

Йана Бориз

12 табуреток

непридуманные
истории о тех,
кто не погашает
кредиты



12+

Йана Бориз

12 табуреток. Непридуманнные истории о тех, кто не погашает кредиты

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=57297713

SelfPub; 2021

Аннотация

В отличие от героев бессмертных “12 стульев” персонажи “12 табуреток” ищут сокровища, не вскрывая обивку, а получая кредиты в микрофинансовой организации. Но находят эти современные великие комбинаторы чаще всего нелепые приключения, а извлекают – горькие уроки, описанные от нечего делать веселым директором кредитного учреждения.

Все двенадцать непридуманных историй, вошедших в книгу, раскрывают тонкости и секреты кредитного ремесла и предостерегают от возможных упущений и ошибок. Если вы намереваетесь когда-нибудь обратиться за кредитом, эта книга для вас жизненно необходима.

Содержание

НЕ БЕСПРИДАННИЦА	7
Табуретка первая	7
ЖАДНОСТЬ-АПАЙ	29
Табуретка вторая	29
ЖЕРТВА ШЁЛКОВОГО ПУТИ	55
Табуретка третья	55
КРАСОТА vs УК	75
Табуретка четвертая	75
Конец ознакомительного фрагмента.	95

Йана Бориз

12 табуреток.

Непридуманые истории о тех, кто не погашает кредиты

Великая русская артистка Галина Вишневская в своей книге мемуаров писала, что с самого раннего детства страстно любила петь, а зеркало рано сообщило будущей звезде мировой оперной сцены, что она красива. Мне же зеркало в нежном возрасте поведало, что я лопоуха, а с юных лет я очень любила считать, чем и обусловлен удачный выбор профессии финансиста, специалиста в кредитовании. Вычисление уравнений для меня интереснее художественной литературы, в них креатива не меньше, чем в фэнтези, а среди затейливых значков логарифмов и корней можно разглядеть приключения похлеще триллеров.

В принципе, что лежит в основе любых человеческих поступков? Или деньги, или страсти. Часто эти два мотива переплетаются между собой. А ещё чаще бывает их симбиоз, то есть – любовь к деньгам. Кредитчики яростно замешивают крутое тесто из страстей и денег, каждый день их ждут новые сюжеты, неожиданные повороты в старых, пикантные встре-

чи и драматические расставания с клиентами. Мы защищаем интересы компании от нападков злоумышленников и государственных органов, разгадываем хитрые замыслы аферистов или расхлёбываем кашу, которая заварилась из-за того, что мошенники оказались хитрее нас. За это время у меня в багажнике накопилось несколько историй, вспомнить которые мне будет приятно, а почитать – вам полезно, чтобы никогда и нигде не повторить описываемых подвигов.

Наша команда уже более 10 лет бороздит моря микрофинансирования, и я служу на судне капитаном, то есть директором микрофинансовой организации (МФО). Мы гордимся тем, что стоим у самых истоков этой отрасли в Казахстане. Нашу летопись – успехов и поражений – предлагаем в сборнике реальных историй, названном «12 табуреток». Само собой, никоим образом не претендуем на лавры художественного шедевра Ильфа и Петрова, но кое-какие нон-фикшн-табуретки с зашитыми в них бриллиантовыми историями клиентов расположились и на нашей неприхотливой кухне. А счастливое число 12 с древности пользуется спросом у прохиндеев и жрецов.

При изготовлении гарнитура очень хотелось пойти путём писателей-утопистов, таких как Томас Мур, Жан-Жак Руссо и излюбленный всеми Н. Г. Чернышевский, и преподносить пошагово истории успеха «белых» предпринимателей, ведомых идеей строительства прозрачной рыночной экономики. Но, увы, Рахметовых пока не повстречала, хотя Веры Пав-

ловны валяются на каждом шагу, вернее – сидят на каждой табуретке.

В мою книгу попали не только реальные истории, но и советы опытного кредитчика. Вы встретите проводника по кредитному закулисыю, раскрывающего тонкие секреты, о которых предусмотрительно умалчивают мои коллеги на консультациях в банках, и демонстрирующего маленькие гвоздики, о которые вы можете нечаянно зацепиться одеждой.

