Жесткий бизнес

Владимир Баранчиков

Владимир Иванович Баранчиков

Жесткий бизнес

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69984718
SelfPub; 2023

Аннотация

Петербургский предприниматель попадает в мощную чеченскую бизнес-структуру и работает в ней 20 лет, пройдя все испытания – от внутренней конкуренции до бандитских разборок и конфликтов с правоохранительными органами. В повести описаны встречи с известными людьми, любопытные приключения, успехи и неудачи, а также трагедия главного героя. Правдиво отражена эпоха 90-х годов в нефтяном бизнесе, полном криминала и национального колорита. Повесть опирается на исторические факты и личные воспоминания автора. Книга будет интересна для бизнесменов, коммерсантов, а также любителей стиля нон-фикшн, криминальной прозы и мемуаров.

Содержание

Предисловие 5
Глава первая. Начало 7
Глава вторая. В своем кабинете 15
Глава третья. Холдинг 20
Глава четвертая. Милитари 24
Глава пятая. Первый успех 27
Глава шестая. Новое направление 30
Глава седьмая. Жёсткий бизнес 34
Глава восьмая. Мельпомена на нашей службе 40
Глава девятая. Уроки Джона Хантера 45
Глава десятая. Глубина проникания 53
Глава одиннадцатая. Фиаско в Светогорске 58
Конец ознакомительного фрагмента. 61

Владимир Баранчиков
Жесткий бизнес

Я отбрасываю свои эмоции и описываю события с непредвзятой точки зрения. Автор

Предисловие

В одно непрекрасное темное утро четырнадцатого декабря 1995 года в наш офис подъехали милиционеры из ОБЭПа и еще, для солидности, автобус с ОМОНом. Параллелепипеды в форме и с автоматами перекрыли все здание и проникли на наш этаж, поставили караулы на входе и выходе, присутствующих подавили взлядами и блеском стволов, приказали: не ходить, не звонить, компьютеры не включать, на звонки не отвечать. Ать-два! Но, разумеется, тридцать кабинетов одновременно арестовать сложно, и в этой ситуации предупредительный сигнал ушел к нашим руководителям – в отличие от "периода матрасов" они в таких ситуациях в офисе не появлялись, и вооруженный отряд встречали не "злые чечены", а мирные граждане славянской и не совсем национальности с отсутствием намека на агрессивность на честных лицах. Вскрывались сейфы, изымалась документация, компьютерные данные, задавались нелепые вопросы:

–А почему храните водительское удостоверение в сейфе?

Но кое-что все же удавалось укрыть от бдительного ока органов. Совсем недавно пришла к нам работать секретарем молодая и хорошо воспитанная девушка по имени Даша, ее оригинальная внешность и взгляд ребенка всегда вызывал симпатию и невольную улыбку. Так эта воплощенная невинность успела спрятать две самых важных папки у себя на

кресле, сев своим самым красивым местом на эти бумаги и просидев на них сколько было нужно в классической позе слушательницы Смольного института благородных девиц. Тем не менее, несмотря на неустрашимость и твердость персонала, работа нескольких компаний была фактически парализована, а следственные действия еще продолжались две недели – изучение бухгалтерских и коммерческих документов, дознание причастных к бизнесу лиц и так далее. Почему вдруг к нам, а не к соседям? Вот об этом я и повествую в этой книге.

Имею ли я право именно так излагать свою историю, правдиво ли отражает она то непростое время, действительно ли это происходило со мной, представлены ли другие действующие лица по возможности беспристрастно? Думаю, что нет, это – взгляд одного человека, субъективная картина небольшого отрезка времени, двадцати лет, с конца прошлого и начала нынешнего века, однако описанные события действительно имели место, а персонажи реальны, но в силу известных обстоятельств их имена и фамилии изменены. Если персоны, упомянутые здесь, имеют иную точку зрения или трактовку произошедшего, автор с благодарностью воспримет их мнение, впрочем, как и мнение читателей.

Глава первая. Начало

Санкт-Петербург, декабрь 1992 года. Три мужчины среднего возраста курят на лестнице желтого офисного здания на Суворовском проспекте. Обычный разговор во время короткого отдыха, неторопливый и полный свободных тем.

Один из собеседников поделился новостью:

– Знакомый устроился на работу к каким-то серьезным людям.

– А вот он ищет работу, – среагировал быстро и очень правильно мой друг и коллега Володя, показав на меня.

– Телефон друга можете дать? – решил я сразу взять быка за рога.

– Запишите.

Моя карьера в компании "Пеленг" подходила к концу. Два с половиной года интересного и напряженного труда, поиски новых путей – реклама, выставки, биржа "Санкт-Петербург", директор брокерской конторы, первые контакты с иностранными бизнесменами – все это было свежо, интересно, необычно. Молодежный коллектив, целеустремленные люди со здоровыми амбициями, веселые праздники… Я был благодарен этим ребятам, но наши пути разошлись – мне хотелось чего-то большего, масштабного. Все это время пришлось самостоятельно совершенствовать деловой английский язык – письма, контракты, методики общения по

телефону. И Володю сюда переманил с должности начальника планово-экономического отдела НПО "Краснознаменец", где вместе ранее работали. Вечером звоню по домашнему телефону "знакомого" и слышу:

– Мы занимаемся продвижением бизнеса, зеленая линия конвертации…

Я сразу понял – конкретики нет, и направил разговор в нужное русло:

– Всеволод Валентинович, мне ближе торговые операции, иностранные партнеры. – Пауза.

– Ну, тогда вам надо к Феликсу Андреевичу, он этим занимается.

– Вы можете дать номер телефона?

Вот так, осторожно потянув за ниточку, чтобы не оборвалась, я нашел специалиста, который занимался интересным для меня делом.

– Приезжайте! – Феликс Андреевич в разговоре с незнакомым человеком был внимателен, вежлив и конкретен. Пока все складывалось на удивление легко.

Место для встречи мне знакомо – Центральный научно-исследовательский институт "Румб", отраслевой центр информации судостроительной промышленности страны. Я был здесь, на улице Зайцева, лет пять назад, во времена Советского Союза – секретная организация, допуски-пропуски. А сегодня уже без этих сложностей. Солидное здание сталинской постройки с белыми полуколоннами, широкие лест-

ницы, большие окна, высокие потолки – место, где престижно работать. Или, по-современному, "прикольно"…

Кабинет Феликса Андреевича просторен, как и положено начальнику внешнеэкономического отдела солидной организации. Сам хозяин расположился за большим столом справа от двери, на столе деловые бумаги, пара телефонных аппаратов и маузер (шучу). Удивительное дело – я сразу проникся симпатией к этому незаурядному человеку. Плотный брюнет лет шестидесяти с уверенными манерами, красивое убеленное сединами и жизненным опытом мужественное лицо с располагающей улыбкой. Изложение своей истории и желание гореть на работе было воспринято благосклонно. В течение беседы он меня просвечивал, как рентгеном, внимательным взглядом своих серых глаз и читал эмоции как опытный психолог. Но ощущения дискомфорта или напряжения отсутствовало, несмотря на важность этого диалога. Мне дали понять – доложим руководству и решение сообщим. Я был счастлив, я хотел работать именно здесь и заниматься именно этим, и именно с Вами, Феликс Андреевич – так сошлись звезды…

Через две недели получил повторное приглашение. Феликс Андреевич в том же кабинете дал короткий инструктаж – направляетесь к моему начальнику, вице-президенту по внешнеэкономической деятельности на собеседование. Как у вас с английским: если будете запинаться – вам спасительная фраза… Путь к победе – проследовать фешенебельную

приемную с двумя секретарями-референтами и войти в заветную двойную дверь.

За столом – молодой, не старше двадцати пяти лет, высокий и красивый, модно одетый мужчина. На столе – включенный лэптоп, в комнате дорогая офисная мебель и оргтехника, хозяин ей умело владеет для блага организации и, вне всяких сомнений, требует того же от подчиненных. Смелый, решительный, из другого, богатого и успешного мира: это чувствовалось сразу. Олег Борисович. Знакомство состоялась, я предъявил ряд документов по переписке с американцами, а вот рассказ на английском языке смазал – волновался сильно. После беседы Феликс Андреевич сходил к шефу и вернулся с ответом – решение не принято.

– Звоните через неделю, – подбодрил он меня. Другого было ожидать трудно.

