



Валерий Дашевский

СТО ФИЛЬТРОВ И ВЕДРО

СОДЕРЖИТ

НЕЦЕНЗУРНУЮ

БРАНЬ

18+

Валерий Дашевский
Сто фильтров и ведро

«ЛитРес: Самиздат»

2005

Дашевский В.

Сто фильтров и ведро / В. Дашевский — «ЛитРес: Самиздат»,
2005

ISBN 978-5-532-09257-0

По сути, это притча о русском бизнесе, написанная в жанре плутовского романа. Наравне с мастерством впечатляет изумительное знание материала, отличающее прозу Валерия Дашевского. Действие происходит незадолго до дефолта 1998 года. Герой — человек поколения 80-х, с едким умом и редким чувством юмора — профессиональный менеджер, пытается удержать на плаву оптовую фирму, торгующую фильтрами для очистки воды. Ему приходится иметь дело с самыми разными людьми пришедшими в бизнес в «переходный период». Вывод, что бизнес все-таки должен быть морален объясняет причины кризиса сегодняшнего дня. Содержит нецензурную брань.

ISBN 978-5-532-09257-0

© Дашевский В., 2005
© ЛитРес: Самиздат, 2005

Содержание

1.	6
2.	8
3.	11
Конец ознакомительного фрагмента.	12

ОБ АВТОРЕ

Писатель, публицист. Дебютировал в 80-е, в журнале «Юность», книгой стотысячного тиража. Рекомендован в члены СП СССР Секретариатом Правления СП СССР, Григорием Баклановым, Владимиром Маканиным, но за отказ сотрудничать с КГБ не был принят.

Выпускник Литинститута им. А.М. Горького в Москве, спецкорреспондент, с 1984 г. руководил секцией прозы весьма многочисленного Комитета литераторов при Литфонде СССР, защищая права молодых писателей.

В 1989 году создал первое в СССР Всесоюзное общественно-политическое обозрение «Ориентир ДиП» (Харьков–Москва), в редколлегию которого вошли Е. Евтушенко, видные депутаты ВС СССР, вице-президент Украины.

Создал в Харькове (Украина) независимое информационное агентство при АПН СССР, работавшее на 16 посольств ключевых стран мира; руководил конверсионными проектами, был в США – в Пентагоне, Сенате, Конгрессе; сопровождал выборы президента Л. Кравчука в Украине, президента Б. Ельцина в Москве, награжден его персональной благодарностью.

В СМИ был заграничным представителем Агентства печати «Новости» в Украине, генеральным менеджером РТВ-Пресс РФ, генеральным менеджером медиа-проектов Союза экспортеров энергии РФ, менеджером журнала «Огонек».

Руководил в Украине проектом национального издания и тремя проектами, поддерживаемыми Всемирным банком. Специалист Минфина РФ 1-й категории по ценным бумагам и фондовому рынку. С 1996 г. топ-менеджер в строительном-инвестиционном бизнесе (девелопмент) в Москве, руководитель крупных и крупнейших проектов.

С 2012 г. живет в Израиле, печатается в Канаде, США и Израиле, автор книг, экранизирован. Член Международного ПЕН-Клуба.

Умом Россию не понять...

Ф. И. Тютчев

1.

В эти праздники я не поеду к отцу.

Это – плохие новости. Впрочем, не самые плохие. Самые плохие впереди, это я знаю так же точно, как то, что меня зовут Борисом. Поговорив с Иришкой – выслушав по телефону ее вкрадчивый полубезумный монолог (конец обычен: «Плевать – прорвемся!»), я уйду на кухню нанимаемой мной квартиры (в Штатах за те же деньги я бы снял студию в Нью-Йорке), брожу, лезу зачем-то в холодильник и думаю: скольким людям, включая саму Иришку, я сделал бы неоценимую услугу, если б свернул ей шею.