НЕ БЕСПРИДАННИЦА

Табуретка первая

При всём огромном уважении к классикам, не могу до конца согласиться с высказыванием, что вся литература мира написана о любви, потому что часть её точно написана о деньгах. Если миром и правит Любовь, то министром обороны у неё Капитал, ссужающий деньгами вместо оружия, что, впрочем, часто одно и то же.

Кредит – это такой продукт, который продаётся не в день выдачи, а в день погашения, и этот самый день может наступить через 5-10 лет, а может и вовсе не наступить. Поэтому прогнозировать продажи очень интересно. Чтобы не попасть впросак, мы – сотрудники микрофинансовой организации – должны очень хорошо проанализировать потенциального покупателя и с позиции финансовых экспертов, и в качестве психологов, а иногда – в роли психиатров.

Например, нестабильные отношения с супругой могут негативно отразиться на исполнении обязательств, так как жена, подав на развод, потребует раздела имущества, в том числе и бизнеса, что повлечёт дополнительные расходы и ослабит платежеспособность заёмщика. Поэтому жену надо допрашивать не менее пристрастно, чем мужа, хоть она и до-

мохозяйка, не имеющая к бизнесу ровным счётом никакого отношения.

Другой пример: партнёры, которые не могут грести синхронно, будут попросту крутить лодку на месте. Если один видит цель в увеличении активной части баланса, а второй хочет потратиться на крутую рекламу и солидный офис, вряд ли стоит влезать к ним третьим лишним.

В нашей практике встречаются уникальные индивидуумы. Смотришь на них, и сразу вспоминается паноптикум.

К примеру, возникли у человека проблемы, он не смог исполнять свои обязательства по кредиту. Неважно, он виноват в этих проблемах, или просто обстоятельства так сложились. Мы – кредитчики – имеем возможность убедиться на опыте, что жизнь намного богаче фантазии, и в ней случается всякое. Так вот, с кредитом беда. Если в залоге находится дом, где проживает семья, конечно, это драма, и здесь надо разносторонне изучить вопрос и попытаться решить его минимальной кровью. Но у многих в залоге стоит автотранспорт. Всего лишь машинка, попросту – кусок железа. Я приглашаю на встречу такого заёмщика, объясняю в красках его незавидное положение и в конце разговора предлагаю продать машину, тем самым закончив дело миром. Это выглядит, к примеру, так:

– Здравствуйте, Серик!

– Здравствуйте, товарищ начальник микрофинансовой компании.

– Вы, Серик, на просрочке более шести месяцев. Ваш долг составляет огромную цифру (называю, какую именно). Вам невыгодно обострять ситуацию.

– А как именно я её обостряю? – клиент напрягается и готовится к перепалке. – Вы знаете, что меня подвели поставщики, поэтому я не могу погашать кредит. Если бы не они, я бы уже давно всё закрыл, и сам был бы в наваре.

– Серик, не кипятитесь, – я пытаюсь сбить температуру, – я всё прекрасно понимаю и сочувствую вам. Но в кредитном договоре нет пункта о том, что вы обязаны погашать заём по графику только в том случае, если ваши поставщики будут добросовестно и пунктуально исполнять свои обязательства. А если контрагенты вас подведут, то мы прощаем вам долг. Такого ведь в договоре не написано, правда?

– Правда, – Серик вынужден со мной согласиться.

– Значит, – продолжаю я, – ваши взаимоотношения с поставщиками – это ваши предпринимательские риски, которые не затрагивают интересов нашей компании. Соответственно, ваш кредит – это мои предпринимательские риски, которые не затрагивают ваших любовных сделок, так же, как и семейных тайн. У каждого из нас свой бизнес, и каждый ведёт его в силу своего разума и способностей.

Клиент зачарованно кивает головой, ожидая, когда сможет найти в моих словах подвох, что, по-видимому, должно помочь ему отказаться от своих обязательств. Но я пребываю начеку:

– Теперь перейдём к предпринимательским рискам МФО. Чтобы их застраховать, мы приняли обеспечение в виде вашего автотранспортного средства. Поскольку риски оказались чрезмерными, мы вынуждены обратиться к этой самой страховке, то есть, говоря по-простому, мы предлагаем вам продать автомобиль и рассчитаться по своим обязательствам.