Третья попытка состоялась дней через десять снова в кабинете Олега Борисовича. Но было одно существенное изменение – присутствовал еще один молодой мужчина, светлоглазый блондин с волевым лицом, в белой рубашке, причем он сидел сбоку от хозяина кабинета, ближе ко мне, но чувствовалось, что именно этот человек сейчас и решит мою судьбу, и все это время ждали именно его решения. На удивление, собеседование носило доброжелательный характер в отличие от предыдущего "экзамена", мои визави даже заулыбались после моего рассказа о том, как я заработал на одной сделке миллион рублей – чувствовалось, что у них мас-

штабы порядка на два выше. Возможно, им понравилась моя откровенность, явное желание рваться в бой. Мое недостаточное знание английского для главного лица не явилось в тот момент решающим – нужны рабочие лошадки, а там посмотрим… Позже Феликс Андреевич сообщил мне радостную весть – я принят! Само собой, с испытательным сроком.

Шестнадцатое февраля 1993 года – мой первый рабочий день в АО "Финансовое объединение "Холдинг".

– Пока здесь посидите, – Феликс Андреевич выделяет мне стол в своих апартаментах, а моего коллегу Сергея Николаевича отправляет за стенку, в отдельный кабинет. Кстати, именно сегодня у него день рождения, но я об этом узнаю позже. Сергей Николаевич Музыченко работает уже две недели, имеет за плечами гуманитарный вуз с филологией, бывший преподаватель английского языка, в иностранном на голову выше меня, технаря-ракетчика, и у нас устанавливается вежливое взаимопонимание с элементами соперничества в одной лодке.

А вот и первое задание. Интеллигентный Феликс Андреевич проинформировал, что у руководства компании возникла идея – организация сборочного производства видеомагнитофонов из импортных комплектующих в нашем здании (!), и мне поручается эту идею оперативно проработать и доложить результаты. Поручив это, он дал мне понять, что здесь денег зря не платят, и отвел от себя любимого дамоклов меч неминуемой расплаты и возможные последствия.

Своего отношения к идее сознательно не обозначил, предоставив мне думать самостоятельно. Интуиция мне подсказала, что второй день может быть и последним, если мои выводы кого-то не удовлетворят. Я затосковал, однако скоро понял, что есть шанс представить это на языке, понятном заказчику. Пятнадцатилетний опыт работы в научной и производственной сфере – не шутка, я инженер и патентовед, бывал в цехах и собственными руками отрабатывал технологии от заготовок до конечного изделия, испытывал средства взрывания (проще говоря, поджигал огнепроводный шнур с детонатором). Иначе говоря, пороху понюхал в прямом смысле этого слова. Поэтому в этой ситуации было необходимо, не влезая в технические и организационные дебри, тактично сказать "нет" на языке, понятном руководству. Феликс кому-то позвонил, и мне предложили осмотреть "будущие производственные площади" – располагаясь на территории "Румба", "Холдинг" использовал интересующие нас службы (например, типографию), тесня родной институт и постепенно захватывая коридор за коридором, этаж за этажом, мирно сосуществуя.

Итак, на втором этаже меня сопровождает незнакомец из института и проводит в местный апокалипсис – огромное помещение, захламленное различного вида металлическим креплениями, остатками вентиляции, свисающими проводами и строительным мусором. Встречавший нас сотрудник с большим интересом смотрел на меня – как на жителя с дру-

гой планеты. Я не оправдал его ожиданий, задав простой вопрос:

– Здесь была ЕС-1020?

– Да, – с удивлением ответил он. Секрет прост – я видел эту вычислительную громадину в своем НИИ ранее, поэтому догадаться по стандартным железякам было не трудно. Сохраняя торжественно-серьезное выражение лица, я осмотрел все углы, пол и потолок, мысленно просчитал габариты. Мероприятие проведено.

Следующий шаг. Не ставя под сомнение возможность организации производства, набора персонала, его обучения, получения разрешения на запуск от всяческих комиссий и технадзоров ("мы все можем") изучаем процесс закупок комплектующих. Ага, а на комплектующие есть таможенные пошлины согласно кодам товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности. Это наш хлеб – ТН ВЭД! Чтоб от зуб отскакивало! И теперь разочаровывающий для анонимного инициатора вывод – уплата пошлин за комплектующие сборочные единицы видеомагнитофонов удорожает производство и проект может оказаться нерентабельным! Что и изложено письменно с приложением копий листочков из таможенного букваря, а для наглядности восприятия – таблица с расчетами. Что и передано в руки начальства. Феликс Андреевич изучил материал, немного засветился (оценил, видимо). Через пару дней пришел ответ, что руководство приняло заключение к сведению, и больше этот вопрос не под-

нимался. Первый шлагбаум преодолен!

Глава вторая. В своем кабинете

Прошла неделя, период адаптации закончился, переезжаю к Сергею Николаевичу. Расположились друг напротив друга, но кабинет просторный, жизненное пространство есть у каждого. Распаковали и собрали мой стол, затребовали новые импортные телефонные аппараты с памятью, по два на каждого. И понеслось – звонки, факсы, факсы и звонки. На визитке гордо красуется – деловой представитель внешнеэкономического отдела, есть вариант для иностранцев: Business Representative Department Foreign Trade. Положение обязывает – внешне пытаемся соответствовать: строгие костюмы, галстуки, впитываем корпоративную культуру. Пытаемся отстоять свою независимость от давления тех подразделений холдинга, которые функционируют уже полгода – финансовая служба, отдел снабжения и инвестиционный отдел. Последний приноровился подкидывать нам англоязычные тексты для технического перевода, это якобы им было надо позарез, но мы это расценивали как потерю суверенитета – такие переводы (кроме если начальству – наша прямая обязанность) расценивалась как отвлечение от нашей главной функции – проводить внешнеторговые сделки да деньги зарабатывать. Инвестиционный отдел представляли два солидных человека, и оба в очках, кандидат и доктор наук, вели какие-то разработки по проектированию линии для изготов-

ления чего-то. Я их работой не интересовался, но на совместных совещаниях нашей организации эти ребята солидно отчитывались об очередном этапе их высокоинтеллектуального труда, находя понимание в лице руководства, которое ставила в пример эту службу нам, раздолбаям из ВЭД, от которых толку, что от козла – молока. Равняйтесь на передовиков!

Контакты, контакты: вот что нам надо позарез. Мы предлагаем металлы и другую продукцию зарубежным фирмам и организациям, торговым палатам разных стран. Неизбежно растут счета за телефонные переговоры, главный бухгалтер – властная дама – пугает нас расходами (на мой взгляд, главный бухгалтер – не должность, а диагноз). Но наш президент (хвала ему!) отрезал раз и навсегда:

– Звонят – значит, работают.

И это доверие мы пытались оправдать изо всех сил. Мы носим пачки коммерческих предложений в отдел информации для рассылки – там две девушки отправляют их по факсу с утра до вечера. Но пока результатов нет.

Между тем возникает проект – импорт одежды из Англии. Феликс Андреевич заключает контракт с каким-то лондонцем, плохо говорящнм по-английски. К нам плывет контейнер с костюмами и обувью из Лондона, а мне поручается растаможить ценный груз в порту и доставить его на автомобиле в наш магазин.

– Владимир Иванович, Вы знаете, что такое инвойс? – ин-

тересуется у меня Феликс Андреевич.

– Во весь голос! – озвучиваю я свой вариант викторины "Что? Где? Когда?" Улыбка шефа еще раз доказала его выдержку и умение работать с бравым солдатом Швейком…

Назавтра обозреваю утренний ландшафт Петербургского терминала. Мой контейнер уже на складе, вон тот желтенький, я его нашел в ровных рядах среди его близнецов, но сначала этот ящик в сорок футов длиной нужно поставить на специальную площадку для таможенного досмотра. Я, как ненормальный, бегал часа полтора, жестикулируя машинисту портального крана – этот возьми, пожалуйста! Наконец, зацепил! Бегу в таможенный офис, а там – время обеда, святое дело! Рассматриваю разные объявления и читаю:

"Грузы компании "МСТ" обслуживаются вне очереди!"

Кто же такой счастливый? Возможно, это Матвиенко Сергей Тимофеевич, однофамилец всем известной Валентины Ивановны? (слово "коррупция" мы тогда не употребляли). Из заветных дверей выплыл таможенный специалист женского рода, попросил открыть контейнер, а там – большие картонные коробки. Все семнадцать, как и указано в инвойсе (счете-фактуре). Для порядка вскрыли одну коробку: и правда одежда, но мужская. Эх, если бы парфюмерия, то можно было бы сделать презент прекрасной даме, а тут – мужские штаны. Ставим печать таможни на контейнер. Торжественной походкой идем обратно и оформляем документы, штемпель "Разрешено". Время неумолимо тикает – аренда

автомобиля оплачена до шести вечера. А теперь надо поставить на документы печать грузовой конторы для пропуска на проходной порта, а на контейнер – оттиск печати огромным штемпелем длиной полметра и весом килограммов семь. Конторские служащие себя не утруждали и спускаться со второго этажа во двор не захотели, дали компостер мне. Вернул им железяку, и в путь! Разгрузились на Васильевском часов в пять, затем вчетвером считали костюмы, брюки, пиджаки. Сошлось со второго раза, а галстуки не сдавались раз пять: то сто, то сто один…

Назавтра, когда я подходил к офису, "шестерка" затормозила у моих ног, из нее вышел Феликс Андреевич и пожал мне руку.

