

ЭМИР САДЫКОВ

# Я - ЧАСТНЫЙ ДЕТЕКТИВ



# Эмир Садыков

## Я - частный детектив

*<https://litres.ru/74082668>*

*SelfPub; 2026*

### Аннотация

Перед вами сборник из пяти захватывающих рассказов из практики частного детектива — каждая история приоткрывает завесу над изнанкой сыскного дела, где за внешне будничными просьбами порой скрываются настоящие драмы.

Здесь найдётся место и тонким психологическим поединкам, и напряжённой слежке, и неожиданным поворотам: то сыщику предстоит распутать клубок семейных тайн по едва заметным уликам, то выйти на след пропавшего человека через цепочку, казалось бы, не связанных между собой мелочей, а порой — разоблачить искусную ложь там, где все уверены в очевидной правде. В этих делах нет шаблонных решений: один случай оборачивается почти комедийной путаницей, другой — мрачной загадкой с отголосками прошлого.

Сборник подойдёт тем, кто любит остросюжетные истории с живыми героями, где победа разума соседствует с человеческими слабостями, а разгадка всегда вырастает из реальности — такой, какая она есть: неоднозначной, сложной и по-настоящему интригующей.

# Содержание

Глава	4
Конец ознакомительного фрагмента.	28

# Я - частный детектив

## Глава

### ЖИЗНЬ С НУЛЯ

Мне пятьдесят. Я среднего роста, спортивного телосложения, в расцвете сил, то есть нахожусь в пике своего физического, умственного и творческого потенциала, в самом лучшем и продуктивном периоде своей жизни, иду по коридорам УВД, мимо знакомых служебных кабинетов коллег. Еще несколько минут назад я был начальником грозного Управления по борьбе с организованной преступностью (УБОП), полковником милиции, 33 года службы позади, а впереди неизвестность. Я проработал сыщиком более двадцати шести лет, был неплохим оперативником, и, расставаясь с внешними атрибутами власти: удостоверением, табельным оружием, задумался, как сложится моя жизнь простого гражданина Российской Федерации? Вглядываясь в зеркало, заметил: ростом ниже не стал, также крепок и ловкий, уверенный в себе без высокомерия, такой же стойкий, готовый решать сложные проблемы, и глаза голубые смотрят гордо, и чувствовал себя, как будто ничего не случилось. Только осталась многолетняя привычка касаться пальцами нагрудного кармана, где ранее хранилось служебное удостоверение. Также еще пока непривычно отсутствие наплечной кобуры,

где находился табельный пистолет Макарова.

Заместитель начальника УВД по кадрам полковник внутренней службы Гурьянов Александр Дмитриевич на прощание, пожимая мою руку, произнес:

- Эмир Нуралович! Поторопились вы написать рапорт, могли еще пройти медицинское обследование, подлечиться в стационаре поликлиники УВД.

- Поликлинику УВД я посещал только во время диспансеризации и то в приказном порядке, - перебил я Александра Дмитриевича.

- Тогда на гражданке, есть куда податься? - спросил Александр Дмитриевич.

- Уже месяц на зарплате, - ответил я.

- Как это так? - удивился Александр Дмитриевич, - а трудовая книжка, ты ее еще не получил...

- Моему работодателю нужен человек, а не бумажка.

- Ну? - Александр Дмитриевич, взглянув на меня настороженно.

- Ты же еще числишься в штатах УВД...

Мой новый работодатель Насыров Равиль Хусаинович - человек из тех, кто не шумит, но делает. Генеральный директор крупного предприятия. Биография у него была не хуже оперативной легенды: от рабочего до руководителя завода. Лично мы почти не были знакомы. Я его знал только заочно. В далекие 80-е годы прошлого столетия, когда он был директором совхоза «Волжский», я, старший инспектор уголовно-