Несколько раз я уже был близок к этому. Помню, вначале – когда, мало-помалу, положение нашей – теперь уже нашей – компании стало мне более или менее понятно, и я как раз закончил свое экспертное заключение (господи боже, кажется, это было в мезозой!), я ехал с ней в машине, в ее машине, злой как бес, и она, по обыкновению, распиналась насчет какого-то очередного благодетеля компании – страховщика, вздумавшего расторгнуться нашими фильтрами, на которого я убил часа два (не рассказать, сколько времени я, человек, привыкший работать по часам, убил с Иришкой и на Иришку!), я оборвал ее, сказав, что он – обычный идиот, не знающий ни собственный бизнес, ни чужой (впрочем, у всех дела в те дни шли из рук вон), на что она спросила, – повернув на миг ко мне свою забубенную голову: «А может быть, ты сам – идиот?». Вот тогда-то во мне родилось необоримое желание вышибить из нее раз навсегда ее непроходимую дурость, как вышибают дух из шпаны, отлупить ее так, как я лупил заблатненных и блатных по молодости, когда всё принимал близко к сердцу. Тем бы и оно кончилось, будь я лет на двадцать моложе. Но я был тем, чем был – сорокапятилетним менеджером в дорогом блейзере, и лупить бывшего диктора телевидения – не мог, тем более даму. Я попросту вышел из машины и пересел в такси. И была осень – тихий, погожий вечер.

И как тогда – как теперь – и, как, подозреваю, будет еще не раз, я слонялся по квартире, не зная, за что взяться, как быть, пробуя примириться с тем (хотя знал, что это невозможно), что женщина, в которую я не влюблен и которую не переносу на дух, получила надо мной власть. С тех пор как я потерял собственное агентство, газеты, телеканал, масштаб, престиж, не сохранив ничего, кроме мультивиз и имени в бизнесе, я, мне казалось, примирился со всем, смешавшись с толпой предпринимателей и рядовых граждан и убеждая себя в том, что началось просто другое время жизни, и счастье, что я остался цел и всего-навсего работаю на дуру.

Я понимал, что переживаю – по-настоящему, глубоко, и дело не в моей профессиональной репутации, которой я дорожу бесконечно, уж больно тяжело она мне далась, а в том, что лучшие минуты в прошлом, не по моей вине, как это было не раз. Еще я понимал, что не могу бросить Иришку, как не можешь бросить замерзать пьяного и только материшь его почем зря.

И, разумеется, она перезвонила – жене. И, по обыкновению, вкручивала ей, что ее не так поняли, что она сказала вовсе не то – слушайте! – что она вообще не способна на такое! И что бы там ни говорила жена – про мой характер, про жесткость обращения с людьми (как водится, не относя меня к их числу) – я к тому времени знал: всё, что говорит Иришка, всегда нужно делить на шестнадцать и что верить ей нельзя. Ни в чем. Никогда.

Впрочем, я неправильно выразился: ее словам. Сейчас поймете, о чем я. Есть разряд людей, не обязательно женщин, которые делают всё искренне – страдают, лгут, режут себе глотки, попадают под колеса, тащат за собой других, и безответственность их так же беспредельна, как их мечтательность или какие-то «химизмы», про которые писал Бальзак. Фрейд не проводил существенной разницы между женщинами, детьми и шизофрениками, и тут стоит вспомнить «Феноменологию духа», но психоанализировать Иришку – или госпожу Ирину Михайловну Еремину, президента компании «УЛЬТРА Плюс» (Экологические системы безопасности) – дело не мое. Я вам говорю об особой породе, некоем разряде русских людей,

которые сами страдают от того, что они такие, а, может быть, тем и хороши, как чеховские дамы, грезящие наяву, когда им говорят, что с молотка идет их имение. По крайней мере, так я думал тогда, поскольку так мне хотелось думать.

Верьте глазам своим, говорю я. Стоило посмотреть, как она орала на Чернавцеву (и, разумеется, извинялась потом, что была не права по форме – не по сути) – и орать было за что – матерясь, как бульдозерист, в присутствии бедных интеллигентных Хоменко (я, конечно, не в счет), за то, что та – безмозглая корова и конченная сука, мать ее! – всё хотела получать оклад в полторы тысячи долларов для себя и в две – для своего праздношатающегося никчемного Юры, мастера никому не нужных рекламных дел, причем, не из дохода компании, которую она, Чернавцева, поставила на грань разорения, а из Иркиного кармана: «Я тебя спрашиваю, так тебя и перетак, тупая дура, из каких денег и за что я должна платить? При всех клянусь тебе, что ни одна блядь, даже такая, как ты, больше не получит моих денег!». Тут впервые я перепугался, что у нее будет или insult, или один из тех приступов – я ли не испытал это на своей шкуре! – когда она будет лежать на полу в зале обучения, распластанная страхом перед чем-то, что хуже страха, хуже смерти и того, что за ней, и что в нашу просвещенную эру называется нервным срывом при длительном нервном истощении.