Следующий контейнер с одеждой нам привезли к нашему зданию – мы оплатили услуги по растаможке. Сложилось так, что Сергей Николаевич, или уже просто Сергей, и я подошли практически одновременно к этой фуре. Предвиделось наше дружеское рукопожатие, но, к удивлению, он меня в упор не видел, начав общаться с водителем. Выяснив интересующее, Сергей уже снизошел и поздоровался со мной за руку. Контраст с Феликсом был разительным. У меня пронеслась мысль:

– Володя, делай выводы.

Габаритные коробки с одеждой таскали на четвертый этаж вдвоем с Сергеем в нашем парадном виде и сложили в пустом кабинете по соседству, коробки вскрыли. Наши трофеи

– модные костюмы, пиджаки, брюки, мужская обувь и, конечно, галстуки, все made in England. Разумеется, все рассортировали, сосчитали и сверили с накладными. Я не фанат тряпок, но некоторые экземпляры были очень даже. И тут к нам зачастили гости – сотрудники дружественных фирм (недаром же мы "Холдинг") – кто не хочет быть чуточку денди, некоторые подбирали себе неплохие варианты и забирали с собой. Мы с Сергеем помогали процессу и вели учет. Вдруг открылась дверь и в комнату стремительно вошел наш президент. Бегло осмотрев выставку-продажу, он отобрал две коробки с обувью и сказал, обращаясь ко мне:

– Занесите вечером в мой кабинет.

Пришла главный бухгалтер со своими строгими указаниями. Я их выслушал с подобающим вниманием и добавил, глядя ей в глаза:

– Кроме этих двух коробок – Хазир Даудович просил их оставить для него. Упоминание главы холдинга резко изменило тон разговора.

Глава третья. Холдинг

Финансовое объединение "Холдинг" – мощная бизнес-структура по питерским масштабам. В 1993 году в его состав входили несколько внешнеторговых фирм, торговых компаний с магазинами, а также традиционные службы, о которых я упомянул ранее, юридический отдел, была своя туристическая и страховая компании. Инвестициями занимался "Холдинг-Инвест", немалые средства были вложены в бизнес-центр в отеле "Невский Палас" совместно с американскими бизнесменами Полом Тейтумом и его партнером Ричардом Монро. С мистером Монро имел счастье общаться лично, ехали как-то по делам в его автомобиле, и он похвалил мое английское произношение (видимо, устал слушать самоучек). Типичный джентльмен и классический разведчик – солидный привлекательный образ, мягкие манеры, спокойный голос, внимательный взгляд. Кто никогда не слышал о Поле Тейтуме, кратко скажу – один из первых американских бизнесменов в России, крупные интересы в Москве в гостинице "Славянская", связи в мэрии, совместный бизнес с известным чеченским бизнесменом Умаром Джабраиловым. По данным авторитетных источников, в 1991 году в критический момент противостояния обеспечил телефонную связь Бориса Ельцина с воинскими частями генерала Грачева и Лебедя, чем в немалой степени способствовал его

победе над ГКЧП. Убит в центре Москвы в пешеходном переходе очередью из автомата в 1996 году. Государственный департамент США направил ноту российскому правительству и потребовал найти и наказать виновных. Не нашли.

Вторым интересным проектом было совместное предприятие "АмРус Комьюникейшнс". Директором компании был Олег Борисович, он же вице-президент "Холдинга". Предприятие заимствовало и внедряло в России передовую американскую разработку – оборудование для уплотнения сигнала телефонных линий и каналов связи, а также бытовые антенны для приема телевизионных каналов. Мне довелось принять участие в этом направлении со специалистами Института связи им. Бонч-Бруевича. Профессор из "Бонча" задал мне вопрос:

– Почему я с Вами нахожу общий язык, а с Вашим руководителем – нет? Неозвученный ответ заключался в том, что у меня хоть и три высших образования, одно из которых я получил в соседнем к Вам здании на набережной Мойки, напротив Строгановского дворца, но в новых условиях все решают деньги. И Вы, товарищ профессор, будете делать то, что от Вас потребуют, и если захотят, то купят недорого Ваши знания. Как и мои, как, в сущности, и меня.

Представлю руководителей объединения: Халид возглавлял "Холдинг-Инвест", Олег – внешнюю торговлю и любимый "АмРус", Амир – вице – президент по торговым операциям. Во главе холдинга – Хазир Даудович, президент. В

середине 1993 года уставной капитал ФО "Холдинг" составлял один миллиард рублей. У большинства подразделений были свои автомобили "Жигули" с водителями, а вице- и сам президент ездили на новых автомобилях "Форд-Торус", купленных в США в количестве аж семнадцать штук. Три машины оставили в Питере, остальные отправили своим ходом на Кавказ. Рассказывали, что на последнем КПП перед Чеченской республикой эту кавалькаду остановил милицейский полковник ГАИ. Но тут к нему вышел наш Феликс Андреевич, капитан первого ранга в отставке, контрразведчик, и решил вопрос – караван двинулся дальше. О взаимоотношениях с ЦНИИ "Румб" я уже писал – в конце концов, мы сами там сидели на четвертом этаже. Таковы были наши возможности, но этим они не исчерпывались.

Финансовому объединению была нужна финансовая свобода, и она реализовалась в учреждении банка "Таврический" совместно с господином Захаржевским. Хазир Даудович занял пост вице-президента банка "Таврический". Помню, в мае 93-го года мы осматривали ремонтируемое здание будущего банка на улице Радищева вместе с красавицей скандинавского типа Мариной Лавринец, которую я пригласил из "Пеленга" прямо в заботливые руки Всеволода Валентиновича. Он испытывал дефицит кадров, а я был ему обязан… Марина производила завораживающее действие на мужчин от пятнадцати до семидесяти лет включительно, натуральная блондинка с огромными серыми глазами и осле-

пительной улыбкой. Кроме того, она была тем человеком, кому можно было доверять – друзей в "Холдинге" у меня не было. Ничего удивительного, что назавтра после собеседования она уже работала на нашем этаже и потом частенько забегала к нам с Сергеем, привнося в наши будни немного шарма и магии естественной женской красоты.

Глава четвертая. Милитари

Фантазия руководства бьет ключом, а мы рождены, чтоб сказку сделать былью. Вызов к Олегу Борисовичу – постановка моей новой задачи: военная форма. Необходимо закупить образцы военной формы российской армии. Дальнейшая судьба закупок не обсуждается, скорее всего это отработка канала поставки для таинственного заказчика – возможно, для американских или чеченских друзей (ну, не в офисе же на Зайцева в форме ходить!). Я следовал установленному себе самому правилу: не более двух вопросов! Первый – образцы различных родов войск? Да, кроме военно-морской (значит, морской десант исключается). Второй – количество? По два-четыре экземпляра разных размеров. Срок не уточняем, и так понятно: ASAP (as soon as possible) – международная аббревиатура "как можно скорее".

Дело в том, что в те годы и до российской армии добрался рынок, "который все решит". В Минобороны создано управление по реализации военного имущества – шаг, в общем, здравый, много всего скопилось на складах. Можно купить списанную или ненужную автотехнику, а вот автомат АК-74 или танк – нельзя. Сергей после моих звонков военным улыбается – у него своя версия закупок, но это тайна. Отрабатываю перечень из восьми десятков позиций по номенклатуре, утверждаю по деньгам, подписываем договор по фак-

су, оформляю доверенность на себя для подписания договора в Москве, оплачиваем счет. Назавтра я уже в столице, завершаем формальности, получаю заказ-наряд на вывоз товара со склада. Можно возвращаться домой. В подземном переходе метро на площади Ногина увидел стол с книгами, по привычке посмотрел, нет ли чего полезного? Заинтересовал справочник "Перечень иностранных фирм и совместных предприятий Москвы" с адресами и телефонами. Купил, конечно. Впоследствии эта книга сыграла решающую роль в моей карьере.

Назавтра в офисе согласно указанию свыше передал перечень товаров в отдел снабжения для доставки и получил ответ от начальника ОС:

– Сами поезжайте.

В офисе был Хазир Даудович – пришлось стучаться к нему. В первый раз услышал, как он умеет жестко разговаривать с подчиненными – его собеседнику не позавидуешь… Через три дня заказанная военная форма оказалась в комнате по соседству. Я принес в в эту комнату сорок стульев, на каждый стул аккуратно вывесил и положил офицерские кители, брюки с красными, голубыми, зелеными кантами, фуражки, фляжки, ремни. Получилось неплохо. В качестве военного консультанта выставку посетил Феликс Андреевич и изрек:

– Владимир Иванович, далеко пойдете!