го розыска, капитан милиции во время отпуска «шабашничал» в данном совхозе. Вспоминая о своей первой «шабашке»- есть что вспомнить, хотя и смешно и грустно. Совхоз «Волжский» был расположен в село Новая Беденьга, в Ульяновском районе, Ульяновской области. Село было основано в 1905 году переселенцами из деревни Бакрчи (село основано в 17 веке, около 1676 года. В дореволюционных источниках упоминается как Новая Иркеево, в 1780 году, при создании Симбирского наместничества, деревня Новая Иркеева, вошла в состав Симбирского уезда, в 1859 году деревня Бакрчи – Новоиркеево) и Татарской Беденьги (Основано в 1696 году. В дореволюционных источниках упоминается как Новая Беденьга) Казанской губернии. Названо по названию речки Беденьга, на берегу которой и было расположено. Так как в Казанской губернии земли и леса не было в достатке, переселенцы купили эти земли, прилегающий лес и берег Волги, у богатого купца Фирсова. Вначале село состояло из пяти дворов, но к 1908 году село увеличилось до 56 дворов. В 1930 году в селе был создан колхоз, первым председателем был Самат Валеев. В 1971 году в селе создается зверсовхоз «Волжский» разводящий норок, хорьков, кроликов. С 1984 по 1989 годы Равиль Хусаинович был директором данного совхоза.

Слова «шабашка», «шабашничество», или калым- сложившийся в позднем СССР и постсоветском пространстве вид сезонного (временного) промысла. В более широком

смысле- любой временный, случайный, неофициальный заработок или работа. Слово происходит от еврейского слова «шаббат»- суббота. Иудеи по субботам не работают, а для выполнения всяких неотложных работ нанимают в этот день не иудеев.

«Шабашка»- это и строительное сезонное ремесло, трансформированное в условиях административно-командной экономической системы и в условиях крайне ограниченной свободы предпринимательства. Причиной существования шабашек являлось то, что колхозы, совхозы и некоторые другие подобные им хозяйствующие субъекты имели несколько больше по сравнению с более крупными государственными организациями, возможности расходования наличных средств для собственных нужд. Не имея особенных возможностей заказать необходимый объем работ у специально созданных для этого государственных структур, они имели право заключать хозяйственные договора на строительство некоторых объектов (коровников, зернохранилищ, школ и т.д.) с так называемыми временными трудовыми коллективами. Расчет производился колхозами или совхозами непосредственно на месте, после окончания работ и часто суммой, значительно, большей (сдельная оплата). Шабашник мог за день заработать в два-три раза больше, чем на своей основной работе. Это было основным стимулом, привлечшим трудовые ресурсы в этот промысел. Участники таких бригад получили название «шабашники», а этот метод стро-

ительства стал называться шабашка или шабашничество. Работали эти бригады обыкновенно летом, в сезон отпусков, когда их участники были свободны на основном месте своей работы. За это короткое время они успевали, практически без исключения из этого правила, взять подряд и выполнить весь объем необходимых работ «под ключ», получив за этот месяц сумму, составляющую несколько месячных зарплат на основной работе.

Необычность этой ситуации заключалась в том, что бригады шабашников зачастую были укомплектованы людьми, чья основная специальность была вовсе не строительная.

Но это было выгодно как работодателям, так и непосредственно самим работникам-шабашникам.

В первый год наша бригада строила некое здание, нас было пять человек, бригадиром был свояк- Чукмаев Богдат Зейдулович. Он был в хороших отношениях с директором совхоза, когда-то они вместе работали в инспекции Госстраха. Помню «пахали» мы с утра до ночи, иногда под звучание песни «От зари до зари» в исполнении Муслима Магомаева: «От зари до зари, от темна до темна»... В те годы мы были молодые, здоровые, «полные задора и огня», после 12-14 часовой работы практически не уставали, несмотря на то, что вручную месили бетон, который потом на носилках таскали до объекта строительства. Таким образом, я во время отпуска зарабатывал деньги, в общем-то неплохо, по несколько сот рублей в месяц. В то время- это были довольно боль-

шие деньги, раза в два - три превышали мою милицейскую заработную плату.