Вы скажете, что всё это – от неумения вести дела. Я подпишусь под этим. Вы скажете, что определенному разряду женщин бизнес противопоказан клинически, как, к примеру, мне – фристайл или другие экстремально-адреналиновые практики молодежного идиотизма. С этим я тоже соглашусь. Однако Иришке не давали покоя ее лавры самого что ни на есть успешного продавца всемирно известной фирмы Zepher. Да, были времена, когда г-жа Ирина Еремина – диктор популярнейшей программы «независимой» телекомпании «НТВ» – разъезжала как кинодива по городам и весям нашей необъятной родины, а точнее, родимого Севера, который, как известно, нам дороже кавказских пальм и крымского тепла, где демонстрировала в действии волшебные цептеровские кастрюли – те самые, что варят без воды – массовым аудиториям, а, вернее, самому беспробудному лоховью, сбежавшемуся поглазеть то ли на нее, то ли на эти умопомрачительные кастрюли, и чувствовавших себя последними, позорными, конечными лохами без этих кастрюль – в кинотеатрах, клубах и кафе, где она устраивала для них презентации, проще говоря, лечила их по полной программе.

Ну как не впарить такую кастрюлю натуральному лоху, северному недотепе, которого, по его лоховому разумению, норовят извести и отравить все на свете, от евреев-врачей до масонов и коммунальных служб включительно?

Факт тот, что Иришка в Zepher была тем же, чем Джордан в Nike: лицом, легендой и душой, наиуспешнейшим коммерческим представителем системы MLM, Продавцом Божьей Милостью, за что всемирно известная фирма Zepher наградила ее дамским «Мерседесом», который, впрочем, у нее не задержался. С тех пор тюменские лохи варили себе овощи без воды, как и было задумано, а Иришка забрала в забубенную голову мысль открыть собственное дело – сведя эту самую сеть MLM у всемирно известной фирмы Zepher.

Я говорил и повторю: самое страшное из слышанного мной – и виденного в действии – это Иришкины идеи. Идеи посещают ее время от времени, ими она делится, и что еще страшней – пытается воплотить. Тогда наступают скверные времена, но я забегаю вперед. У меня будет время поделиться впечатлениями и соображениями насчет того, что такое женщина в бизнесе – если это Иришка, а Иришек в стране, скажу я вам, ничуть не меньше, чем цептеровских кастрюль на их базовых и транзитных складах. Заодно расскажу вам о том, как я оказался (очутился) в молодой перспективной компании «УЛЬТРА Плюс. Экологические системы безопасности».

Иногда – глядя на Иришку – мне кажется, что я вот-вот разгадаю загадку непостижимой русской души и начну учить мир, как Толстой. Это, впрочем, невозможно без того, чтобы не пойти в люди, как по игре случая вышло со мной.

2.

Если вам в любопытство, как я попал на эту галеру, ответ будет до смешного простым: меня, видите ли, попросили. Скажем так, попросили люди, которым я не хотел отказать, не бандиты – мои коллеги. Деликатная просьба к коллеге-специалисту, депортированному из сопредельной страны с другими российскими специалистами. И оказавшемуся в простое for reasons beyond his control¹. Год или около того я через консульский отдел МИДа не мог вызволить контейнер с моими вещами. Год или около того я слушал, что в новой России своих денег полно и никто не берет кредитов Всемирного банка. Год или около того я слушал, что в новой России нет программ замещения импорта, нет проектов регионального развития, нет проектов экономической конверсии, нет производств по лицензии, нет многого, я точно сверзился с неба или явился на дворовую спортплощадку из спорта высоких достижений. Допустить к работе типа вроде тебя означает проститься с работающим директоратом, с людьми, на чьи столы ложится твое громоподобное резюме и впечатляющие рекомендации, а это ни к чему. В новой России нельзя поскользнуться дважды. Вы будете сидеть на скамейке запасных, один бог знает, как долго, максимум – консультируя людей или откликаясь на просьбы, чтобы поддержать репутацию.

Менеджеры – клан. Мы знаем друг друга – как юристы или врачи, и, как в каждом клане, у нас своя этика. Я могу не взяться вытаскивать компанию с того света, например, – но посмотреть, что можно сделать, обязан. Это означает провести полный анализ положения дел в компании, начиная с наличия признаков банкротства и кончая юридической историей и перспективами.