Оценили экспозицию вице-президент и президент. В ка-

бинете Хазира Даудовича великолепная атмосфера и новое поручение:

– Сделайте несколько фото в форме.

– Кого фотографировать?

– Любого, кого выберете в офисе.

Очень хотелось пошутить и предложить присутствующих, но хватило ума сдержаться.

– Разрешите действовать по формуле "Именем президента"?

– Разрешаю, – улыбается Хазир Даудович.

Назавтра с фотоаппаратом захожу в кабинет водителей, а их там было человек десять, выбираю молодого симпатичного парня и строго говорю:

– Пойдемте со мной.

Народ обалдел, меня еще многие не знали, а тут распоряжается… Фото получились замечательные, из цикла "Они охраняют Родину".

Вчера в нашем офисе неожиданно встретил своего знакомого, того самого, который рассказал мне о "Холдинге" на лестнице во время перекура полгода назад. Он выходил из приемной вместе с президентом. Без сомнения, встречу организовал Всеволод Валентинович. Мы поздоровались, внимательно посмотрели друг другу в глаза и мне показалось, что он и рад за меня, и сожалеет о чем-то.

Глава пятая. Первый успех

Феликс Андреевич едет в командировку в Германию. То ли по делам бизнеса, то ли по своим личным – нам неведомо. Дал понять, что руководство разрешило в знак былых заслуг. Недавно он лежал в госпитале, видимо, принял для себя окончательное решение о своей дальнейшей судьбе. Показал мне свою фотографию в Лас-Вегасе. Лас-Вегасе! Перед отъездом вызвал нас с Сергеем и сказал:

– Как хотите, но на время командировки назначаю исполняющим начальника старшего по возрасту – Владимира Ивановича.

Сергею это явно не понравилось, он считал себя фаворитом и так представлялся другим. Мне это тоже было не нужно, так как вносило напряженность в наши отношения. Кроме того, Олег Борисович был явно на стороне Сергея: подкидывал мне задачки на знание языка, а затем вызывал к себе Сергея для "информации". По возвращении Феликс Андреевич уволился, и мы остались без начальника. Но ненадолго.

Виктор Васильевич Войталюк – наш новый начальник ВЭД. Вне всякого сомнения, это усилило авторитет нашего отдела. Выпускник Высшего Краснознаменного училища КГБ СССР им. Дзержинского, подполковник. Среди занимаемых должностей – помощник ректора Ленинградского государственного университета по международным связям.

Кто не знает, эту же должность в свое время занимал Владимир Владимирович Путин.

Мы с Виктором Васильевичем примерно одного возраста, благодаря его личным качествам и опыту сразу сложились рабочие и даже дружеские отношения с Сергеем и, надеюсь, со мной также. Виктор Васильевич открыл новые возможности в развитии нашего бизнеса: к примеру, контакты на высоких уровнях в космической и ядерной областях – не шутка. Достаточно сказать, что к нам на переговоры приезжали два руководителя "Аэрокосмического консорциума", в том числе – космонавт номер два, генерал-полковник Герман Степанович Титов. Имел счастье лицезреть легендарного героя лично и получить его автограф на нашем фирменном бланке. Рассказывали, что на встрече с космонавтом от холдинга присутствовали: президент, Войталюк и вице-президент Амир – плотный брюнет типичной кавказской наружности. Несмотря на то, что Хазир Даудович бил своего вице ногой под столом, он своими вопросами после рюмки коньяка так достал Героя Советского Союза, что Герман Степанович – доктор технических наук, доцент – не выдержал и произнес емкую научную фразу:

– Я здесь сейчас выпью и закушу, а ты, еврей, иди на х…

Но самое существенное, что Виктор Васильевич вывел нас на серьезного покупателя из Москвы – назовем его Андрей. Я отправился в Москву для установления контактов и переговоров. Андрей имел прямые выходы на главу Мос-

ковской нефтяной биржи. Симпатичный, умный и образованный молодой человек с дипломом ЛГУ, он с оптимизмом смотрел на наше сотрудничество. В потенциале был готов купить десять тысяч тонн мазута, а Хазир Даудович – поставить этот мазут с Грозненского НПЗ. Подписали договор на поставку на Светогорский бумажный комбинат и в августе 1993 года успешно его выполнили. Это был первый крупный контракт в истории нашего отдела, а его сотрудники сумели достойно пережить этот успех. Мы были морально поддержаны руководством и материально вознаграждены, хотя и раньше не бедствовали – наши оклады в связи с инфляцией увеличились более чем в двадцать раз, нам выдавали талоны на бесплатное питание в столовой "Румба" и кроме своих "Жигулей" мы иногда в служебных целях использовали "Форды" руководства. Это было эффектно – подъехать, например, к Кировскому РУВД для решения вопроса, хотя я на этом никогда не зацикливался. Мы обрели уверенность в себе, и теперь никакая служба "Холдинга" не могла нас притеснять. Кстати, вчерашние герои из инвестиционного отдела за провал в работе были уволены, один с инфарктом и плохими последствиями для другого. Мы курили сигареты "Данхилл", "Мальборо" и "Кэмел" прямо на рабочих местах и строили планы дальнейших завоеваний.

Глава шестая. Новое направление

Развивая первый успех, наше руководство установило перспективные контакты с руководством одного из НПЗ в центральном регионе России. Преимущество было в том, что данный завод имел статус спецэкспортера и отгружал продукцию за рубеж. Решающим в данной ситуации было согласие директората завода на отгрузку продукции нашим покупателем. Другими словами, если ты имеешь экспортный контракт, ты уже король. В то время прибыль по разным видам нефтепродуктов составляла от десяти до пятидесяти долларов за тонну. Отгрузил "вертушку" (три тысячи тонн) – и у тебя сто тысяч долларов в кармане. Из-за разницы цен в России и за границей некоторые ловкие ребята совершали переадресацию, то есть на конечной станции в России или в пути указывали зарубежную станцию. Это было незаконно, прокуратура возбуждалась, но не всегда эти герои получали по заслугам. Между прочим, так, по утверждению некоторых источников, начинал и один российский олигарх, но его уголовное дело загадочно исчезло в пути из Коми в Москву.

В связи с вышесказанным, у нас в офисе появился новый влиятельный человек в черном костюме от Кардена, державший все контакты с Кстовским НПЗ – Владислав Константинович Горчаков. Владислав Константинович, старший офицер министерства обороны, был на короткой ноге с руковод-

ством "Холдинга", обращался на "ты" и без отчества, а с нами, ВЭДовскими, на длинной дистанции и только на "вы". Да и сам отдел фактически из внешнеэкономического стал нефтяным, отражая основное направление деятельности, которое прибавило конкретики и соответствовало исторической специализации и духу города Грозного. Ставка была на крупнооптовую продажу нефтепродуктов, вкладывались большие средства для закупки товара, однако при правильной торговой политике прибыль обещала быть тоже значительной при малой численности персонала. Поскольку объемы товара на продажу уже были, мы утроили усилия, искали покупателей с девяти утра до девяти вечера. Вот тут-то и пригодился мне тот справочник, купленный в Москве, в подземном переходе. Говоря научным языком, это была пертинентная информация, и оказалась она очень ценной.

В один прекрасный августовский денек у меня на столе зазвонил телефон и незнакомый голос попросил к телефону меня. Этого момента мы ждали долго – швейцарская компания "Конехим" проявила интерес к закупке мазута в количестве двадцать тысяч тонн с поставкой на Украину. Уточнив со мной детали, менеджер инофирмы Виктор Сергеевич обещал выслать официальное предложение о закупке на мое имя. Таковое поступило через два часа на факс референта Хазира Даудовича, и президент с этой бумагой буквально ворвался к нам в кабинет. Из письма "Конехима" следовало, что они готовы заключать контракт, но понизили закупоч-

ную цену на один доллар за тонну.

– Владимир Иванович, может написать по сорок шесть?

– Хазир Даудович, – отвечаю я спокойно, – я согласую этот вопрос по телефону на наши изначальные сорок пять.

Так и случилось. Назавтра наш президент отбыл в Москву для подписания контракта, а Владислав Константинович в Нижний Новгород для согласования договора с НПЗ.

И завертелось. Контракт был непростым, так как мы поставляли мазут на шестнадцать сахарных заводов Украины по разнарядке "Укрзализници" – украинской железной дороги. Мне были переданы контакты специалистов в Кстово, и теперь пошла стандартная работа коммерческого отдела: отгрузки товара, номера цистерн, паспорта качества, акты приема, счета-инвойсы… И разговоры, разговоры – с НПЗ и Москвой. Ситуация превратила меня в добывающего, лидера, а моих коллег – в помощников: начальник отдела перепечатывал номера трех сотен цистерн, Сергей сваял проект двуязычного контракта на русском и английском, а я его дорабатывал под конкретные условия. Иногда Сережа первым срывал трубку телефона и представлялся Виктору Сергеевичу, но тот вежливо и неизменно требовал меня – никаких переговоров он с другими лицами не вел и никаких просьб не передавал. Всегда испытывал уважение к этому человеку – и как специалисту, который многому меня научил, и как настоящему интеллигенту. Когда была возможность – заезжал к нему в московский офис, разумеется, по делу.

