же не за гранью все-таки, – рассудительно заметил я.

– Но убытки-то возникают! – разгорячился Савва. – Помните, как это было с Поповым? И с Пригожиным! А со Стариковым как мы намучились, помните?

– Ну, этак ты мне сейчас всех управляющих активами перечислишь, – поморщился я. – Никто не совершенен...

– Что значит – не совершенен? – возмутился Савва. – А мой отдел тогда на что? Я же должен все риски учитывать и предотвращать негативный эффект...

– Послушай меня, мудрого старца, – прервал я его. – На это счет есть целая теория. Возьмем, к примеру, автолюбителей. Кто-то мне говорил, что есть такое наблюдение – «синдром второго года» или что-то в этом роде. Дескать, начинающий автомобилист в первый год самостоятельного вождения ведет себя очень аккуратно, осторожничает и боится нарушать правила дорожного движения. Зато на следующий год начинает верить, что он крут и неуязвим, смелеет и даже наглует, за что рано или поздно расплачивается попаданием в ДТП...

– Поэтому второй год – даже более опасный, чем первый, – вставил Савва. – Да слышал я об этом... Что с того? В нашей сумасшедшей Москве «бьются» водители с любым стажем...

– Наверное, – не стал спорить я. – Я не об этом. Я о том, что в отделе по управлению активами клиентов который год наблюдаю эффект, аналогичный «синдрому второго года». Когда управляющий активами начинает верить в свое «знание рынка», «чутье на будущий рост» и даже, чем черт ни шутит, «дар предвидения»!

– Между прочим, Пригожин со Стариковым «засыпались» не на второй год, а гораздо раньше, – пробурчал Савва.

– «Второй год» – это я так, условно... В каждом случае он наступает в разное время – это зависит от того, когда портфельному менеджеру вдруг везет и он

удачно инвестирует клиентские средства... Кто-то начинает «наглеть» именно спустя год работы с инвестиционными портфелями клиентов, кому-то на осознание собственного величия требуется времени побольше, а есть вундеркинды, достигающие гениальной самооценки и за пару месяцев...

– Во-во! – подхватил Савва. – Вундеркинд – это Ринат Пригожин, вы о нем? «Пришел, выиграл, потерял»... Сделал прирост в двести двадцать процентов годовых, а потом за две недели просадил всю прибыль в акциях «второго эшелона»...

– Савва, это почти неизбежное зло. Это почти неизбежные убытки. Сколько ни говори управляющему активами «будь осторожен!», эффекта будет не больше, чем от дорожных знаков... Это все разговоры в пользу бедных! Финансовые рынки, как и дороги, непредсказуемы. Наличие прав и навыки вождения не гарантируют ничего. Никакая система контроля не позволит избежать форс-мажора. Ведь конкретное решение в конкретный момент принимает конкретный человек, и не только душа, но и мозги его – потемки. Разве что пересадить всех на автопилоты, но это из области утопий. Да и автопилоты могут ошибаться...

– Так я все понимаю! – страстно отозвался Савва, прижав руки к груди. – Можно сказать, я и беспокоюсь из-за того, что не могу придумать такого автопилота! Человеческий фактор, понимаете?

– Савва, человеческий фактор – это святое, – внушительно изрек я.

– Но вы же можете как руководитель повлиять на них? – предположил Савва. – Меня-то они игнорируют...

– Да никто не может ни на что повлиять! – отмахнулся я. – Сам же говоришь – человеческий фактор... Да и что я могу сделать? Ты же понимаешь: чтобы ожидать от портфельных менеджеров успехов, надо обещать им хорошие заработки в награду за хорошие доходы. А у пассивных управляющих этих самых хороших доходов не бывает. Поэтому в управлении активами всегда есть риск. Главное – чтобы прибыли, полученные благодаря риску, превышали убытки, понесенные из-за того же риска. Это же статистика!

– А если получится наоборот? – с горечью сказал Савва. – Вам статистика, а мне оргвыводы! Вы на управлении меня же и поимеете за то, что недоработал систему риск-менеджмента... И что я скажу в оправдание? Что все сначала должны пройти через «синдром второго года»?

Он ушел от меня расстроенный. А мне нечем было его порадовать. Да и кто мог бы? У меня тоже не было рецептов от «человеческого фактора». Разве что...

Изучив отчеты, я вызвал к себе Попова, Пригожина и Старикова.

– Вы что, совсем с катушек съехали?! – сдавленно прошипел я.

– Что случилось? – испугались они, потому что таким меня еще не видели.

– Совсем охренели?! – не унимался я. – Почему у двадцати двух клиентов убытки по итогам квартала?

Они были шокированы. Никогда раньше я не был столь эмоционален из-за убытков клиентов.

– Рынок же падал, Андрей... – пробормотал Семен Попов. – Ты чего?

– Рынок падал, значит? – угрожающе переспросил я. – А вы тогда на что? Вы хотя бы читали инвестиционные декларации клиентов? Вы неукоснительно их соблюдали, когда совершали свои лихие сделки, а?

– Э... Ну... – замялись они.

Разумеется, они не помнили на память, у каких клиентов какие декларации. Для каждого портфельного менеджера клиенты были абстракцией, он знал их только по кодовым номерам. А типовых деклараций было не меньше десятка. Поэтому управляющему в пылу торговой сессии зачастую приходилось полагать-

ся попросту на свой здравый смысл... или на удачу.

– Ну что вы мямлите? – продолжал свирепеть я. – А если нам иск вчинят за убытки вследствие нарушений условий договора?

– Да какие иски, Андрей Викторович! – храбро встрял Ринат Пригожин. – Это же доверительное управление – никаких гарантий...

– Ах, никаких гарантий? – процедил я. – А ты знаешь, мой юный друг, что у тебя клиент номер семьдесят два в рекордном убытке? Минус двенадцать процентов!

– Семьдесят второй? – Пригожин напряженно вспоминал. – А! Так у него, по-моему, в портфеле пара недооцененных бумаг, которые тянут переоценку в минус... Но к концу года они отыграют в плюс раза в три, не меньше! Клиент потом только спасибо скажет!

– Это потом... или вообще не скажет, – печально возразил я. – Вы, ребята, хотя бы догадываетесь, какие люди могут скрываться за кодовыми номерами?

– Клиент всегда клиент, – убежденно заявил Данила Стариков.

– А кто у нас клиент номер семьдесят два? – полюбопытствовал Пригожин.

– Это банковская тайна, и вам ее знать не полагается, – холодно ответил я, написал на отрывном листке фамилию и показал им.

Все трое несколько секунд неотрывно смотрели на листок бумаги в моей руке, пока я не скомкал его в ку-

лаке. Смятый бумажный комок я бросил в корзину, но промахнулся.

– Мама, – отчетливо произнес Пригожин.

– Да ладно, не может быть! – недоверчиво воскликнул Стариков. Я тяжелым взглядом посмотрел на него. – Так это правда? Да, Ринат, сочувствую...

– А ты, Даня, зря радуешься, – заметил я. – Фамилии твоих подопечных я боюсь даже на бумажке писать...

Стариков поперхнулся.

– Какие номера? – только и спросил он.

– Э, нет! – не без злорадства ответил я. – Какая тебе разница? Клиент всегда клиент!