Это не занимает много времени, если ты – профессионал. На это есть определенные правила, выработанные не нами. Просмотрите, если вам любопытно, хорошую книгу по бизнесу, например, «Управленческое консультирование», в двух томах, и вы поймете три вещи: специалист по управленческому консультированию работает по часам, на условиях полной или частичной предоплаты, но непременно на дистанции от клиента (крайне щекотливый вопрос); специалист по управленческому консультированию знает, что его приглашают, когда основатели компании довели ее ручки; крайне важно, чтобы из тебя не сделали внешнего управляющего или company doctor – врача компании, потому что твое дело – выработать рекомендации и смотреть, следуют ли им. И немедленно прекратить сотрудничество, если владельцы компании дословно им не следуют. Тем более, если тебя пытаются вынудить выполнять твои рекомендации вместо нанявших тебя людей.

Опыт учит, что зовут тебя тогда, когда больной скорее мертв, чем жив, потому что наша национальная трагедия в том, что кухарка по-прежнему правит государством, все понимают в футболе, медицине и литературе, прежде всего – в бизнесе, и исключений из этого правила нет.

Пригласить консультанта для большинства означает признать себя безмозглым идиотом, в бизнесе все-таки не понимающим – вот с чем большинство может примириться для вида, но в глубине души – никогда! Никому не достает мужества и ума выйти из бизнеса вовремя. Я говорю о тихой минуте наедине с собой – или со стаканом, как-нибудь поздней ночью, когда глядя в окно и отупев от усталости, признаешь, что ты не состоялся, как предприниматель – по зависевшим или не зависевшим от тебя причинам – и что все усилия напрасны, деньги и время потрачены зря, ты просто приобрел некий опыт, и, если умеешь подниматься, надо начинать все заново.

¹ С английского: «по независящим от него причинам».

Дело не в том, что люди малодушны. Хемингуэй прав: люди не верят в поражения, пока не увидят руины. Люди с упорством одержимых бьются за проигранное дело – за честь, выродившуюся в дело чести (читайте Альбера Камю). Компании – как дети. Стратегия управления, в сущности, стоит на этой аналогии, хотя подходы Ансоффа могут показаться механичными. Дети зависят от среды – в большей степени, чем от родителей. Конечно, если родители шире и выше среды, то есть способны заменить среду, то в состоянии не только защитить свое чадо, но научить его использовать среду, в которой плохого и хорошего поровну. Это то же, что одолеть жизнь. Некоторым удается. Но статистика – гигантский мартиролог начинаний – гласит, что девяносто восемь процентов компаний не живут и трех лет, а ведь это кошмарная цифра! Гибнет почти всё, что начиналось, как вдохновение, во что верили люди, ради чего выбивались из сил, когда мерцали мониторы и телефонные трубки к концу дня протирали салфетками. Мы – особый случай. Если страна проиграла войну – и что всего хуже, идеологическую, когда всё проиграно и пошло прахом, но проигравшие ее чины остались на своих местах, а мир изменился в мгновение ока – безразлично, как ты командовал ротой. Это больше не имеет значения. Просто менеджер может вывести компанию из боя с наименьшими потерями, а то и вовсе без потерь, если ему повезет. Если повезет, спасти роту.

Можно многое, и, что ни говори, все зависит от людей. Я повидал людей – и, может быть, поэтому предпочитаю работу надомную или кабинетную той, которой учился столько лет – высшей математике управления: инвестиционному проектированию, менеджменту, директивному – словом, всему, чем должен владеть универсал.

Я повидал людей всяких и разных. Одни смотрели на меня как на мага, по мановению которого пустота в их головах не будет больше заполняться секретаршами, креслами, клерками, вертолетами, кейсами, а наполнится цифрами, схемами сделок, оговорками контрактов, движением товаров, производством услуг, и дела в их компании придут в порядок как по щелчку, и компания поперет по проторенной дороге в большой бизнес, как лимузин представительского класса; другие ненавидели меня задолго до того, как я переступал порог, и в их глазах читался ужас – перед тем, что вот сейчас я полезу в документы, в безграмотные договоры, устав, сварганенный тят-ляп, в балансы, отчеты, разворошу всю эту смердящую навозную кучу – и обнаружится дно обычной выгребной ямы, полной отбросов, что для них было даже страшней ареста счетов, банкротства и кредиторов пятой очереди; третьи готовы были кормить меня, подавать плащ, стул, воду, водку, возить на себе в баню с девками и заменить их, если припрет – лишь бы не делать то, что нужно – думать, считать и принимать решения, только бы этот распроклятый эксперт думал и делал всё за них; четвертые пытались лезть со мной в споры, в управленческие и мировоззренческие – и в таких случаях я снимал часы, клал на стол, и час спустя спокойно и доходчиво объяснял, что они потеряли еще сто семьдесят пять долларов и ровно час времени для принятия решений; пятые вели себя как психопаты в предынфарктном состоянии – звонили мне среди ночи, а днем держали меня за руку, будто я сейчас растворюсь, вернусь назад в сон хорошей поры, который снился им, когда они начинали свое дело (одна пожилая дама даже купила мне пейджер, который я должен был носить, не снимая, как пес – ошейник с электронным маячком), – словом, я повидал людей в избытке.