Что бы не говорили эстеты, но главное в бизнесе – деньги. "Конехим" по условиям договора оплатил нам часть товара, а остальное оплачивалось по факту поставки, после уточнения фактического количества отгруженного мазута. Меня вызвал к себе Олег Борисович и задал вопрос – а может ли "Конехим" заплатить раньше? Он вообще любил строить ситуацию "под себя" и временами заставлял меня быть волшебником. Это была хорошая школа, и я перенял этот принцип – "я могу делать невозможное". Что ж, я позвонил Виктору Сергеевичу, попросил, и они заплатили. По завершении контракта вознаградили и нас, троицу из ВЭД, сообразно вкладу в победу, как в сказке про Машеньку: автору этих строк – в миску Михаила Потапыча, начальнику отдела – в миску Анастасии Петровны, Сергею – в Мишуткину мисочку.

Глава седьмая. Жёсткий бизнес

Вы спросите – ну и где же жёсткий бизнес, мафией попахивает? Стандартная работа средней фирмы. Но не спешите – у меня для вас есть несколько козырей! Часть из них я выложу сразу, а некоторые будут предъявлены в процессе повествования.

Американский экономист-криминолог Эннилиз Андерсон из Стэнфордского университета является одним из ведущих зарубежных специалистов по экономическому анализу организованной преступности. Андерсон формулирует следующее итоговое определение: “Мафия – это группа, которая характеризуется ориентированной на получение прибыли преступной деятельностью, использованием насилия либо угрозы насилия, использованием значительной части своих ресурсов для предотвращения сотрудничества ее членов с полицией, а также коррупцией законных государственных властей”.

Мне неизвестны источники финансовых средств холдинга, способы и методы заключения выгодных контрактов, я не раскрываю наименований иностранных юридических лиц, имен офицеров банков и стран их дислокации, с которыми мне лично пришлось общаться в процессе выполнения своих повседневных обязанностей. В мои функции не входили грубые силовые приемы: стрелять, бить кому-то морду,

давать взятки, угрожать – но я не не имел права позволять угрожать мне, ибо таким образом унижали тех, кто руководил мной, и ставили под сомнение нашу независимость и неустрашимость. Не переоценивая, я рассматривал себя как боевую единицу подразделения, предназначенного для зарабатывания денег легальным или почти легальным путем. Для более точной характеристики царящей атмосферы должен поделиться поговоркой, бытующей в нашей среде: "Кто умеет, тот зарабатывает деньги, кто не умеет, тот бегает с пистолетом". И такие ребята в нашей организации вне всякого сомнения были, учитывая тот факт, что в те годы "Холдинг" был самой крупной и едва ли не единственной чеченской компанией в Санкт-Петербурге, которая пыталась закрепиться и расширить свое влияние в регионе. С точки зрения такой науки, как системный анализ, кроме взаимодействия объектов существует и сопротивление среды, их окружающих, в данном случае – сильная конкуренция в нефтяном бизнесе. И свои интересы было необходимо отстаивать и защищать. Дополнительным обстоятельством был национальный и статусный фактор – как во внешнем окружении, так и внутри нашей организации.

В начале своей деятельности мне довелось составить впечатление о чеченском народе по его молодым, хорошо образованным и воспитанным представителям, чьи родители занимали высшие государственные должности в Чеченской республике. Мои руководители научили меня в мои сорок

лет смелости замыслов, широте взглядов, решительности и твердости. Я со своей стороны привнес техническую компетентность и опыт инженера “Военмеха”, способность решать нестандартные задачи, исполнительность и ответственность, свойственную военной отрасли, умение устанавливать контакты с людьми. Позже я научился разговаривать на одном языке как с бандитами, так и с иностранцами. Я прошел своеобразные проверки на профессионализм и порядочность, и главное – умение молчать. У меня были ошибки, и за них меня по головке не гладили, но никогда не унижали мое достоинство как подчиненного и как русского по национальности. А для этого было немало поводов, особенно во время чеченских войн, когда лилась кровь, иногда я слышал эмоциональные упреки от людей, переживших этот ад. Однако, моя позиция всегда оставалась неизменной – я служу, но не унижаюсь. Я не пытался изучать чеченский язык, так как таким образом оставлял свободными коммуникации их носителям. Время от времени приходилось отстаивать право на историческую, а не "национальную" правду. Любые национальные трагедии ужасны, но и у меня были неопровержимые аргументы – мои родственники пережили блокаду… Позже я беседовал с чеченцами разного возраста, статуса и разных убеждений, и еще раз убедился, что чем больше в человеке ярого национализма (не путать с национальной гордостью) и ненависти к русскому миру, тем ниже его интеллект, сколько бы ученых степеней не было указано на его ви-

зитной карточке. С другой стороны, их национальные особенности и традиции всегда создавали неоспоримое преимущество при объединении в борьбе с внешним врагом, поскольку их боевые качества с детства оттачиваются в семье, мальчики становятся мужчинами, способными постоять за себя, и за свою семью, и за свой род (тейп), и за свою землю.

Тем не менее, разница в возрасте и менталитете все же сказывалась. Бывали случаи, когда я не понимал кого-то из начальства, а они не понимали меня. Характерный пример из жизни. Вызывает президент к себе, а там человек пять в расслабленных позах.

– Вы дизельку продаете? – Речь шла о российских поставках.

– И как? – Отвечаю, что покупателей интересует паспорт качества продукта.

– А зачем Вам паспорт, если есть ГОСТ? – достаточно резко спрашивает с легким акцентом кто-то из присутствующих. Спокойно разъясняю, что в ГОСТ 305-82 "Дизельное топливо" указаны диапазоны значений контролируемых параметров – цетановое число, содержание воды, температуры вспышки и так далее. Покупателя обычно интересует конкретные величины: сера, механические примеси и другие характеристики. После разъяснения в кабинете воцарилась тишина. Да и это не главный аргумент. Ну не скажу же я им прямо, что так продают чаще всего те, кто далеки от поставщика, фактически это "воздух", а я свою репутацию зарабо-

тал кровью и мне все верят на слово. Вы же предлагаете мне стать бароном Мюнхаузеном и подорвать репутацию фирмы. Бывало и покруче: – Позвоните в Лондон и скажите, что у нас скоро будет двадцать тысяч тонн того-то и того-то.

Ошарашенный новостью англичанин задает мне сто вопросов на родном языке, на которые у меня нет ответа – и по сути, и из-за ограниченного лексикона. Как мне быть? "Терпи, казак, атаманом будешь".

Но и у меня есть личный предел, своя граница, через которую не перейти. Как-то заключали договор с "Газпромом", и шеф просил меня подписать договор на условиях отсрочки платежа. Это означало, что для нашей компании это хорошо, но для меня – личная ответственность на миллионы нерусских рублей. У меня был выбор – принять предложение и согласиться, проявить лояльность, а потом страдать долгое время, неся бремя моральной ответственности (примеры были), или отказаться и иметь утрату перспективы и доверия руководства, но спать спокойно. Я выбрал второе, поимел жёсткий разговор один на один и разочаровал президента своими "нет" и" не могу". Но не переступил через себя, свой опыт и свои убеждения. Но и богатым не стал – говорю для тех, кому в описании своих поступков я показался гордым героем. Думаю, что более точный термин – определение Дон Хуана "контролируемая глупость", о которой писал Карлос Кастанеда.

А вот и первый козырь в пользу нашей избранности и си-

лы. Вообще-то о нашей доблестной команде могли узнать многие наши соотечественники тридцатого декабря 1993 года в десять вечера, посмотрев на канале "Россия" часовую передачу под названием "Вечерний концерт". Как говаривал небезызвестный Фантомас:

– Даже великий человек ничто без прессы.

Следуя этому принципу, финансовое объединение "Холдинг" известило о своем существовании на всю страну: это и есть свидетельство высоких амбиций его руководства, присущее истинно мощным структурам.