Долгое глубокое молчание, но я не тереблю клиента, терпеливо жду. Человеку требуется время, чтобы осознать, что у него от рождения имеются две ноги, и он вполне может посредством их передвигаться. Затем следует печальный вздох со словами:

– Подождите. Я буду погашать кредит. Вот сейчас у меня будут деньги, и я сразу же начну погашать, – Серик смотрит на меня с надеждой и даже с какой-то гордостью – вот, мол, не ожидала, что я тебе такой классный вариант предложу?

Я, разумеется, ожидала, и теперь следует глубокий вздох с моей стороны:

– Понимаете, уважаемый Серик, вы мне уже неоднократно обещали погашать кредит. Обещали вы не только в устной форме, но даже в письменной, о чём свидетельствует подписанный вами договор займа. Поэтому, боюсь, вы не сказали сейчас ничего нового или интересного, и я вынуждена вернуться к своему предложению о продаже машины в счёт погашения задолженности.

Клиент опять впадает в депрессивное размышление, ко-

торое заканчивается так же, как и предыдущее:

– Ну подождите. Вот теперь я точно буду погашать.

– Извините, уважаемый, – я стараюсь говорить помягче, чтобы интонацией смягчить жёсткое содержание слов, – у микрофинансовых организаций время ожидания чётко определено законом, и составляет оно от 90 до 180 дней. Мы вас и пригласили-то лишь по истечении всего этого срока. Прежде ограничивались телефонными звонками и нежными письмами.

Всё сказанное мной соответствует действительности. Как только клиент выходит на просрочку, его начинают потихоньку волновать письмами и звонками, а к военным действиям переходят лишь с 90-го по 180-й день просрочки. Иначе в суде можем иметь непрезентабельный вид.

Заявления с клятвенными обещаниями погашать кредит (со стороны Серика) и стеснительными отказами вперемежку с сожалением (с моей) продолжаются ещё более часа. Посетителю явно уютно в моем кабинете, он не хочет уходить. Или рассчитывает, что всё-таки женское сердце не камень, и он убедит меня подождать ещё пару-тройку десятков лет. Мы перекидываем реплики, словно мяч, и я понимаю, что просто уже в пятый или шестой раз повторяем одни и те же слова. Надо заканчивать.

– Давайте всё-таки перейдём поближе к предмету, – говорю я, так как хочу уже приблизиться к быку с целью взять его за рога, – во сколько вы оцениваете свою машину?

— О, это же великолепный автомобиль! — клиент заметно оживляется. — Он в прекрасном состоянии и стоит на рынке _____ (здесь следует цифра в два раза больше реальной рыночной цены), но я не хочу с ним спорить: на первый раз и этого достаточно.

— Вот чудесно, — расцветаю в улыбке всеми уцелевшими от долгой работы зубами, — давайте продадим его за эту кругленькую сумму, и у вас ещё останутся деньги на велосипед.

Серик уходит, предварительно ещё раз попытавшись получить отсрочку, но безуспешно.

Проходят две недели, мы ждём. На звонки Серик отвечает, что выставил объявление в «Колёсах», однако пока покупатель не объявился. Что ж, заходим на «Колёса» и просматриваем предложения, но интересующей нас машины почему-то среди объявлений не находим. Опять приглашаю к себе вздыхателя.

— Здравствуйте, Серик!

— Здравствуйте, руководитель микрофинансовой организации!

— Вы машину продаёте? — я не хочу растягивать удовольствие и ставлю вопрос ребром в самом начале.

— Да, продаю.

— Где объявление?

Похоже, он не ожидал от меня такого коварства:

— Я предлагаю его своим знакомым, — выкрутился клиент.

— А незнакомым? — я набрала обороты и не хочу их спус-

кать. – Почему вы не предлагаете машину незнакомым людям? Через «Колёса», например? Ведь незнакомых людей больше, чем знакомых, соответственно, больше шансов найти среди них покупателя.

– Они не хотят давать такую цену, которую я прошу, – отнекивается посетитель.