Больше всех запомнил обеды в столовой совхоза. Мне нравился борщ, полная металлическая тарелка горячего наваристого борща, заправленный красным перцем и очень много свежесдобитого хлеба, мне казался нет ничего вкуснее этой еды, после тяжелого физического труда... Помню на эти заработанные деньги мы с женой купили спальную гарнитуру и стенку для зала из натурального шпона, с лакированной поверхностью, это считалось в то время пиком.

Мой нынешний работодатель про меня знал больше, с его слов, оказывается, даже мы ранее встречались в рабочей обстановке. Его подсобное хозяйство реализовывало свежее молоко на территории Засвияжского района города Ульяновска и у него возникли проблемы при оформлении разрешения на уличную торговлю... С целью разрешения этих проблем он обратился ко мне, и я, будучи начальником Засвияжского РУВД (Районного Управления Внутренних Дел), оперативно помог в решении этих проблем. Только этот эпизод был много лет назад. Он запомнил. И, как оказалось, запомнил надолго.

Этот факт еще раз напоминает пословицу «Лихо помнится, а добро не забудется». Мой добрый поступок мне пригодился спустя многие годы при трудоустройстве на гражданке. В продолжение этой пословицы нельзя не вспомнить другую пословицу: «Что посеешь, то и пожнешь»- смысл ее

в том, что человек своими поступками сам определяет свое будущее. Я никогда не отказывался помочь другим в любой помощи, если это было в моих силах, и когда мне понадобилась помощь других, мне тоже помогали и помогают бескорыстно и по сегодняшний день в моей работе.

При встрече Равиль Хусаинович предложил мне должность заместителя генерального директора по безопасности с должностным окладом несколько раз превышавшим мою прежнюю заработную плату, и за мной на 24 часа закреплялась служебная автомашина с водителем.

Я кивнул.

Это было не предложение. Это был аванс доверия. Мой рабочий кабинет располагался на втором этаже административного здания предприятия. Кабинет был довольно большой с современным оборудованием с приемной на двоих с коммерческим директором.

Мне оставалось чисто физически к новому месту работы, новой деятельности привыкнуть, приспособиться. В розыске я знал свои обязанности, и мне не надо было ни у кого спрашивать, чем следует заниматься, я сам определял, что следует делать немедленно, что можно отложить. Здесь- один центр силы: генеральный. Остальные- исполнители. И это надо было принять быстро, без внутреннего сопротивления. В прежние времена я был лидером и сам определял характер отношений. Я не страдал комплексом неполноценности. Мы договорились с Насыровым сразу: вопросы безопасно-

сти- только тет-а тет. Значит, зона ответственности моя. И отвечать тоже мне.

В первый же день я решил начать с кредиторской задолженности, организацией сбыта готовой продукции и закупок, необходимых для производства материалов. В мои обязанности входила экономическая безопасность предприятия. Мне в кратчайшие сроки предстояло установить все, что наносило предприятию серьезный ущерб- и их устранить. На прежней работе у меня была привычка во время работы расхаживать по кабинету, иногда со стаканом кофе или чая. Рабочий класс меня бы не понял и не принял со стаканом чая в руке. Поэтому на новом месте от этой привычки пришлось отказаться, хотя это первоначально долго не получалось. Человек ко всему привыкает, в общем, через некоторое время, чисто физически я к новому месту работы приспособился. На прежней работе, где бы я не работал, у меня на рабочем месте был спортивный уголок с неразлучной штангой и скамейкой для тренировок. На удивление рабочих, на новом месте эти снаряды также заняли свое достойное место в моем рабочем кабинете. Итак, в первый же рабочий день я посетил кабинет главного бухгалтера предприятия. Бухгалтерия встретила меня аккуратным хаосом: все на местах, но смысла в этом порядке было мало. Главный бухгалтер- женщина моего возраста, сильная, точная, с холодной головой. Мы быстро нашли общий язык. 50- это пора расцвета женской красоты, привлекательности и професси-