Глава восьмая. Мельпомена на нашей службе

Когда у человека есть конкретное дело, он увлечен и ответственен за результат, у него нет времени на пустяки, отвлечение от процесса раздражает. Трудно втолкнуть в себя что-то постороннее, не относящееся к выполняемой работе, это как композитору в процессе сочинения симфонии отвечать на телефонный опрос. Это не его предназначение, не его природа. Я практически превратился в сидящего за своим столом человека, решающего срочные задачи в течение всего рабочего дня с перерывом на обед. Сергей Николаевич всегда отзывался на мои просьбы, но загружен был меньше, и по этой причине, а также в силу сангвинического характера и склонности к саморекламе осуществлял общение с другими отделами и первым узнавал все новости нашего этажа – кого уволили, кого взяли, в какой стране на этот раз пребывает руководство и как зовут новую секретаршу Амира. Кстати, о–ч-чень симпатичную. В женском вопросе мы были солидарны – ценили женскую красоту и хорошее к нам отношение, ревностью и жадностью не страдали. Сергей по почти неизвестной для меня причине иногда называл нас "молочными братьями", наверное из-за Тани, нашей общей знакомой.

И вот фантастическая новость от Сергея: готовится телевизионная передача о нашем финансовом объединении, задействованы известные личности, которые – о,чудо! – расположены буквально у нас за стеной, творческий десант высадился в соседнем кабинете! Среди творцов – опытный кинорежиссер-постановщик Сергеева, популярный питерский композитор и певец Игорь Азаров и, внимание, актриса, певица и телеведущая – несравненная Анна Самохина! Трам-парам!

Откуда ветер дует? Здесь надо сделать действительно лирическое отступление. У нашего вице-президента Олега Борисовича два брата – Михаил и Евгений. Яркие личности – Евгений, топ-менеджер "Холдинг-Инвеста", мастер спорта международного класса, высокий и мощный, у нас в отделе практически не появлялся. О нем ходили легенды из уст старшего брата:

– Женя на свадьбе в милицейской фуражке и жезлом гаишника перекрывал движение в Петербурге для свадебного кортежа Олега и его невесты. – Или:

– Женя так врезал в гостинице в Москве одному приставаке, что тот несколько метров проехал по полу.

Старший, Михаил Борисович, сразу внушал симпатию окружающим дружелюбием и творческими способностями. Азартный по натуре игрок, он писал стихи и благодаря неуемной положительной ауре был на короткой ноге с людьми творческих профессий. У нас в офисе пела Людми-

ла Гурченко, я с интересом слушал его рассказы о Ирине Понаровской, частенько приезжали ребята из телепередачи "Адамово яблоко". В общем, мне всегда было приятно иметь с ним дело – творческое или деловое. Кстати, он сторговал мне великолепную венгерскую дубленку за четыреста долларов. Я не раб вещей, но таких я больше никогда не видел, а в метро пассажиры в то непростое время смотрели на меня, как инопланетянина. Михаил Борисович был очень динамичен, легко перестраивался с одного вида бизнеса на другой, но масштаб его деятельности по объективным причинам был не сравним с нашим.

Как-то раз в момент очередной запарки по срочному изучению аккредитива западного банка ко мне зашел уважаемый Михаил "на поговорить". После пары минут вежливого общения я показал на толстую папку с документами, лежащую на столе, и тихо спросил:

– Как Вы думаете, сколько стоит эта папка? – Михаил Борисович зрительно оценил черный картон с металлическими уголками и предположил, завышая цену из уважения ко мне:

– Сто тысяч долларов!

– Пять миллионов, – я тоже немного округлил сумму. Немного побледнев, Михаил молвил:

– Никогда не думал, что Олежка занимается такими делами.

Это была лучшая характеристика значимости нашего труда. С другой стороны, высокая степень секретности сохра-

нялась и между родными братьями – как прекрасно, господа контрразведчики! После этого случая он к нам больше не заходил, но мы радостно приветствовали друг друга в коридоре.

К нам вообще перестали заходить сотрудники других отделов – видимо, поступила такая команда сверху. Меня отключили от других дел, и ареал моего обитания – своя комната и начальника отдела, приемная с двумя секретарями, да кабинеты президента и его заместителя. Именно в приемной я и встретил Анну Самохину – она пришла с каким-то вопросом к референту, а я как раз заканчивал с ней разговор. Как вежливые люди, мы поздоровались, на секунду встретились взглядами, и я вышел в коридор. А вот Сергей частенько бывал за стенкой – видимо, его влекла волшебная сила искусства и его представители, он даже пригласил режиссера заглянуть к нам, радушно предлагая услуги самого себя и наш автомобиль – это интереснее, чем скучные цифры да бумажки. Любопытно, что Анна Самохина быстро разобралась в ситуации в нашем бизнес-сообществе и довольно лестно прозвала братьев Олега, Евгения и Михаила "братьями Кеннеди" – очевидно, не только из-за количественного совпадения.

В итоге где-то под Новый 1993 год был снят ресторан, где, согласно сценарию, и был проведен торжественный вечер и презентация "Холдинга". Ведущими на этом музыкальном празднике были Анна Самохина и Игорь Азаров, чья пес-

ня "Полной Луны сила" и стала названием этого действа. На съемках присутствовал весь цвет нашей компании, в том числе начальник нашего отдела Виктор Васильевич с супругой. Президент и его два вице- произносили здравницы в паузах между музыкальными номерами, но можно сказать и наоборот, то есть песни звучали в паузах между здравницами. Нас с Сергеем не пригласили, и для него это было серьезным ударом по репутации, особенно после рекламы собственного имиджа создателям этого фильма. Зато вечером тридцатого декабря, сидя на празднике среди друзей за рюмкой коньяка, мы смогли увидеть на телеэкране "Россия" своих шефов и услышать о нашей компании, как и многие граждане нашей необъятной страны. Песни под гитару в этот вечер у нас тоже прозвучали – "Как здорово, что все мы здесь сегодня собрались" и всесезонная "Sunny Afternoon" группы The Kinks – в конце концов, мы счастливчики из Department Foreign Trade! Нас переполняла гордость – мы частица этого праздника и нашего холдинга, и каждый из нас получил не только моральное удовлетворение, а еще шампанское с маленьким мешком денег в качестве новогоднего подарка от Деда Мороза.

Глава девятая. Уроки Джона Хантера

Помнится, где-то в середине семидесятых годов я с большим интересом прочитал книгу шотландского писателя Джона Хантера "Охотник". Писатель сумел ярко описать свои приключения в Африке в конце XIX – начале XX столетия в экзотический роли охотника на крупных животных – львов, буйволов, носорогов, слонов и леопардов. Позднее наш меткий и мужественный стрелок стал проводником сафари для богатых людей, ищущих острых ощущений в дикой природе и охоте на крупного зверя. Если его клиент не мог выстрелить или промахивался, то Хантеру нельзя было ошибаться, ибо эта ошибка вполне могла стоить жизни ему самому и его спутникам. Он был и останется навсегда рекордсменом по количеству убитых хищников, и в чьей отваге, твердости характера, физических кондициях и здравом смысле сомневаться не приходится. Хоть и не каждому читателю по нраву такой промысел, но мистер Хантер высказал универсальную для любой деятельности истину, которую он установил на основе своего опыта.

В любой деятельности, пишет он, есть три этапа. На первом этапе человек ничего не умеет, но учится какому-то ремеслу и достигает первых успехов. На втором этапе, получив

определенный опыт, он зачастую уже считает себя знатоком, познавшим все секреты своей профессии. Но это заблуждение, и именно на этом этапе он допускает серьезные, а порой и роковые ошибки. На третьем этапе, когда человек пережил второй этап, появляется чувство реальности, объективная оценка своих навыков и возможных препятствий, и на этом этапе специалист наиболее эффективен. Сам Хантер чуть не погиб на втором этапе, переоценив свои способности и заблудившись в центре Африки, и только чудо спасло его – через два дня плутаний в бескрайних непроходимых лесах он наткнулся на опору линии электропередач, и по этой линии через сутки вышел в маленький городок.

– Я обнял металлический столб и упал на колени – я плакал, потому что понял, что теперь я спасен, – писал он.

В деятельности нефтяного отдела все произошло по классической схеме Хантера. Две крупные сделки, о которых написано ранее, закончились успешно. Наши намерения и решения были взвешенными – мы, продавец и покупатель, две компании, стороны договора, страховали друг друга от неудач. Началось планирование дальнейших продаж 1994 года, и тут вместо прежней сплоченной работы "Холдинга" и тщательной проверки покупателей началось что-то несуразное. Каждый из руководителей, уверовав в свою компетентность, стал сам продавать нефтепродукты, не имея достаточных на то знаний. Это касалось и качества товара, и знания ИНКОТЕРМС – основных понятий и условий меж-

дународной торговли, и надежности потенциальных контрагентов. Возникло своего рода соревнование, кто побольше и подороже продаст. Расширялась сеть посредников, торгующих тем же, что и наш отдел. А продажа серьезных объемов и сама сделка – дело интимное, тут количеством участников можно испортить сладкую брачную ночь: это не только мое мнение, но, очевидно, были и другие. Возможно, что здесь была ущемлена чья-то гордость – он может, а почему я нет? И понеслось…

Первый звоночек прозвенел еще в декабре 1993 года. Пока я занимался мазутом, Виктор Васильевич лично продал две тысячи тонн дизельного топлива питерскому покупателю. Как оказалось, ни он, ни покупатель глубокими знаниями специфики не отличались, и в результате договора было отгружено летнее дизтопливо, которое было запрещено к приему в это время года в Санкт-Петербурге. Поняв это слишком поздно, покупатель переадресовал весь железнодорожный состав в Чечню, где он, по его словам, "пропал", и был вызван на переговоры, а фактически на разборки, в "Холдинг". Хазир Даудович, выслушав все это, парировал:

– В Чечне мое топливо пропасть не может, – и приговорил покупателя – бравого молодого офицера одной из спецслужб – к компенсации убытков.