Но эти две были особенные. Конечно, я еще не знал, что Иришка – актриса с дипломом, а вторая – воплощенная кротость, глупей Иришки в шестнадцать раз, если такое возможно теоретически. Когда меня представляли им, обе сидели на диване, прижавшись друг к другу, и вторая – Маша, или Машец, как называла ее Иришка, только что прилетела из Канады, и ее познабливало; кутаясь в шаль, – в эдакий атрибут приусадебного быта – она глазела на меня, не мигая и не отрываясь, тихо и безоговорочно вверяясь мне, – мне же было наплевать с высокого дерева на них, на серую шаль, и на мамыны блинчики (о блинчиках мы тоже поговорим), потому что я пришел делать дело.

Совет: если хотите заработать деньги консультациями по управлению, встречайтесь с людьми в офисе, курите свои сигареты и не давайте угощать себя кофе, колой, и, тем более, блинчиками. Профессионал это знает. И может купиться на одно: на сложность задачи – а это была задача задач.

В принципе, мне было ясно всё – или то, что мне нужно – где-то минут через сорок. Я, разумеется, не мог знать одного – спасти Иришку было то же, что спасти Россию. Сейчас объясню, почему.

3.

Для начала, отодвинув блинчики и попросив разрешения курить, я выяснил следующее. Все они вышли из Zepter, я имею в виду Иришку и ее персонал, и все они были акционерами этой инкорпорации, или ЗАО «УЛЬТРА Плюс» («ультра-плюсами» обычно называют «прилавки» в оффшорных зонах). Предприятие, как мне объяснили, было российско-канадским, и про себя я отметил, что предстоит выяснить, что в нем канадского. С их слов, они вложили в бизнес двести тысяч долларов США – деньги «Машец», которая, в виде исключения, вышла из Herbalife (вы, конечно, помните помешательство российских и украинских жирдяек на похудании – что ж, всё меняется, мир смотрит на еду как лекарство, и может быть, правильно делает, жаль, что диета и добавки убавляют вес, не прибавляя мозги).

Для начала дамы вознамерились свести у Zepter всю их сеть МЛМ – ступенчатую систему коммивояжеров с замысловатой иерархией или «карьерной лестницей», в которой каждый коммивояжер, он же коммерческий представитель, привлекает в такие же коммивояжеры или представители близких родственников, друзей, знакомых, соседей, соучеников, сожительниц, собак и кошек, те, в свою очередь, привлекают своих, благодаря чему привлеченный повышается в ранге и имеет деньги с продаж привлеченных особей. Обычно такие системы используют страховщики западных фирм – что они и делают у нас без особой огласки, и дело вовсе не ограничивается полисами. Через МЛМ продают что угодно – лишь бы это «что угодно» годилось для демонстрации или «презентации» клиенту, то бишь продавало само себя.

Во-первых, как я понял сразу, сеть Zepter никуда не ушла, что только ей ни обещали и что ни сулили обе бизнес-леди (за все эти посулы, то есть, за их вдохновенное вранье, мне еще предстояло рассчитаться); во-вторых, деньги делись непонятно куда, просто исчезли, растворились – и мне предстояло выяснить и это, поскольку в стартапе, то есть, при выходе на рынок, возник дефицит оборотных средств. У меня сразу зародилось подозрение, что дамы сотворили «пирамиду» себе в убыток – даже я не видел никогда, чтоб люди взяли свои и чужие деньги и прогорели, не начав. Наконец, ключом ко всей истории был продукт. Тут я не спешил с умозаключениями. Ну, вы понимаете. Что такое, если разобраться, внешнеторговая компания? Ассортимент и сети распределения. Тут всё зависит от продукта: или на него есть спрос, или нужно формировать рынок, а тогда двухсот тысяч долларов США может хватить на первые три дня. Это мне предстояло понять.

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.