ональных возможностей. Главный бухгалтер прекрасно доказывала вышесказанное своим личным примером. Есть такое высказывание: в жизни надо делать то, что дается легко. Но делать это надо из всех сил! Ей такой подход близок был по натуре. У нее еще сохранилась девичья фигура, высокая работоспособность. Она не раз была отмечена руководством различными грамотами, признавалась лучшим главным бухгалтером года. Пока мы с ней сидели и беседовали, в течение часа у меня на столе уже лежали необходимые мне документы. Картина оказалась простой. Продукцию отпускали без предоплаты. Клиенты платили с задержками. Некоторые- не платили вообще. Классическая ошибка начала нулевых: доверие вместо контроля. Деньги уходили- и не возвращались. По документам основная задолженность была от контрагентов-покупателей готовой продукции. Готовую продукцию отпускали без предварительной оплаты, окончательный расчет поступал с большой задержкой, а некоторые контрагенты после получения товара вообще исчезали. После изучения кредиторской задолженности, я сразу направился в отдел сбыта предприятия знакомиться с работой менеджеров отдела. Менеджеры работали по старой логике: найти клиента, отгрузить товар- и забыть. Деньги? Это уже бухгалтерия пусть занимается.

- Ошибка, -сказал я про себя.

Отдел сбыта подчинялся коммерческому директору- Журавлеву Виктору Михайловичу. Он тоже был почти мой ро-

весник, точнее ему 49, на год моложе меня. До назначения на эту должность он работал главным инженером крупного металлургического предприятия в одном из Союзных республик, а после развала СССР переехал жить в рабочий поселок Ишеевка и устроился на работу в указанное предприятие коммерческим директором. Коммерческую службу часто называют лицом предприятия, ведь от ее работы напрямую зависит деятельность всего предприятия. Недаром говорят: какое снабжение- такое и производство. Работа коммерческой службы, как правило, считается непыльной, офисной. Все сотрудники коммерческой службы имели опыт работы на производстве, все осознавали ответственность, которая лежала на их плечах. Но большинство из них работали, когда была еще плановая экономика, когда договорные отношения исполнялись, таких задержек оплаты готовой продукции в те годы практически не было. В начале 90-х работа коммерческой службы изменилась коренным образом. Переход к рыночной экономике оказался болезненным и потребовал полной перестройки мышления. Это были годы бартера и взаимозачетов, наличных денег почти не было, поэтому на предприятиях иногда рассчитывались товарами. В 2000 годы нужно было перестроиться, научить опытных сотрудников советских времен работать в новых условиях. Покупателей нужно было отсеивать, предлагать готовую продукцию только тем, кто готов оплатить товар. Здесь была уместна известная фраза – Ильи Ильфа и Евгения Петрова, которую

вложили в речь своего героя- театрального монтера Мечникова из «Двенадцати стульев». Последний зарабатывал продажей реквизита, украденного с места работы. Когда Остап Бендер обратился к нему, чтобы купить стулья, в которых, по его сведениям, были спрятаны драгоценности, Мечников настаивал на предоплате, однако Бендер всячески пытался его переубедить. Диалог героев в романе звучит так:

- Деньги вперед, утром – деньги, вечером- стулья или вечером – деньги, а на другой день утром стулья. В нашем случае сначала деньги, потом готовая продукция. Эту фразу на современный лад описал и наш президент Владимир Владимирович Путин при возобновлении зерновой сделки: «А можно утром- стулья, вечером деньги. Можно, но деньги вперед...».

Коммерческий директор, Виктор Михайлович, посмотрел на меня спокойно, внимательно выслушал мое предложение и с сомнением тихо произнес:

- Если будем требовать предоплату- останемся без продаж.

- Если не будем- останемся без денег.

Пауза.

Я продолжил:

- Ничего подобного, Виктор Михайлович,- продолжал убеждать я.

- Меняем систему. Зарплата менеджера- от реально поступивших денег. Не от отгрузки товара.

Он молчал дольше.

Я довел до сведения Виктора Михайловича, что с начальником отдела сбыта и менеджерами отдела на эту тему разъяснительную работу провел, они единогласно готовы перестроиться на новые условия.

Виктор Михайлович недолго задумался и произнес:

- Купля..продажа..контракты..поставщики.. покупатели!