– А у меня? – мрачно поинтересовался Попов.

– А тебе, Сима, хуже всех, – ухмыльнулся я и показал пальцем вверх.

– Понятно, – глядя в потолок, буркнул Попов. – Отчеты по портфелям «убыточным» клиентам уже разошлись?

– С отчетами я разберусь, – пообещал я. – А вот вам, ребятки, предстоит работенка.

Я водрузил перед собой на стол увесистую стопку сброшюрованных страниц, придвинул ее к краю стола и приказал:

– К завтрашнему дню проштудировать все инвестиционные декларации. Это раз. Изучить «Регламент управления финансовыми рисками». Это два. И не сачкуйте – мы с Саввой вас проверим...

Они скорбно смотрели на талмуд.

– Мне повторить? – ласково спросил я.

Уходя с брошюрами в руках, они так страдальчески вздыхали, что мне даже стало их жалко. Их можно было понять. Минуту назад я перевернул их представление о собственной работе, в которой вдруг появилось что-то вроде небезопасной лотереи. Убыток клиента с абстрактным кодовым номером теперь мог обернуться вполне конкретными неприятностями...

Я, не вставая с кресла, наклонился и поднял с пола валявшуюся рядом с мусорной корзиной скомканную бумажку с фамилией, произведшей столь сильное впечатление на управляющих активами. Меня даже передернуло, как только я представил, что было бы, если бы этот человек достался нам в клиенты на самом деле. «Спаси и сохрани нас от таких клиентов!» – проворкотал я и отправил бумажку в шредер.

Конечно, я испытывал некоторое чувство вины перед ребятами за этот блеф. С другой стороны, и декларации подучат, и «Регламент» перечитают... Пожалуй, это все, что я мог сделать для беспокойного Саввы.

Все остальное – человеческий фактор.

# ПРИНЯТЬ К СВЕДЕНИЮ

Татьяна Феликсовна, мой помощник, вошла в кабинет и доложила, что материалы моего предстоящего выступления разосланы по электронной почте всем участникам заседания. Я рассеянно кивнул. Она посмотрела на меня сочувственно.

– Не выспался? – догадалась она.

– Почему же? – с деланной бодростью отозвался я. – Пару часов подремал...

– Заседание перенесли в конференц-зал, – сообщила Татьяна Феликсовна. – Так что выступить будешь с трибуны и с микрофоном.

– Ага, – начал соображать я. – Значит, будет полный состав... Трибуна-то зачем? Может, они ждут, что я им еще картинки на проекторе буду крутить?

– Не знаю, – пожала плечами Татьяна Феликсовна. – Хотя, могу догадаться, ждут они от тебя многого...

Я вздохнул.

– Умеете вы успокоить, Татьяна Феликсовна, – съязвил я. – Мандраж как рукой сняло.

– А ты не мандражируй, – посоветовала она. – Подумаешь – пленарное заседание совета директоров и правления! Тебе не впервой...

Я нервно перекидывал на столе бумаги с текстом

моего выступления. Татьяна Феликсовна, конечно, была права: это далеко не первое и далеко не последнее мое выступление перед серьезной публикой. Боссы и коллеги. Все меня знают... Разве я не выступал перед ними раньше? Глупости...

Однако на этот раз я отнесся к делу гораздо серьезнее. Я даже провел бессонную ночь накануне, все редактируя и редактируя свою речь, которую начал готовить чуть ли не месяц назад. «Перспективы создания инвестиционного банка». Та еще тема! Так просто и не доложишь... Этих не испугать, тех не спровоцировать, а вот этого не разочаровать, но вот те двое насторожатся все равно... А ведь по сути решается судьба всего бизнеса, курируемого мною в банке. Конечно, не в смысле «пан или пропал», но все-таки. Во всяком случае, основные перспективы будут определены на этом самом «пленарном заседании».

В 13.50 Татьяна Феликсовна скомандовала: «Пора!»

В 14.00 заседание в конференц-зале началось.

К 14.06 обсудили все процедурные вопросы.

К 14.25 свое выступление закончила главный бухгалтер, рассказав о последних финансовых показателях банка.

Дальше по повестке шел мой вопрос. Я приподнялся было из своего кресла, но услышал, как секретарь правления объявил другую тему – следующую за моей. В ответ на мой вопросительный взгляд секретарь

правления еле заметно развел руками и сделал движение глазами в сторону президента банка.

Я перевел вопросительный взгляд на президента.

– А, Андрей Викторович! – спохватился тот. – Я ознакомился с вашими материалами. И все присутствующие, я думаю, тоже... (Члены правления с готовностью закивали.) Знаете, все очень понравилось! Здорово изложено! Всем, я думаю, тоже понравилось... (Члены правления снова энергично закивали.) Даже и вопросов-то никаких не возникает. Так что, чтобы не мучить вас напрасным озвучиванием, предлагаю считать вопрос о перспективах создания инвестиционного банка рассмотренным заочно.

Некоторые присутствующие еле слышно издали неопределенный вздох. Я не стал вздыхать, а просто спросил:

– И что будет написано в протоколе по моей теме?

– Принять к сведению, – не моргнув глазом, ответил президент.

Секретарь правления с готовностью стал делать пометки у себя в блокноте.

– Что значит – «принять к сведению»? – нахмурился я.

– Это значит – принять к сведению, – отрезал президент.

– Я готов ответить на вопросы, – сказал я.

– У кого-то есть вопросы? – обвел всех взглядом пре-

зидент.

Вопросов не было. Почти.

Откуда-то от двери вдруг послышался голос:

– У меня есть вопрос, если позволите...

Все повернули головы. Кроме президента. Он явно знал, кто там сидит. Обернувшись, я обнаружил, что у входа скромно примостился председатель совета директоров, которого мы между собой называли просто – Хозяин.

– Вы долго готовили свой доклад? – поинтересовался у меня Хозяин.

– Месяц, – ответил я, прикидывая, к чему он ведет.

Но Хозяин, как оказалось, ни к чему не вел.

– Понятно, – проговорил он. – Думаю, действительно можно принять доклад господина Гардези к сведению.

– К сведению, – послушно пробормотал секретарь правления, уткнувшись в блокнот, чем заслужил мой злобный взгляд.

С заседания я вернулся в том настроении, которое Татьяна Феликсовна называет «виселица для гонцов». В такие периоды моя приемная пустеет, мой телефон умолкает, а мой помощник выполняет роль плотного спасательного фильтра. Я неоднократно выговаривал Татьяне Феликсовне за эти ее методы управления моим общением с коллегами и подчиненными. «Вы же подпитываете мой имидж самодура и человека настроения!» – всегда возмущался я.

По возвращении я минут десять сидел у себя в кабинете. Скрипел зубами. Поигрывал желваками. Сломал пару карандашей.

Вошла Татьяна Феликсовна.

– Мне передали, что твой скорбный труд пропал даром? – снова посочувствовала она мне.

– Гады, – коротко прокомментировал я.

– Зато после этого все уж точно досконально изучат, что же ты там написал, – рассудила Татьяна Феликсовна. – Это даже лучше, чем выступление.

– Не люблю тратить время и нервы зря...

– Ну... Лучше всегда быть готовым, чем наоборот.

– Неубедительно, – покачал я головой.