– Придется квартиру продавать… – заявил в сердцах должник. Чтобы закончить с этой историей, вкратце расскажу, как развивались события дальше. Помучившись, офицер

написал заявление в прокуратуру о вымогательстве, и тем самым сделал второй неверный шаг. Прокуратура тщетно пыталась дозвониться до ответчика, который редко бывал на месте и часто – за границей. Прочувствовав ситуацию, бизнесмен осознал ошибку, отозвал заявление и потом работал с нашей компанией на особых условиях – отбивал долги.

В последних числах декабря мне звонит Горчаков с НПЗ и нервно спрашивает – куда оформлять лицензию? В смысле, в какую страну – Латвию, Беларусь или еще куда. У меня не было ответа, вопрос не обсуждался и висел в воздухе, на уровне руководства (разумеется, с нашим участием), не обсуждался и решен не был.

– А где Хазир и Олег?!

– Не знаю…

Да и не должен был знать. Вообще-то были нередки случаи, когда наши руководители таинственно исчезали, когда они были очень нужны – как и в этот раз. Помню, был разговор с Олегом Борисовичем о цене закупки дизтоплива на Латвию, идея цены от "Конехима" была около ста шестидесяти долларов за тонну, зато надежно. Этот вариант был отвергнут, а нового ничего не придумано. После новогодних праздников поступило указание от шефов – готовьте контракт по дизельному топливу на Белоруссию, реквизиты компании поставщика дадим позже. И ищите покупателей там же.

Здесь был нарушен главный принцип – сначала покупа-

тель, а затем уже страна назначения. Оформив лицензию на продажу на мифического купца в Беларуси и отказавшись от Латвии, где было все прозрачно и надежно, мы сами, образно говоря, накинули себе петлю на шею. Надо признать, что я не смог найти покупателей у братьев-славян, как не старался. Трудно отыскать в темной комнате черную кошку, то есть спрос на дизтопливо, особенно когда ее там нет – в Белоруссии свои два нефтеперерабатывающих завода – в Мозыре и Новополоцке. В результате по команде сверху не раз менялись реквизиты отгрузки, как я узнал позже – от какого-то посредника, а сама поставка была произведена без предоплаты под непонятные гарантии, топливо было слито на нефтебазах в Гомеле и Речице. Этот проблемный контракт тоже стал моим. Я попытался продать дизтопливо на месте другому потребителю, но наши контрагенты грубо пресекли эти попытки и пригрозили мне по телефону, что-то насчет целости моей головы. Я тут же позвонил Хазиру Даудовичу и объяснил ситуацию с глазу на глаз. Через десять минут мой грубый собеседник из Гомеля принес свои глубокие извинения и выразил мнение, что я неправильно его понял. В общем, кто-то создал проблему, а мне в ней теперь разбираться: это входило в компетенцию моего оклада. Но, главный минус – изменен стиль работы, выведены из оборота деньги, и теряется драгоценное время и взаимопонимание.

Послезавтра я был уже в Гомеле. Как и ожидалось, компания-покупатель состояла из местных молодых парней, и аб-

солютно не соответствовала уровню закупки. Их офис представлял большую комнату в тридцать квадратных метров, пару компьютеров, большой телевизор да арендованная машина "Волга-3102" с водителем, вот и все активы. Да, еще приходили две молодые девицы в коротких платьицах, деньги просили – значит, пассивы. Приезжал и посредник, но мы с ним не контактировали из-за взаимного неприятия. Я поинтересовался у директора, когда он заплатит, но тот заявил, что у них сейчас денег нет. Чтобы внести ясность, поехали на Гомельскую нефтебазу, к которой эти бизнесмены присосались, к начальнику. Походили по кабинетам, я поспрашивал тамошних клерков, и стало ясно, что нефтебаза с этими ребятами уже практически расплатилась. Улучшив момент, я тет-а-тет в кабинете начальника предложил платить нам напрямую, но что он мудро ответил:

– Вы уедете, а мне здесь жить.

В результате родилось дополнение к контракту по условиям платежа, где белорусы оплачивали нам долг с процентами за просрочку. С этим я и вернулся в Питер. Счетчик был включен.

Во время моей командировки коллеги даром времени не теряли. Сергей напустил на себя таинственный вид и сообщил, что они с Олегом Борисовичем сделали могучий контракт по дизельному топливу в количестве десять тысяч тонн с поставкой в Молдавию. Мне некорректно было лезть с расспросами, но постепенно выяснилось, что все круто, цена

бьется между 191 и 192 долларами, оплата по факту поставки на станцию Чадыр-Лунга, и есть гарант по оплате.

– Хотел бы я посмотреть на этого гаранта, – подумал я.

Не знаю, как Хазир Даудович включил этой сделке зеленый свет, думаю, он сомневался, но не хотел ссориться с Олегом Борисовичем, ведь все могло сложиться удачно.... Эта мифическая прибыль кому-то затмила разум, а кто-то, вероятно, сделал на это тонкий расчет, но с какой стороны сделки и в какой степени? Тут еще оказалось, что НПЗ не может отгрузить товар без оплаты транзита по Украине, начались заморочки с банком, но все же отгрузили. Итог таков: обещанных денег мы не получили, товар пропал, а посредник исчез вместе с покупателем. Не знаю, как наверху с этим разбирались, но мы оказались должны заводу-поставщику крупную сумму, что и затруднило дальнейшие отгрузки – наш бизнес остановился. Недавние триумфаторы оказались побежденными. Лет через пять ко мне в офис заехал умный и представительный, красивый мужчина средних лет по имени Мовлади, родственник президента. В осторожных беседах (нас никто не представлял друг другу, но я слышал о его высокой репутации) мы вспомнили былое, и я дал понять, что я знаю о сделке с Молдавией и станция Чадыр-Лунга у меня в памяти как острая заноза. Он же в свою очередь поделился со мной:

– Я был там, но ничего не нашел.

Чтобы снять напряжение, я сказал с улыбкой:

– У меня есть алиби – в это время я был в Белоруссии…

Несомненно, он был в курсе наших крупных сделок и понимал, что я имею ввиду.

Глава десятая.
Глубина проникания

Вы знаете, что означает выражение "подноготная правда?" Знаете, конечно, это правда, добытая во время пытки, в процессе которой несчастному вгоняли иглы под ногти, и при этом не было сомнений, что это кровавая правда – истина в последней инстанции, кристально чистая правда. Но эта глава не о пытках.

Мало я знал серьезных компаний, которые в результате неблагоприятных событий смогли вернуться на прежний уровень. В качестве примера можно привести падение и крах компании "Балтийская финансово-промышленная группа" – могучего нефтетрейдера и концерна на Северо-Западе России. В результате действий конкурентов ее организатор и идеолог Павел Капыш был убит выстрелом из гранатомета в своем бронированном автомобиле на Университетской набережной в Петербурге, и служба безопасности не смогла предотвратить эту трагедию. На наш "Холдинг" тоже осуществлялись "наезды" криминальных элементов, руководство держало порох сухим, успешно боролось и отстояло нашу независимость. Удары судьбы, страшные удары, мы ощутили и в дальнейшем, но сегодня финансовый кризис мы преодолели, и в бой были брошены новые подразделения,

а именно юридический отдел и вице-президент по торговле господин Амир. Как-то он вызвал меня и попросил представить проект контракта. Я уточнил, какой – российский или экспортный, он выбрал первый вариант. Далее в присутствии юриста мне были задан ряд уточняющих вопросов, на которые был получен ответ. Куда поставка, что поставляем – для меня тайна (о соревновательном синдроме в нашей организации я уже писал). Юрист разработал контракт, вице- его одобрил и представил президенту на рассмотрение.

Через три часа у меня зазвонил телефон внутренней связи с президентом:

– Зайдите. Какой Вы контракт передали?

Объяснил: что просили, то и дал.

– Контракт никуда не годится, дайте экспортный вариант. И проконтролируйте конечную редакцию!