Потом кивнул:

- Попробуем. Проработаю со своими подчиненными эти новшества и выйдем с предложением к генеральному директору...

Генеральный наше предложение одобрил, с уточнением: - Ваша заработная плата тоже будет зависеть от результата, то есть моя и коммерческого директора.

Это по-честному. Мне это подходило. Через два месяца деньги пошли в кассу предприятия. Схема заработала. Так я решил проблему с платежами за сбыт готовой продукции.

Осталось самое неприятное- долги. Эта работа мной была организована индивидуально с каждым долгом и должником. Прежде чем приступить к взысканию долга, я оценивал шансы на их реальный возврат. Иногда целесообразно списать задолженность на убытки, чем тратить время, дополнительные денежные средства на их взыскание. Наличие на балансе долга-контрагента не означает, что предприятие может вернуть эти деньги. Прежде чем приступить к взысканию долга, я изучал судебную практику организации-долж-

ника, исполнительное производство, налоговые задолженности, статус руководителя, то есть проверял, реальный ли он руководитель или номинальная фигура, имущественное положение собственника компании-должника . . . . И только после этого я встречался с руководителем предприятия-должника и договаривался с ним о новых условиях погашения задолженности. С учетом возможностей должника ему предлагались гибкие условия погашения долга, не в ущерб нашему предприятию, деньгами либо готовой продукцией, если последнюю можно было использовать нашим предприятием.

Итак, за три месяца мы вычистили почти все. Остались только «мертвые» фирмы- пустые оболочки, созданные для обмана. Следующей фронт- коммунальные долги. И вот тут началась настоящая работа с людьми. Предприятие было расположено в деревне Салмановка. Деревня Салмановка была основана в 1908 году переселенцами из разных деревень Симбирской губернии. В Советское время в деревне работали колхозы «Свяига», «Заветы Ильича», последний был преобразован в совхоз. В конце 90-х годов совхоз из-за развала экономики стал убыточным хозяйством. В это время в деревне на территории бывшей ткацкой фабрики работало ЗАО «Стройпластмасс». Совхоз стал одним из подразделений данного предприятия. Расходы за обслуживание бывшего жилищного фонда несло наше предприятие, часть жилищного фонда была в собственности предприятия, поэтому предприятие оплачивало расходы за электроснабжение,

отопление, водоснабжение и т.д. Но не все жители этих домов своевременно оплачивали свои коммунальные расходы. Я тщательно изучил список должников. В этом списке в основном были одиночные пенсионеры, безработные, сломанные судьбы. Здесь нельзя было действовать как в розыске. Давление ломает- но не решает. Мы решили убрать пени и дать срок на добровольное погашение. В итоге, все рассчитались добровольно, кроме одного. Квартира была в собственности предприятия. Жилец –одинокий мужчина в возрасте 50-ти лет, длительное время нигде не работал, страдал алкоголизмом. Мои попытки устроить его на работу не увенчались успехом. Квартира была захламлена зловонными вещами с мусорных баков. Неприятный запах, исходивший из жилья, всерьез беспокоил соседей. Еще больше их раздражали крысы и тараканы, для которых квартира стала местом притяжения. Кроме того, грызуны и насекомые охотно заглядывали «на огонек» к каждому соседу квартиры. Недовольные соседи написали жалобу, и вскоре по заявлению собственника суд выселил «Плюшкина» из квартиры.

Взыскание долгов, тем более выселение- дело неблагодарное: порой должники нападают на участников этих мероприятий. В нашем случае, я и начальник юридического отдела принимали участие в выселении «Плюшкина». Мы пришли. Постучали в дверь квартиры, электрический звонок не работал из-за отключения электричества из-за долгов. Но житель квартиры пускать нас отказался, только немного приоткрыл

дверь. Я поставил ногу в образовавшуюся щель- сработала старая милицейская привычка.

- Собирайся,- сказал спокойно.- Поедешь в общежитие.

Он выругался. И вдруг исчез в глубине квартиры. Через секунду он выскочил с топором. Целился в юриста. Я среагировал раньше, чем подумал. Перехватил его руку, вывернул, забрал топор.