– Я уверена, что ты подготовил очень качественный и интересный доклад, – мягко сказала Татьяна Феликсовна. – Работа мысли не бывает напрасной.

Я помолчал, перелистывая страницы моего неозвученного доклада.

– Мой скорбный труд не пропадет, – продекламировал я. Татьяна Феликсовна вздрогнула и опасно посмотрела на меня. – Вот что. Оповестите-ка по нашему департаменту начальников управлений и отделов о том, что в 19.00 у нас совещание.

– Тема?

– Ха-ха, – членораздельно произнес я. – «Перспективы создания инвестиционного банка», разумеется... Рассмотрим, так сказать, на пленарном заседании. И

не дай бог у них не будет ко мне вопросов...

Я зловеще улыбнулся и принялся перечитывать свой доклад.

Статус начальника всегда позволяет найти благодарную аудиторию.

# «ИНТЕРАКТИВ»

Однажды президент банка на заседании правления имел неосторожность заметить, что наш банк значительно отстает от конкурентов в части «интерактива». Что еще за «интерактив»? – недоумевали мы. Однако переспрашивать прозорливого руководителя среди членов правления не принято, дабы не вызывать у него сомнений в сообразительности переспрашивающего. Я вообще благополучно забыл об этой глубокомысленной претензии президента, пока спустя неделю мне не позвонил глава управления информационных технологий и не сообщил, что сейчас он явится в расположение моего департамента, чтобы выполнить поручение президента.

– Какое еще поручение президента? – с подозрением осведомился я.

– О внесении элемента «интерактива» в освещение деятельности банка, – внушительно ответил начальник управления ИТ.

– И в чем это будет выражаться? – с подозрением, неуклонно перерастающим в плохое предчувствие, спросил я.

– А вот увидите, – с явным удовольствием пообещал начальник управления ИТ.

И я увидел. И весь мой департамент увидел. Из лифта появилось несколько инженерно-технических работников в аккуратных комбинезонах, ведомых деятельным главой ИТ-подразделения в компании с оживленным начальником нашей пресс-службы. С собой этот технологический десант тащил какие-то кабели и смутно знакомые приборы. Через некоторое время наиболее продвинутые из нас с изумлением опознали в этих приборах миниатюрные видеокамеры.

– Это что? – ткнул я пальцем, не веря своим глазам.

– Видеокамеры, – гордо сообщил мне начальник управления ИТ.

– А зачем? – поинтересовался я.

– Для съемки, – с готовностью просветил меня руководитель пресс-службы.

– А зачем?

– Для демонстрации всем желающим технологической мощи нашего банка, – пояснил руководитель пресс-службы.

– А мы-то тут при чем?

– Ваш департамент, Андрей Викторович, находится на острие нашей технологической мощи, – вкрадчивым голосом сказал начальник управления ИТ. – Чтобы изобразить современный банк во всей его красе, нужно показать прежде всего дилинг – с этими вашими терминалами, мониторами, «десками» и телефонными гарнитурами... У вас интереснее всего! Не бухгалтерию

же снимать...

– К нам столько раз приезжали телевизионщики, – сказал я. – Одолжите у них материал. А с нас хватит уже видеосъемок...

Руководитель пресс-службы кашлянул.

– Вы не поняли, Андрей Викторович, – пробормотал он. – Эти видеокамеры будут монтировать здесь прямо в стены. Принято решение постоянно транслировать «картинку» с дилинга в режиме реального времени...

– Это как? – обалдел я. – Куда транслировать?

– В Интернет, – раздумчиво проговорил начальник пресс-службы. – На нашем банковском веб-сайте... А еще в отделениях банка мониторы повесим – прямо в клиентских залах. Пусть клиенты видят, как их деньги работают...

– Шоу «За стеклом», – прокомментировали присутствовавшие при беседе трейдеры.

– Бред, – коротко высказался я.

– Это поручение президента, – обиделся начальник управления ИТ. – Элемент «интерактива»! Закупили японскую видеосистему, расширили интернет-канал...

– А вы уверены, что президент имел в виду именно это? – усомнился я. – Я вообще-то под «интерактивом» понимаю несколько другое...

– Можете проверить, – еще больше обиделся начальник управления ИТ.

– И проверю! – сердито отозвался я.

Я вернулся в свой кабинет, кипя и негодуя, и Татьяна Феликсовна устроила так, что с президентом меня соединили мгновенно.

– Разве вам не кажется это удачной идеей? – самодовольно осведомился президент, выслушав меня.

– Видеонаблюдение будет мешать производственному процессу, – твердо заявил я, подобрав, на мой взгляд, лаконичный и основательный аргумент.

– Насколько мне известно, видеонаблюдение в помещениях банка ведется и так, – возразил президент.

– Ну, знаете, одно дело – когда на тебя изредка поглядывает собственная служба безопасности, а другое – когда пялятся все желающие... И вообще, вся эта идея с видеотрансляцией...

– Это свежая идея, Андрей Викторович, – прервал меня, веско произнес президент. – И мне она нравится, между прочим.

– Я, конечно, прошу прощения, но чем же она вам нравится? – возопил я.

Президент помолчал.

– Пусть это останется между нами, Андрей Викторович, – сказал он неохотно. – Но это дело принципа. Кое-кто из наших главных конкурентов на недавней бизнес-конференции позволил себе публичное высказывание... Дескать, они лидируют в технологических инновациях... А мне, Андрей Викторович, не нравится, когда кто-то мнит себя лидером. В этом случае я пред-

почитаю достойные асимметричные ответы. И эта видеотрансляция «он-лайн» покажет наши технические возможности и полную информационную открытость...

Я слушал президента и осознавал, что дело безнадежно. Глава какого-то конкурирующего банка своими неосторожными словами оскорбил нашего раннего президента в самых лучших чувствах, и за это полагалась полномасштабная и изощренная месть. И мой многострадальный департамент должен был выступить таким орудием мщения.

В результате впервые на дилинге был введен «дресс-код». Только костюмы и иные формы деловой одежды – даже в пятницу (роптание). Запрет на спиртное и съестное на рабочих местах (глухой стон). Реальный, а не номинальный запрет на курение (всхлипы и сухой кашель). Запрет на компьютерные игры (признаки бунта). Свод рекомендаций по удержанию мимики и жестов в рамках приличия (тишина и недоуменный обмен взглядами).

На второй неделе менеджеры пригрозили мне нервным истощением персонала. Сотрудники на рабочих местах начали невольно оглядываться и каменеть лицом. Чтобы быстро перекусить на ходу, некоторые жалась к стенам, выискивая «мертвую зону» и опасно поглядывая вверх, где под потолком видеокамеры взирали на бизнес-процесс. Я и сам стал замечать за собой, что пересекаю зону «видеообстрела» ускоренным

шагом, опустив глаза.

Надо было что-то делать.

На третьей неделе была проведена диверсионная спецоперация для подрыва «интерактивного» проекта. Пришлось привлечь мои связи в территориальном управлении Центробанка России, откуда на имя президента пришло предупреждение о возможном нарушении банковской тайны из-за открытого доступа посторонних к отображению ситуации в помещениях банка. Служба безопасности банка тоже была недовольна потерей своей монополии на внутрибанковский видеоконтроль. Президент заколебался.