– Но там свой юрист, – осмелился увильнуть я.

– Юриста тоже надо учить!

Вот так! Инженер учит юриста, как составлять договор! Впрочем, учить не пришлось, сами догадайтесь почему. Вскоре остались без юридического отдела, впрочем, как и страховой и туристической компании. Марина с Всеволодом Валентиновичем еще держались, но было понятно, что это ненадолго – структура "Холдинга" подвергалась усечению в процессе оптимизации и разумной экономии средств.

Раз, два – и нарисовали контракт на десять тысяч тонн нефтяного битума для поставки на Украину, Луцкий руберо-

идный завод. Технология изготовления рубероида достаточно проста – картон, фактически бумагу, пропитывают этим битумом и при определенной температуре получают всем известный рубероид. Понятно, что у завода денег нет, отсрочка платежа. В этом случае функции в отделе приказали разделить: я занимаюсь отгрузками завода – меня там знают и другим из наших эти контакты не дают, технические вопросы тоже за мной, а Сергея Николаевича отправляют на ридну Украину для установления рабочих отношений на заводе – что-то он в офисе засиделся… Вернулся он дней через пять с увлекательными рассказами о посещении ресторана, но ничего толкового я не услышал – видимо, считал неправильным делиться со мной информацией. Начались отгрузки с завода, и в первой же полученной партии Луцк обнаружил нарушение стандарта по важнейшему параметру – вязкости битума. Разобрался, что вязкость битума определяется по глубине проникновения иглы. Встал вопрос – либо останавливаем отгрузку, либо решаем вопросы качества снижением цены или увеличением срока оплаты, если для технологии это не критично. Пошли по второму пути и предложили заводу конкретизировать номера цистерн, вес груза и величину отклонения от ГОСТ. И вот письмо на бланке ЛРЗ с подписями и печатями у меня на столе: в шести вагонах обнаружено отклонение предельных параметров....

У писателя О.Генри в одной новелле есть пример бессмысленного вопроса: для чего существует полицейский? А

для чего существует умное начальство и компьютер, позвольте спросить? Тоже бессмысленный вопрос! А для того, отвечу я вам, что из шести вагонов можно на бумаге сделать чудесным образом шестьдесят, и попросить скидку в цене у завода-изготовителя этого битума в размере пятидесяти процентов, и самое восхитительное в том, что НПЗ с этим согласился. По факту, эти вагоны с битумом стояли долго на путях, их даже своими очами видел директор ЛРЗ, но купить не смог. А если бы смог – для чего бы мы тогда существовали, ведь наша компания брала риски неоплаты, а для НПЗ это, по идее, непозволительно.

День за днем, неделя за неделей, а денег за битум все нет и нет, несмотря на наши просьбы и требования. Но вдруг случилось чудо: с Сергеем вышел на связь знакомый снабженец из рубероидного и взволнованным голосом сообщил, что звонили директору завода некие лица, угрожали от имени "Холдинга" и советовали директору "прощаться с семьей". За долги, надо понимать. Разумеется, здравомыслящий Сергей Николаевич, как бывший сотрудник органов внутренних дел, отмел все эти измышления и заявил, что об этом ему ничего не известно, да и не может быть такого, мы же не мафия… Мы многозначительно переглянулись. Вскоре потихоньку поползла оплата, но видимо не очень значительная для того, чтобы успокоились некие злые силы. Через некоторое время нам сообщили, что у директора случайно сгорела дача. Потом директор уволился, что-то со здоровьем, кото-

рое не позволило прожить ему долго на пенсии.

Ответственные лица на рубероидном заводе испуганно зашевелились, стали искать деньги и предлагать бартер – собственно сам рубероид. Этим и занялся Сергей, но без особого успеха, к нему в помощь подключился наш давний партнер по мазуту – Андрей. Он сам был родом с Украины и имел полезные контакты. Но в целом ситуация была сложная, долг оставался значительным. В апреле к нам приезжали два представителя завода на переговоры с нашим руководством – не хотел бы быть на их месте. Итог: Хазир Даудович на совещании резко заявил, что Музыченко контракт с Луцком "завалил" (кстати, никогда не слышал, чтобы он называл Сергея по имени-отчеству). Сергей повис на ниточке, его отстранили от экспорта и оставили только поставки по России. Виктору Васильевичу, начальнику отдела, поручили заниматься нефтяными маслами и переподчинили вице-президенту Амиру, фактически отстранив от крупнотоннажных нефтепродуктов – мазута и дизельного топлива. Как сказал мне Горчаков, талантливый организатор и успешный исполнитель данного плана:

– Мы победили украинскую мафию!

В том числе и я.

Глава одиннадцатая. Фиаско в Светогорске

В середине апреля вновь в нашем офисе появился возбужденный Андрей из Москвы – нужен срочно мазут для Светогорского ЦБК, комбинат чуть ли не простаивает из-за дефицита топлива! Учитывая прежний положительный опыт поставок и помощь по Луцку, Хазир Даудович соглашается поставить пять тысяч тонн мазута с Грозненского НПЗ. Но для покупателя этого мало – и он отправляется с подачи президента на переговоры в кабинет Владислава Константиновича, где в это время присутствовал и я. Разговор шел о поставках семи тысяч тонн мазута из Кстово. Из делового обсуждения переговоры скатились на уровень эмоций типа: ты поставишь?! – я поставлю!!, а ты заплатишь?!! – я заплачу!!! Недопустимая вольность! Они стояли друг против друга и обменивались гневными взглядами, как перед взвешиванием перед боем. Вот такое ММА… Я молчал, поскольку была задета честь и репутация каждого, кто выше меня по статусу. Признаю, что это была моя ошибка, надо было вмешаться – к чему могло привести подобное начало? Однако опытный Горчаков понимал, что срочная отгрузка может быть обеспечена не ранее чем через дня три-четыре, поскольку НПЗ – огромная инерционная махина, существуют планы отгру-

зок, производства топлива, подачи цистерн и многое другое, те же экспортные контракты. Таким образом, большая часть старта поставок по графику перевалилось бы на двадцатые числа апреля, а сам груз поступил бы потребителю в последних числах апреля – первых числах мая. Но отказать просьбе Хазира Даудовича не мог. Кроме того, учитывая разницу в расстояниях, то начало мая – самый реальный срок поставки мазута из Грозного.

В Светогорске тоже не дураки сидели – заказали срочную поставку на май у другого продавца, помимо Андрея. Где была диспетчерская служба комбината и трезвые головы руководства – неведомо, только к восьмому мая на станции Светогорск сошлись две поставки, апрельская и майская, двенадцать тысяч тонн наших и десять чужих. Минуточку, двадцать две тысячи тонн – триста шестьдесят цистерн на железнодорожных путях станции и самого комбината! Этот коллапс привел к транспортному параличу предприятия, комбинат даже не мог вывезти свою продукцию на экспорт, и простою наших цистерн, а это большие деньги. Разбираться в проблеме поехал Андрей как поставщик, от нас Сергей как владелец груза с нашим водителем. Из обрывочной информации: в Светогорске был серьезный конфликт с заводскими и особенно с майскими поставщиками, дело дошло до потасовки, чьи цистерны первыми сливать, мол, нас из чуть не убили. Вернулись ребята из Светогорска поздно ночью в наш офис перевозбужденными, Сергей в пьяном состоянии

послал кого-то из руководства и был утром того же дня уволен за свою выходку. Мне было жаль с ним расставаться, он проявил себя как незаурядный человек, целенаправленный и увлекающийся, читавший Шекспира в оригинале, правда, после пятой рюмки кофе. Любил шикануть, как-то явился подшофе в "Холдинг" в кричащем галстуке, костюме цвета хаки и сигарой в зубах – мистер Твистер, делец и банкир! Однажды спровоцировал международный конфликт: пририсовал к фото президента США свою фантазию и выслал означенное творение на факс американского консульства в Петербурге. Американцы поделились новостью с ГУВД, и нашему служебному телефону был выписан штраф в несколько тысяч рублей – фирме, разумеется. Несмотря на временные неудачи, с ведома Войталюка и втайне от меня прорвался в программу сотрудничества с США, куда и убыл на неделю, лично общался с известным экономистом, академиком Леонтьевым и несмотря на строгий запрет ("а пошли они…") сфотографировался в штаб-квартире ЦРУ в Лэнгли на фоне американского флага. Несколько фото с мистером Леонтьевым и в святая-святых американской разведки в альбоме тому в подтверждение его неутоленному тщеславию: вот такой я чувачок… Тесно ему стало у нас, тесно. Кстати, он сейчас довольно известная медийная персона в Санкт-Петербурге, рекламный агент и предствитель двух инофирм в России. Он нашел себя: посмотрите, как танцует Сережа на презентации: это его душа танцует! В общем, я за него счастлив…

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

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

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