Тишина. Он тяжело дышал. Потом сдался.

- Ладно...- сказал,- Пойду.

Иногда сила- это не про удар. Это про секунду раньше.

Охрану предприятия осуществляли бывшие военные, дисциплина у них была на уровне, в отношении начальника охраны и его заместителя вопросов у меня не возникало. Люди были подобраны дисциплинированные, свои функциональные обязанности знали, исполняли хорошо. Я не был сторонником тех руководителей, которые, не успев разобраться в деле, начинают тасовать людей и передвигать их, как в своем кабинете мебель. Мне еще предстояло в коллективе заработать авторитет. В милиции меня уважали, любили, ненавидели, но все знали, что я профессионал высокого класса. А здесь люди понятия не имели, кто я такой, да и знать не желали. Я новых сослуживцев прекрасно понимал. Должность для новенького придумали- заместитель генерального директора по безопасности, заработная плата намного превышает заработную плату моего предшественника, служебная автомашина с водителем...

Коллектив наблюдал за мной. Для них я был чужой: новый человек с высокой зарплатой, машиной и непонятной должностью. Авторитет здесь нельзя было получить званием. Только делом. Я это знал. И не торопился. Потому что если ты действительно умеешь работать- это становится видно довольно быстро...

Воровали всегда. «Крадут», так писал об одной из главных черт русского народа историк, наш земляк Карамзин.

Воровство- это всегда плохо. К сожалению, люди во все времена совершали кражи. Характеристику дореволюционным ворам дал сыщик, забытый временем, Виталий Владимирович Фон Ланге в своей книге «Воспоминания одесского сыщика».

«Железнодорожные воры: «мойщики». Этот элемент преступников самый опасный во всем преступном мире... Вор угощает намеченную жертву хлороформом, тщательно обыскивает его и, похитив бумажник, выходит осторожно из купе в уборную, где его ждет помощник, там пересчитывает деньги, вручает их своему помощнику; последний, приняв бумажник, на первой остановочной станции покидает поезд... В местности, где знают вора, кража им не совершается...

Карманщики. Воры, совершающие кражи из карманов. Карманщик по-воровски называется «моровихер» или «шарманщик»...

Воры, как и карманщики, разделяются на несколько категорий по роду их специальностей и они суть: 1) воры, со-

вершающие кражи из квартир, магазинов и других помещений со взломом и без взлома в отсутствие владельцев или во время сна их, называются «скокорями», «громиллами», и «раклами»; 2) воры, но преимущественно воровки, совершающие кражи из магазинов во время торговли в присутствии приказчиков и покупателей- «шопен фелер»; 3) вор, похищающий с крестьянских повозок, провизию, товар, тулуп, свиту, или выхватывающие какую-либо вещь у торговцев базара на толкучем рынке- «халомидник», «свиточник»- это все босяки; 4) воры, похищающие скот, лошадей, упряжь, экипажи- «конокрадами», «коноводами»; 5) «воры-кошки»- это такие, которые крадут с верхних этажей через открытые балконы или окна, они появляются в квартире, влезая по водосточной трубе; внизу на улице кошку ожидают товарищи, которым кошка выбрасывает вещи из квартиры. Вор-кошка всегда босым идет на преступление для удобства проникновения в квартиру и чтобы не оставлять след обуви для идентификации»...

И в Советском Союзе- тоже воровали.

Были профессионалы: карманники, домушники, налетчики. Были и свои- тихие, незаметные. Те, кто «несли» с работы, болт, кусок провода, продукты из столовой, литр бензина. Это не считалось преступлением- так , мелочь.

Почти норма.

Система сама это провоцировала.

Частной собственности не было- все общее. А значит,

«ничье». Дефицит- постоянный. Хочешь жить лучше? Доставка, как можешь. Или бери. Я это знал слишком хорошо. И потому, когда пришел на завод, иллюзий у меня не было.