Закрепляя успех, я поделился с ним своими восторженными впечатлениями от Франкфурта-на-Майне, где на фасадах банковских небоскребов гигантские экраны демонстрируют красочные и продуманные рекламные видеоролики о банковских услугах, а «бегущие строки» знакомят прохожих с текущими биржевыми котировками... Вот, мол, какова международная практика «интерактива»!

Президент задумался, мечтательно глядя в окно.

На следующий день по техническим причинам «рухнул» транслирующий интернет-канал. Этот казус, мягко говоря, поставил под сомнение тезис о технологической мощи нашего банка.

Президент уступил...

...но не сдался. Если где-то на улице ваше внимание

вдруг привлечет непонятная «бегущая строка» с какими-то кодами и цифрами, возможно, это будет означать, что президент нашего банка все же воплотил в жизнь очередной асимметричный ответ зарвавшимся конкурентам.

# РУКАМИ НЕ ТРОГАТЬ!

**Матвей Угрюмов:**

Сидим мы, значит, у Андрея в кабинете. Чего делаем? Да болтаем просто! Есть у нас такая традиция... Храним ее даже после моей женитьбы. Иногда заезжаю к нему в банк под конец рабочего дня, а потом мы едем ко мне домой поужинать. Моя Юля классные пельмени делает, пальчики оближешь! Андрюша у нас ценит домашнюю пищу, сам-то все никак семьей не обзаведется... А? Ну да, к делу не относится. Просто объясняю, что чисто по-дружески сидели и вели неделовые разговоры. Значит, я ему рассказываю, как у нас дела на комбинате, про то, что меня главным инженером назначили, а он мне про свои банковские дела, которые, откровенно скажу, в сто раз скучнее, чем случаи из нашей производственной жизни... Хотите, расскажу? Нет? Ну ладно.

Только мы перешли к самой интересной дискуссии на тему «Женщины и их место в нашей личной жизни» (при моей-то жене об этом не поговоришь!), как в дверь постучали. Это оказалась Андреева помощница – Татьяна Феликсовна. Деликатно так подошла к нему и что-то на ухо прошептала. При этом одновременно умудряется вежливо мне улыбаться – мол, прошу

прощения за эту конфиденциальность, долг службы и все такое... Мне-то что! Я привык. Прекрасно понимаю, что у вице-президентов банков бывают свои профессиональные тайны даже от друзей...

Ну, короче, отшептались они. То есть это Татьяна Феликсовна шептала, а Андрей говорил довольно внятно, но непонятно. Даже не говорил, а отдавал команды типа «Предупредите всех начальников отделов!», «Выясните детали!» или «Сообщите по факту!»... Нет, не по факсу, а по факту. «Сообщите по факту!» – эффектно, да? Он у нас со студенческих времен любил поручения раздавать... Даром, что старостой не был... Ладно-ладно, не буду отвлекаться.

Продолжаем разговор, но вижу, что Андрея что-то беспокоит. Встал даже и вышел на минуту. А мне-то что? Сижу себе спокойно. Главное, думаю, чтоб с ужином не сорвалось. Когда Андрей у нас дома, Юля заметно добрее и позволяет вполне легитимно распить бутылочку коньяка. Даже сама не отказывается. Андрей вообще у нас для всех женатых друзей вроде индульгенции, хотя это странно. Сам-то он далеко не образец целомудрия. Но женам друзей почему-то нравится...

Так вот. Возвращается он какой-то совсем озабоченный.

– Слушай, Матюша, – вдруг говорит, – а не хочешь посмотреть на наши новые торговые терминалы?

– А на кой? – спрашиваю – Мне и своих терминалов на работе хватает. У нас на комбинате все тоже очень технологично. Щи лаптем не хлебаем...

Начинает он меня уговаривать. Было у них что-то типа серии 2000, а теперь 3000. Дилинг-шмилинг и прочая лабуда. В принципе у меня первое образование – экономическое, и с Андреем мы были однокурсники, но это было черт-те когда и уж точно про всякий там трейдинг я ничего не помню. Но я дал себя уговорить. Все-таки на кону – ужин с коньячком, незачем расстраивать друга, а с меня не убудет посмотреть на эти его драгоценные терминалы.

Вышли мы из его кабинета в «дилинг». Так они это называют. Большой зал с наэлектризованной атмосферой. Во всех смыслах. Полно компьютеров и нервных людей. Постоянные телефонные звонки и стук клавиш. Все время кто-то переругивается. Почему считается, что так лучше всего работать на финансовых рынках, не понимаю. Наверное, так проще скрывать свое безделье. Делаешь зверское лицо и болтаешь по телефону с подружкой. Никто и не поймет – подумают, важную сделку заключаешь...

Андрей предлагает:

– Пойдем к «валютному деску».

Я с готовностью улыбаюсь и киваю. Ради бога, пусть будет «валютный деск». На самом деле это всего-навсего четыре стола, объединенных в квадрат и заста-

вленных тонкими мониторами и телефонами с наушниками. (Ха! Видели бы они наш автоматизированный комплекс управления вакуумной упаковкой в четверть машинного зала... Да ладно, чего там сравнивать – са- лаги они, эти банкиры со своими дилингами!) А сидел за этим самым четырехместным «деском» всего один парень без пиджака, в рубашке с засученными рука- вами. Его гордое одиночество, судя по всему, Андрея очень беспокоило.

– Когда они вернутся? – очень недовольно спросил он у этого парня.

– Не знаю, – ответил тот. – Могут и не успеть.

На это Андрей ответил нехорошим словом, повто- рять не буду.

– А может, он просто не заметит? – сказал парень.

– Заметит – по закону подлости, – сказал Андрей.

Тут он, наконец, нас знакомит. Парень этот оказыва- ется начальником валютного отдела, и зовут его Святослав. Только мы разговорились, как они оба посмо- трели куда-то в сторону лифтов и сразу занервничали.

– Матюша, – внушительно говорит мне Андрей. – По- сиди-ка здесь со Святославом и делай, что он говорит. Только руками ничего не трогай!

И убегает в сторону лифтов.

Я, чувствуя себя полным идиотом, сажусь за один из столов «валютного деска» рядом со Святославом. Святослав, бросая укромные взгляды поверх моей го-

ловы (наверное, все туда же – в сторону лифтов), начинает не по-детски загружать меня разнообразной информацией... Рейтер-шмейтер, Блумберг-шмумберг. Вот, говорит, смотри на этот скрин технического анализа.

– Скрин, – спрашиваю, – это что?

– Это экран по-английски, – объясняет Святослав.

– А почему так бы и не сказать? – удивляюсь.

– А потому что не на все термины есть нормальный русский перевод, а перепрыгивать с английского на русский и обратно нет времени. – И вижу, что нервничает Святослав все больше.

– Хорошо, – говорю. – Со скрином мы разобрались.

А вот что такое технический анализ?

Святослав не отвечает. На лице его застывает зверское выражение.

– А здесь у нас «валютный деск», – слышу я за спиной напряженный голос Андрея и оборачиваюсь.

Вот он, стоит, родимый. Но в составе какой-то делегации. Все выглядят очень серьезно и внушительно. По какому-то наитию я быстренько поворачиваюсь обратно к терминалам и с таким же зверским выражением на лице, как у Святослава, начинаю пялиться в этот самый скрин технического анализа...