За экономическую безопасность предприятия наравне со мной отвечал мой коллега по службе в уголовном розыске Сергей Киреев. Он бывший опер, капитан милиции. Мы уже работали вместе- еще в розыске. Тогда он за пару дней вычислил группу, угнавшую новые УАЗы прямо с охраняемой территории. Накануне их только получили и на ночь оставили на охраняемой территории организации. Автомашины поставили аккуратно в один ряд. Наутро обнаружили, что автомашины «уехали» самостоятельно в неизвестном направлении. Сергей Киреев довольно быстро установил угонщиков, так как его на обслуживаемой территории знали многие, и он знал всех «специалистов», способных совершать аналогичные преступления. Конечно, ему пришлось побегать по территории района днем и ночью. Днем он искал, куда спрятали угонщики похищенный автотранспорт, а ночью задерживал угонщиков. Сергей обладал очень ценным для оперативника качеством: умение легко находить общий язык с людьми, выстраивать прочные связи и комфортно взаимодействовать в любых ситуациях, как оперативник он был-хороший, а как коллега надежный. Он уже несколько лет работал на данном предприятии, знал людей, умел с ними разговаривать, был в доверительных отношениях с генеральным. Был моложе меня на три года, высокого роста, бывший

спортсмен, окончил Хабаровский Государственный институт физической культуры. Был не тщеславен. И еще- он был очень надежный. Такой, который не подведет, когда станет по- настоящему опасно. При необходимости мог прикрыть мне спину, то есть на моей новой работе, он был моим напарником, который мог защитить меня в случае необходимости.

- Сергей, у нас воруют? – спросил я как-то.

Он даже не задумался:

- Нет. Генеральный жесткий. Учет идеальный. Камеры везде. Охрана нормальная. Не полезут.

Я усмехнулся: Воруют везде. Где можно- и где нельзя.

Он посмотрел на меня внимательнее.

Я продолжил: Надо проверять.

Мы прошлись по цехам.

Камеры- есть. Учет- есть. Конвейер считает каждый метр линолеума.

Мастера на местах. Забор- с колючей проволокой в три ряда.

Система выглядела почти идеальной.

Почти.

Проблема в том, что идеальных систем не бывает.

- Ночью камеры слабее работают,- признался один из охранников.- Освещение не везде. Есть «мертвые» зоны вдоль забора.

Вот и все.

Этого достаточно.

Я каждый день обходил территорию. Снаружи, изнутри. Трава скошена. Проволока цела. Никаких явных следов.

Но мысль не отпускала.

Есть возможность- будет и вор.

Это не теория. Это практика. Я постоянно вспоминал афоризм английского философа, историка Френсиса Бэкона: «Возможность украсть создает вора». Наличие «слепых зон» или по- другому «лазеек» в системе безопасности предприятия создают благоприятную почву для воровства. В трудовом коллективе всегда найдутся люди ищущие легкую наживу.

Оставался главный вопрос: как поймать.

Подозревать- мало. Нужно доказать.

Камеры поставить дополнительно? Дорого. Миллион- минимум. Генеральный не подпишет.

Караулить? Бессмысленно. Можно ждать неделю. Месяц. Значит по старинке. Через людей.

Осведомитель.

Мы с Сергеем могли найти такого без особого труда. Но нужен был правильный человек. Не пойманный за воровство, не запуганный, не жадный.

Такие- редкость.

Как всегда в подборе источника информации помог «случай». Среди рабочих предприятия у Сергея оказалась старая знакомая Алена Казакова (данные изменены), он еще опером пользовался ее услугами осведомителя в своей работе.

Кстати, о «случае»:

В деятельности сыщика очень часто встречается этот «случай», а незнакомые с этими приемами люди часто даже иронизируют по этому поводу, приписывая все наши раскрытия случайностям. Но случайность случайности рознь. Действительно, нам всегда помогает «случай», но дело в том, что мы сами ищем этот «случай», мы гоняемся за ним в долгих, неустанных поисках и, наконец натываемся на него. Все это достигается при постоянном общении с людьми, мы знаем, что любое общение с людьми может дать хотя бы косвенные улики по интересующим нас вопросам...