**Андрей Гардези:**

Да, есть такая совершенно дурацкая привычка у президента нашего банка – периодически обходить

свои владения. Вот возьми и ни с того ни с сего отправится с визитом в какой-нибудь департамент. И все – абзац: на время высокого визита департамент выбит из нормального ритма работы. Что за самодурство...

Благодаря Татьяне Феликсовне я узнаю об этих экскурсиях заранее. На этот раз целью был именно мой департамент. Более того, президент направлялся к нам в сопровождении некоторых членов технологической комиссии банка, чтобы на месте убедиться в успешном переходе нашего трейдинга с версии программного обеспечения «Рейтер Дилинг 2000» на версию «Рейтер Дилинг 3000». Кто им подсказал идиотскую идею о том, что в успешности этого перехода, произошедшего, кстати, уже давным-давно, нужно убеждаться, я не знал. А главное – я не представлял себе, как они будут в этом самом успехе убеждаться?

Я бы не нервничал по этому поводу, если бы в последний момент не выяснилось, что валютный дескпуст на три четверти. Святослав отпустил своих сотрудников: а) «на обед», б) «на переговоры», в) «на биржу». Все три причины были даже на невооруженный взгляд несостоятельны, и, как я догадывался, на самом деле все отпросились по личным делам. Я обычно не придираюсь к трудовой дисциплине, если нет ущерба бизнесу, но именно сейчас я предугадывал многозначительные замечания высоких гостей: «Мы тратим столько средств на современную технику для

департамента Гардези, а она даже толком не используется и простаивает...». Допускать столь вопиющую пустоту за валютным деском во время визита президента было политической ошибкой.

Ну не было у меня лишних сотрудников! У Кости на его деске по ценным бумагам тоже был некомплект, хотя и не такой устрашающий, как у Святослава. В отделе у Семена Попова была самая горячка с перетряской инвестиционных портфелей, отрывать его управляющих активами от текущей работы было рискованно... Аналитиков из отдела Валентина президент, как ни странно, знал в лицо. Сажать на деск и без того пугливых девочек из расчетного отдела было бы совсем опрометчиво. К тому же, откровенно говоря, я считал, что даже в случае нездорового интереса президента к валютному деску, всех прикроет опытный Святослав. Поэтому, усаживая к нему ни о чем не подозревающего Матвея, я полагал, что ничем особенно не рискую.

Как же я ошибался!

Во-первых, президент стал последовательно обходить весь дилинг. Во-вторых, все дески, кроме валютного, были в запарке, и деликатный президент естественным образом переместился к деску валютному, где сравнительно мирно сидели Святослав с Матвеем. А в-третьих, Святослав впал в ступор.

Наверное, для Святослава это был стресс. Нельзя сказать, что он боялся президента банка вообще. Но

не исключено, что он испугался президента в частности – вот именно сейчас, когда он пришел вместе с любопытствующей делегацией, а отдел почти в полном составе отсутствует, рядом в помощь сидит некий Матвей, который, вероятно, раньше не слышал даже слова «форекс».

– А здесь у нас валютный деск, – возвестил я, делая неопределенно широкий жест рукой.

– Интересно! – и в самом деле заинтересовался президент. – Здесь вы тоже используете «Рейтер Дилинг 3000»?

– Да, – коротко ответил я, с тревогой наблюдая, как Святослав с окаменевшим лицом нащупывает телефонный гарнитур и напяливает его на голову.

– Ну хоть покажите мне его, – бодро распорядился президент.

– Кого? – тупо спросил я, осознав, что Святослав самым наглым образом делает вид, что занят телефонным разговором с клиентом, и таким образом надеется полностью самоустраниться от общения с визитерами.

– Ну, «Рейтер» этот ваш... – неуверенно ответил президент. – Три тысячи...

– Э-э... – произнес я. – Вот мы сейчас попросим начальника отдела...

Я потянулся к съежившемуся Святославу с беспощадным намерением привлечь его к нашей беседе, но президент буквально перехватил мою руку.

– Не будем ему мешать, – отечески улыбаясь, сказал он и кивнул на Матвея, застывшего за столом со странным выражением на лице. – Вот у вас здесь сотрудник свободный...

Как бы это помягче сказать? Я был в... э-э... сложной ситуации. Я, конечно, мог бы вмешаться, хотя сам имел дело с системой «Рейтер Дилинг» примерно сто лет назад и почти все позабыл. С другой стороны, мое личное вмешательство неизбежно поставило бы под сомнение профессионализм моего подчиненного (особенно, когда он таковым не является), а потом и мою собственную репутацию – после того как я «поплыл» бы, на ходу разбираясь в нюансах трехтысячного «Рейтера». М-да.

Мне понадобилось несколько секунд, чтобы придумать что делать. Точнее, мне понадобилось несколько секунд, чтобы понять, что ничего не могу придумать, кроме того, чтобы все-таки выдернуть как-нибудь Святослава из параллельной реальности и заставить удовлетворить проклятое любопытство президента.

Меня опередил Матвей.

– Руками не трогать! – вдруг рявкнул он.

Мы вздрогнули. Оказывается, один из членов техкома потянулся к одному из мониторов на доске, но был одернут бдительным Матвеем.

– Вы что? – испуганно-обиженно произнес член техкома.

– Нельзя руками трогать, – тоном ниже, но не менее угрожающе отозвался Матвей.

– Это почему? – оживился президент.

– Для него баловство, а мне за ситуацией следить надо, – многозначительно пояснил Матвей.

Я закрыл глаза и мысленно простонал. Спустя мгновение я открыл глаза и увидел, что глаза закрыл Святослав.

– А что у нас ситуацией? – осведомился все более увлекающийся президент.

– Вот, – лаконично ответил Матвей и ткнул пальцем в монитор, на котором, насколько я мог судить беглым взглядом, был изображен график технического анализа «доллар/евро».

– Что тут у нас? – прищурился президент, вглядываясь в экран.

Матвей нахмурился, тоже сосредоточенно смотря в экран.

– Это скрин технического анализа, – сообщил он.

У меня отвисла челюсть. Я заметил, что открывший было глаза Святослав снова зажмурился.

– Скрин? – переспросил президент.

– Это «экран» по-английски, – с готовностью пояснил Матвей. – Не на все термины есть нормальный русский перевод, а перепрыгивать с английского на русский и обратно нет времени...

Мне показалось, что Святослав всхлипнул.

– Покажите, как вы сделки совершаете, – попросил кто-то из свиты.

– Не могу, – мрачно отказал Матвей.

– Почему? – немедленно вскинулся президент.

– Вы же видите, какая ситуация, – хладнокровно ответил Матвей, абстрактно поведя пальцем по «скрину технического анализа». – Надо выжидать...

Теперь я отчетливо услышал, как Святослав издал что-то вроде всхлипа.

Наконец, меня осенило, как выкрутить ситуацию прочь от валютного деска. Выстроив логическую цепочку «технический анализ – ситуация на валютном рынке – анализ валютного рынка – аналитический отдел», я переключил интерес президента на отдел Валентина, куда мы и отправились всей толпой.

Прежде чем войти следом за всеми в комнату, где располагался аналитический отдел, я успел заметить, что Святослав и Матвей на пару уперлись лбами в столешницы, а плечи их мелко трясутся...

**Матвей Угрюмов:**

В тот вечер особенно хорошо посидели у меня дома. Прежде чем ехать, Андрей достал из сейфа какую-то шикарную бутылку коньяка и сказал, что он мне ее должен. Я не спорил. Правда, я не очень понял, когда Андрей добавил, что Святослав вообще должен мне ящик коньяка. За что?

Странные они, эти банкиры. В их бизнесе так легко

дурить голову кому угодно, что я даже не почувствовал, что кто-то мне чем-то обязан. Я даже не вспотел! Вот попробовали бы они у нас на комбинате запудрить мозги санэпидемнадзору – вот это я понимаю... А тут «скрин технического анализа», ерунда какая... Салаги!

Хотя следует признать, что коньяк у них водится неплохой...

# КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ – 2

Я сидел в президиуме собрания и наблюдал, как бьется с аудиторией Антон Дорофеев. Его только-только назначили заместителем начальника управления корпоративных финансов нашего банка вместо проштрафившегося Роберта Гусмана и прислали ко мне на подмогу. Согласно разработанному плану, мы должны были убедить представителей трудового коллектива, собравшихся в этом зале, передать принадлежащие им акции в специальный фонд.

Аудитория была тяжелая – рабочие кирпичного завода. Дорофеев честно пытался изложить им все преимущества передачи их акций в фонд. Рабочие, прямо скажем, не верили.

– Пока акции распылены, ваш завод имеет минимальную инвестиционную привлекательность, – объяснял Дорофеев. – Чтобы вкладывать в завод деньги, инвестор должен быть уверен в контроле над заводом и над его финансовыми потоками.

Возникла пауза – аудитория осмысливала представленный тезис.

– Какие еще финансовые потоки? – выкрикивал кто-то. – Акции хотите прибрать и всю прибыль прикарманить?

– Да не прибрать, а аккумулировать в специальном фонде! – отбивался от обвинений Дорофеев. – Просто этими акциями будет управлять уполномоченное лицо в ваших интересах и в интересах инвестора!

Снова пауза.

– У вас один интерес – скупить все по дешевке! – слышалось, наконец, из зала. —Соберете с нас акции и отдадите какому-нибудь московскому олигарху!

– Да не олигарху, а стратегическому инвестору! – кивнул Дорофеев. – Для реализации инвестиционной программы необходим контроль над акционерным капиталом! Чтобы менеджмент предприятия был лояльный!

– Поувольняют всех! – возмутились в зале. – Поставят своих директоров и разворуют все!

– Да не воровать, а наоборот – вложить деньги собираемся! – устало и безнадежно возражал Дорофеев.

В таком вот духе. Одно и то же в разнообразных терминологических вариациях, но в едином идеологическом ключе классовой борьбы.

Сидящий рядом со мной в президиуме глава местного профсоюза (которого звали, между прочим, Владимир Ильич) сказал мне вполголоса:

– Безнадега. Я же вам говорил, что не поверят. Тем более этот ваш не в меру умный интеллигент ничего нормально объяснить не может!

– Ладно, – кивнул я. – Прекращаем балаган. Дайте

слово мне.

Дорофеева проводили с трибуны недовольным гулом, кто-то пытался даже свистеть. Впрочем, примерно таким же фоном встретили и мое появление.

– Значит, не хотите по-хорошему?! – заорал я, едва взойдя на трибуну.

Наступила необходимая тишина.

– Ваши акции – фуфло! – объявил я. – Полная ...!

Народ безмолвствовал. Требовалось время, чтобы он убедился, что этот одетый в костюм и галстук московский банкир произнес с трибуны именно то, что слышалось.

– Ну и сидите со своими бумажками, которые вы называете акциями! – орал я. – Вам мозги полоскали, что вы совладельцы завода, а деньги как крали, так и будут красть дальше! На кой ляд вам акции, если вы ими только подтереться и можете?

Народ оживился.

– А чем твой фонд лучше? – почти радостно среагировали в зале.

– Тот, кто вкладывает деньги, сам у себя не ворует, – объяснил я. – И себе прибыль, и вам зарплату в рост! Да и воровать-то у вас больше нечего! Все уже просрали и пропили! Не отдадите сейчас акции в фонд, все по миру пойдете, а завод обанкротят и закроют, понятно?

– Не пугай ежа голой жопой! – услышал я. – И так нищета!

– Так, вашу мать, в дерьме и останетесь! – пообещал я. – Мы-то сейчас плюнем и уедем в Москву, а для вас это последний шанс! Растащат последнее, корпуса под склады отдадут, а вас за ворота! Дешевле где-нибудь в другом месте новый современный завод построить, чем с вами возиться!

Зал загудел, но выкриков уже не было. Пора было добивать.

– Значит, так! – рявкнул я. – Каждому, кто сдаст акции в фонд, путевка в санаторий или оплата лечения на ту же сумму за наш счет!

– А что не деньгами-то? – съязвил кто-то.

– А с какой стати? – отрезал я. – Придет инвестор, производство поднимет – тогда и деньги будете через зарплату получать! Или хотите, как раньше – битым кирпичом?

– Взятку, что ли, нам предлагаешь?

– Взятку чиновнику суют, чтобы он чужое добро пристроил, – возразил я. – А я вам честную сделку предлагаю с вашими же акциями! Короче! Мое предложение действительно до конца рабочего дня, а завтра мы уезжаем! И так уже загостились... Прием желающих начинается в профкоме через полчаса!

Я не стал возвращаться на свое место в президиуме, а сразу вышел вон. Спустя минуту выскочил генеральный директор завода.

– Вы что там наговорили! – бешено вращая зрачка-

ми, захрипел он. – Вы же меня вором обозвали! Что вы себе позволяете! Если бы не я, вас и на порог не пустили бы!

Я утомленно отстранил директора и, не скрывая раздражения, сказал:

– Слушайте, что вы от меня хотите? Вас вором считали и до нас. А если у нас все получится, то вас все равно сменят. Мы же вам обещали, что дадим уйти спокойно и при своих накоплениях... Так что не мешайте!

Следом вышел Антон Дорофеев.

– Вы там не слишком, Андрей Викторович? – озабоченно спросил он. – Вы, оказывается, так можете завернуть... Зажгли зал, как говорится! Уж и не знаю, стоило ли мне выступать...

– Нет, Антон, тебе обязательно нужно было выступить, – заверил я его. – Именно после твоего выступления мой спич мог быть настолько ярким и понятным.

– Много интересного я узнаю о современных корпоративных финансах, – пробормотал Дорофеев.

Появился ухмыляющийся Владимир Ильич.

– Как бы они мне там профком не разнесли! – весело сказал он. – Чего ж вы, Андрей Викторович, им так мало времени-то дали?

– А чтобы ночью не передумали и с женами не советовались, – объяснил я.

Владимир Ильич захохотал.

– Учись у шефа, специалист! – похлопал он по плечу Дорофеева. – Нормальным языком людям объяснять надо! А ты им, блин, про инвестиционную привлекательность и лояльный менеджмент... Правильно говорю, Андрей Викторович?