Через несколько дней Сергей мне сообщил, что встретился с Аленой.

- Ну и как прошла встреча?- спросил я, стора от любопытства. - Что-нибудь удалось узнать?

- «Что-нибудь?»,- ответил Сергей,- может быть, даже «кое- что»...

- Ну, что же? Говори! -Нетерпеливо поторопил его, ожидая результата его встречи.

Алена сообщила следующее. – Есть бригада из семи человек, которые давно работают на предприятии, в цехе по изготовлению линолеума. Самому младшему 18 лет. Несколько лет они совершают кражу линолеума, рулоны выносят из цеха в ночное время, маскируя отходами производства, и перекидывают их через забор.

Вот оно.

Я даже не удивился.

- Значит, я не ошибся, - спокойно сказал я. - Будем брать.

План был простой: поймать «по горячим следам».

Но «горячее» не спешило происходить.

День. Второй. Третий. Неделя. Ничего.

Я был спокоен за исход нашей операции по разоблачению «несунов». Все это время я с нетерпением ожидал «дня X»- это выражение к нам пришло из США. Во время Второй мировой войны, американцы напали на Японию 1 ноября 1945 года. И они назначили этот день как X. Час икс. После того и начали использовать это выражение. А вообще, в целом X- означает неизвестная величина. Значит, что событие должно наступить, но когда точно оно наступит, не известно. Как в математике X- это неизвестное число, которое в конце задачи нам становится известно. Так и день этот пока нам не известен, но ведь все равно это событие наступит, а в нашем случае, скоро этот день кражи будет известен...

Ожидание этого дня не давало мне покоя. Я сбрасывал напряжение по-своему- в обед закрывался в кабинете и работал со штангой. Железо не врет. В отличие от людей. И вот однажды утром дверь распахнулась.

Сергей влетел без стука.

- Есть!- сказал он, почти задыхаясь. - Ночью сработали.

Вот теперь началось.

Я отбросил эмоции.

Первое- не шуметь. Генеральному пока не докладывать.

Ему нужен результат, а не информация.

Милицию подключать рано. Сначала- доказательства.

Первоначально я рассчитывал на собственный опыт и сообразительность. Прежде чем пригласить кого-либо из «несунов» на беседу, я задумался... Только по информации Алены начать проверку-проступок довольно рискованный. Я предложил Сергею сначала найти какие-либо улики, то есть предметы или обстоятельства, уличающие «несунов». Поиск улик всегда начинается с осмотра места происшествия. В нашем случае это место переброски рулонов линолеума через забор.

Мы поехали на место.

Снаружи, у забора, трава примята.

Дальше от забора – четкие следы колес. Возможно, принадлежат садовой тележке, -подумал я.

След уходил в сторону жилых домов.

Дом бригадира мы знали. Во двор заглянули через щель в воротах.

Действительно, тележка стояла во дворе. А на ней- рулоны линолеума.

Я медленно выдохнул.

- Уже лучше,- сказал я вслух, - но этого недостаточно для разоблачения в краже.

Сергей нахмурился: - Этого разве мало? Есть следы, есть тележка с линолеумом у бригадира дома. Что еще надо?

- Для подозрения- достаточно. Для доказательства- нет. –

ответил я.

Он посмотрел на меня с вопросом.

Я объяснил: Возможно, достаточно, но при наличии других доказательств, хотя бы показаний одного из участников кражи.

При совершении краж и других преступлений используются понятия улики и алиби. Конечно, обнаружение по месту жительства участника кражи похищенного имущества (линолеум), орудия преступления (тележка)- это веские улики и доказательства. Значит, условно у нас есть неопровержимые улики?

Но у бригадира имеются и алиби- во время совершения кражи он находился на рабочем месте – и это подтвердят коллеги по работе, записи видеокамер. Члены бригады в сговоре друг с другом, они обеспечат друг другу алиби. С другой стороны – алиби не работают для организаторов и пособников преступлений, ведь им необязательно нужно быть на месте преступления, так как они могут организовать, руководить и пособничать удаленно.

# 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.