– Телихенция, едренуть! – подтвердил я и отправился восвояси, оставив их выяснять отношения с гендиректором и готовить профком к набегу акционеров.

Если честно, я чувствовал себя усталым. Меня даже слегка мутило. В тот момент я был как никогда близок к тому, чтобы отказаться от курирования управления корпоративных финансов.

Но ничего, потом привык.

# НЕТ ПРЕДЕЛА СОВЕРШЕНСТВУ

Депутат Государственной Думы, член комитета по кредитным организациям и финансовым рынкам, по барабанил пальцами по столешнице своего рабочего стола, устало посмотрел на меня и сказал:

– Андрей Викторович, это несерьезно.

Я поудобнее устроился в кресле для посетителей и ответил депутату Госдумы лишь безмятежным взглядом. Мы помолчали.

– Это уже пятое обсуждение, – драматичным тоном проговорил депутат.

Я пожал плечами и улыбнулся со всевозможнейшим обаянием.

– Вы представляете, какой шум поднимется на экспертном совете? – повышая голос, возопил депутат. – Вы хотите вносить поправки уже в пятый раз!

Я вздохнул, развел руками и сочувственно покивал.

– Этот законопроект мы мурыжим уже третий год! – надрывно произнес депутат. – В то время как банки и финансовый рынок ждут этот закон! Он внесет, наконец, ясность в чертову уйму вопросов! Все в один голос твердят, что пора навести порядок...

– Да кто же спорит? – с готовностью отозвался я. – Этот закон действительно очень важен для нас!

Депутат всплеснул руками.

– Так за чем же дело стало? – воскликнул он. – Пора вносить законопроект на рассмотрение Думы!

Я наклонился вперед и задумчиво поворошил страницы законопроекта, разложенные на столе депутата с моей стороны.

– А у наших юристов есть замечания, – веско изрек я.

– Ну какие еще замечания! – расстроился депутат. – Примем хотя бы в первом чтении...

– Так не пойдет! – возразил я. – Это же серьезная юридическая работа! Это вам не антинатовские декларации сочинять...

– Не понимаю! – возвел очи горе депутат. – Мне же вас рекомендовали как очень конструктивного эксперта...

– И совершенно верно рекомендовали, – сухо заметил я. – Но любое дело должно быть сделано качественно. Мы тут с вами, понимаете ли, поторопимся, а профессиональным участникам рынка потом расхлебывать наши сомнительные компромиссы...

– Сомнительные компромиссы... – безнадежно проворкотал депутат.

– Так что давайте друженько продолжим законотворческую деятельность, – бодро предложил я, – и соберем экспертный совет где-нибудь... м-м-м... через месяц... или два?

Депутат уставился на меня долгим испытующим

взглядом.

– Гардези, – вдруг мрачно сказал он, – не зарывайтесь.

– Это вы не зарывайтесь, – холодно ответил я и тут же широко улыбнулся. – А вы, кстати, в курсе, что в нашем банке совершенно фантастические условия по доверительному управлению активами VIP-клиентов? Инвестиционный портфель с гарантированной доходностью и льготные тарифы...

Депутат посмотрел на меня томным взглядом.

– А народных избранников, – вкрадчиво добавил я, – мы считаем VIP-клиентами по определению...

\* \* \*

Выйдя из здания Госдумы через Георгиевский переулок на Большую Дмитровку, я сел в ожидавшую меня машину и немедленно позвонил с мобильного телефона юрисконсульту нашего банка.

– У тебя месяц на подготовку новых поправок к законопроекту, – сообщил я ему радостную новость. – По моему, времени предостаточно.

– Да хоть полгода, – без энтузиазма отреагировал юрисконсульт. – Я иссяк.

– Что значит – иссяк? – посуровел я. – Нужны поправки!

– Андрей Викторович, я уже пять раз выдумывал поправки и даже поправки к собственным поправкам! У меня уже не хватает фантазии, что еще там совершенствовать!

– Всегда есть что совершенствовать, – отрезал я. – Совершенству, как известно, нет предела.

– Это в теории, – парировал юрисконсульт. – А на практике лучшее – враг хорошего.

– Ты мне еще тут афоризмами побалуйся, – проворчал я. – Твое дело – юриспруденция, а не риторика. А мое дело – бизнес, а не юриспруденция и не риторика! Так что предел совершенству наступит тогда, когда я тебе скажу, понял?

– Понял, – печально ответил юрисконсульт и после паузы нерешительно спросил: – И чего вы так замутили этот законопроект, Андрей Викторович? Неужели вам так сильно будет мешать этот закон?

– Да не так уж сильно, – признался я. – Но хочется, чтобы было поменьше тех, которые придется нарушать... – Я нервно зевнул. – Так что будем его совершенствовать, пока я не придумаю, как нам его обходить, не нарушая...

– Это уж вы сумеете, – уважительно сказал юрисконсульт.

– Попрошу без компрометирующих намеков, – одернул его я. – Работай давай. Через три недели жду от тебя очередного чуда законотворческой мысли. Чтобы

на экспертном совете все буквально охренели от нашего совершенства...

– Охренеют они от нашей наглости, – предположил юрисконсульт.

– В наше время это одно и то же, – заметил я и дал отбой.

# НАСТОЯЩАЯ УГРОЗА

Татьяна Феликсовна, мой помощник, зашла ко мне в кабинет и сказала:

– Андрей, ты обещал поговорить с Зиной.

Было уже поздно, и я собирался домой. Говорить с Зиной, молодой сотрудницей отдела расчетов и оперативного учета операций, мне совершенно не хотелось, что я явственно изобразил на лице.

– Надо, Андрей, – настойчиво сказала Татьяна Феликсовна. – Ты же знаешь, что она угрожает нормальному функционированию нашего дилинга.

– Ну уж – прямо-таки угрожает! – усомнился я.

– Именно, – твердо сказала Татьяна Феликсовна. – Не помнишь, как, например, из-за нее напортачил Пригожин?

– Помню, – признался я и помрачнел.

– Настоящая угроза, – резюмировала Татьяна Феликсовна.

– Ну почему я? – расстроился я. – Может, вы сами?

– Ну нет! – возмутилась Татьяна Феликсовна. – Представляешь, как это будет выглядеть?

– Представляю, – безмятежно ответил я. – Очень даже мило. Совет умудренной опытом женщины подрастающему поколению...

Татьяна Феликсовна фыркнула.

– Это ты здорово сформулировал! – заметила она с горьким сарказмом. – Спасибо, что не обозвал меня старухой...

Я не поддался на ее провокацию:

– Даже и не пытайтесь меня смутить! Вы прекрасно знаете, что я имел в виду...

– В любом случае это должен быть руководитель, – упрямо проговорила Татьяна Феликсовна. – Мое вмешательство будет выглядеть предосудительно...

– А мое? – возразил я.

Мы задумчиво помолчали.

– О! – просиял я. – Пусть с ней поговорит Светлана. Она же непосредственный руководитель Зины...

– М-да, – с сомнением произнесла Татьяна Феликсовна. – Светлана?

– М-да, – со вздохом согласился я. – Светлана не сможет...

– И будет похоже на ревность, – добавила Татьяна Феликсовна.

Мы снова задумчиво помолчали.

– Юра Сахаров? – неуверенно предположила Татьяна Феликсовна.

Я представил, как Юра отреагирует на просьбу поговорить с Зиной. Судя по всему, одновременно то же самое представила Татьяна Феликсовна. Головами мы покачали синхронно.

– Остаешься ты, — проговорила Татьяна Феликсовна, как мне показалось, с притворным сожалением.

– Может быть, Валентин? – безнадежно предложил я.

– А он уже ушел, – усмехаясь в сторону, сообщила Татьяна Феликсовна. – И Серго тоже. И Костя. – Она всплеснула руками. – Андрей, ну ты же, в конце концов, обещал! Главное – сказать главное. А как получится по форме – неважно...

– Почему же – неважно? – угрюмо спросил я.

– Потому что ты – большой начальник, – наставительным тоном объяснила Татьяна Феликсовна. – А сказано большим начальником – значит сказано правильно и с умом.

– Между прочим, хорошая мысль, – одобрительно заметил я. – Как большой начальник считаю, что никаких разговоров с Зиной не нужно.

– А глупость из уст большого начальника – это всего лишь эксцентричная мудрость, – изрекла Татьяна Феликсовна.

– Это тоже хорошо сказано, но я бы предпочел эксцентрично промолчать, – проворчал я и тут же с надеждой предположил: – Может, Зина уже ушла?

– Не ушла, – хладнокровно проинформировала меня Татьяна Феликсовна. – Я ее вызвала, и она ждет в приемной.

Вот так! Баталия с Татьяной Феликсовной была про-

играна мною еще до ее начала. Я глубоко и тяжело вздохнул, посмотрел на своего помощника долгим укоризненным взглядом и, вернувшись за рабочий стол, велел позвать Зину.

Татьяна Феликсовна открыла дверь в приемную, посторонилась, пропуская испуганную Зину в кабинет, и оставила нас наедине.

– Садись, Зинаида, – строго приказал я.

Зина стеснительно, но грациозно опустилась в кресло для посетителей и села, выпрямив спину и закинув ногу на ногу. Избегая смотреть на нее, я проговорил:

– Понимаешь ли, Зинаида, в связи с тобой у нас возникла некоторая проблема...

– Проблема, Андрей Викторович? – Зина тревожно подалась вперед, колыхнув грудью.

– Э... Ну да. Ты же понимаешь, о чем речь?

– Нет, Андрей Викторович, – пролепетала Зина.

– Ну как же! – с досадой сказал я. – Неужели непонятно, какое влияние ты оказываешь на работу диллинга?

Зина напряженно задумалась.

– Что-то не так с моими брокерскими отчетами? – предположила она.

– Да все нормально с твоими отчетами! – раздраженно отмахнулся я. – Я имею в виду не твою работу, а тебя лично!

Зина смотрела на меня доверчивым, преданным и

ничего не понимающим взглядом.

– Ну представь, ты выходишь в дилинг... – попытался я начать объяснение с другой стороны.

– У меня лично со всеми в дилинге очень хорошие и ровные отношения, – с тихим отчаянием начала оправдываться Зина.

– Да я не об этом! – рявкнул я.

Зина сжалась и жалобно наморщила лоб.

– А о чем? – еле слышно прошептала она.

Я глубоко вздохнул и решительно ткнул указательным пальцем в направлении ее колен. Зина уставилась на собственные обнаженные колени. Спустя несколько секунд я поймал себя на том, что тоже уставился на ее колени, встряхнул головой, перевел взгляд выше, спустя несколько секунд снова встряхнул головой и встретился взглядом с Зиной.

– Теперь понимаешь? – осведомился я, надеясь, что мне удалось не покраснеть.

Наконец, судя по всему, Зину осенило, и она уточнила:

– Вы хотите сказать, что мне не идет мини-юбка?

Самое интересное, что Зина в самом деле посчитала, что я не одобряю ее мини-юбку из-за плохого сочетания с формой ее колен. (Хотя, на мой взгляд, там-то было все в порядке.) С тех пор как Зина появилась у нас в департаменте, я сделал наблюдение, что ей действительно каким-то образом удается быть естествен-

ной и избегать неприкрытого кокетства. При всей своей женской красоте того плотского типа, которую в первую очередь ценят здоровые мужчины, Зина умудрялась не проявлять самолюбования и – самое главное! – при этом своевременно делать корректные брокерские отчеты. Наверное, сочетание этих качеств не могло не затуманить головы наших доблестных дилеров, которые, словно тинэйджеры в период гормонального созревания, при виде Зины стали забывать о своих прямых профессиональных обязанностях. Во всяком случае, Ринату Пригожину, который однажды очень не вовремя отвлекся на распускание хвоста перед Зиной и продал не те ценные бумаги, это стоило полугодовой премии... Казалось бы, никакая *femme fatale* не страшна для испытанного финансовыми кризисами и проверенного бурными попойками дилинга... Однако я сам стал свидетелем того, как полтора десятка голов словно по команде отвернулись от торговых терминалов: это в первый весенний и по-настоящему теплый день Зина пришла на работу в мини-юбке...

С того самого дня Зина стала значимым фактором активности нашего банка на фондовом, денежном и валютном рынках.

– Зинаида, слушай меня внимательно, – ровным голосом сказал я, старательно удерживая взгляд на ее лице. – С завтрашнего дня ты будешь одевать юбки длиной не менее десяти сантиметров ниже колен.

Пунцовеющая Зина молча кивнула.

– Можно брюки и даже джинсы, – добавил я, поразмыслив.

Зина снова молча кивнула.

– Но не в обтяжку, – далее рассудил я.

Зина совершенно зарделась.

– Андрей Викторович, – прошептала она. – Вы меня не уволите?

– Не уволю, – пообещал я. – Но! – Я поднял указательный палец. – Потому что ты делаешь корректные брокерские отчеты, понятно?

– Понятно, – с готовностью отозвалась Зина и вздохнула еле слышно, но с явным облегчением.

– И до тех пор, пока у тебя лично со всеми в дилинге очень хорошие и ровные отношения, – присовокупил я многозначительно.

Счастливая Зина в очередной раз кивнула, но мне показалось, что всю глубину моей предупреждающей многозначительности все же не осознала.

– Можешь идти, – буркнул я.

Зина поднялась и направилась к двери. Я внимательно поглядел ей вслед и сказал:

– Вот что, Зинаида. Разумеется, мое требование о длинных юбках и брюках не касается наших корпоративных мероприятий вне офиса.

Зина оправила юбку и радостно ответила:

– Конечно, Андрей Викторович!

...Спустя неделю президент, нанося визит в наш департамент, сделал замечание, что во вверенном мне коллективе царит недостаточно рабочая атмосфера. Спустя еще пару недель Зина перешла на работу в секретариат президента банка, располагавшийся двумя этажами выше. Видимо, таким образом президент решил самоотверженно спасти наш коллектив от разложения.

Дилеры провожали Зину с нескрываемым сожалением. Я испытывал смешанные чувства. С одной стороны, угроза нормальной работе дилинга должна была миновать, и я как ответственный и бесстрастный руководитель должен был быть удовлетворен. Но с другой стороны, я тоже испытывал некоторое сожаление. Разумеется, лишь из-за того, что ушел ценный специалист, своевременно делавший корректные брокерские отчеты...