– А знакомые хотят давать эту цену? – я продолжаю упорствовать.

– Дадут, – отвечает он после некоторой паузы.

– Когда? – задаю я вопрос с подвохом.

– Лучше дайте мне время, я принесу вам деньги, закрою просрочку и буду погашать кредит по графику, – Серик без объявления войны меняет тему и направление разговора.

Как любой женщине, мне импонируют настойчивые мужчины, и я люблю, когда меня нежно уговаривают, но только не об отсрочке.

– Серик, дорогой мой, этот разговор уже закончен. С момента нашей прошлой встречи прошёл целый месяц. Если бы вы хотели или могли принести деньги, то уже погасили бы долг. Теперь речь идёт только о машине. Вы намерены её продавать или нет?

– Мне бы не хотелось, – застенчиво произносит мой неудачливый заёмщик.

– А мне бы, к примеру, не хотелось здесь с вами сидеть битый час, обсуждая одно и то же, что и обсуждению-то уже не подлежит, – меня всё-таки прорывает, – мы не будем ждать

и не будем вам верить. Мы просто продадим вашу машину, — объясняю я ему. — Да-да, если не хотите продать её сами, мы это сделаем руками частного судебного исполнителя.

Здесь я расписываю клиенту все тяжкие, через которые ему предстоит пройти, коли мы не придём к соглашению, и МФО всё же подаст иск в суд. При этом не забываю сделать упор на том, что сумма задолженности значительно возрастёт из-за судебных издержек. В конце концов взываю к здравому смыслу: зачем усугублять своё и без того незавидное положение?

Вроде бы уговорила. Ушёл с обещанием продать тачку. Вдыхаю с облегчением. Жду. Оказывается, зря.

Через месяц, в течение которого ничего интересного не происходит, юристы подают иск в суд, получают определение об ограничении в распоряжении транспортным средством, потом получают решение суда, потом — исполнительный лист, отдают его частному судебному исполнителю, тот возбуждает исполнительное производство, проводит положенные законом процедуры, в конце концов выставляет машину на торги, и её приобретает счастливый победитель аукциона по стоимости примерно на 20-30 % ниже рыночной.

К чему было упорствовать? Почему не послушать знающего человека? Имеют ли право такие клиенты обвинять нас в бессердечности вместо того, чтобы просто посетить доктора и проверить слух?

Героиня этой табулетки, о ком ниже пойдёт речь, была всё же не их тех, что сплошь и рядом встречаются в жизни. Чаще – в художественной литературе, например, мадам Грицацуева, безответно жаждавшая благосклонности Великого Комбинатора.

Любви, как известно, все возрасты покорны, но не всегда кредитные учреждения верят в безусловный талант режиссёра и готовы вкладываться в романтический сценарий в ожидании гигантских прибылей от проката.

Однажды перед самым Новым годом к нам в МФО обратилась прелестная леди 58 лет от роду. Одета она была в норковую шубку не последнего ценового рубежа, в изготовлении мехового изделия не принимали участия трудолюбивые китайцы, поэтому оно отлично подчёркивало хорошо сохранившуюся статную фигуру посетительницы.

Неприятно наблюдать, когда дама красивого возраста изображает из себя ромашку, выряжаясь в детские юбочки и трогательно нацепив разноцветные резинки на седые хвостики. Что касается Анастасии Николаевны, то этого неактуального жеманства не было ни на йоту.

Памятуя о том, что макияж призван подчеркнуть достоинства и скрыть недостатки, Анастасия Николаевна выделила глаза, горящие молодым задором, пленительные и пленяющие в обрамлении густых накладных ресниц, и не стала формировать чересчур вялый рот с обилием морщин вокруг губ. Профиль у женщины был гордый с изящной горбинкой

носа, а шею она предусмотрительно закрыла дорогим шарфом от Louis Vuitton. Так что, если шея и была далека от совершенства, что вполне допустимо в её возрасте, этого никто видеть не мог. Волосы были тщательно выкрашены и уложены профессиональной рукой. Их каштановый с мелированием цвет придавал взгляду карих глаз мягкость и кокетливость. Ей очень шли и неброская причёска, и выбранный цвет волос.

Под шубой скрывался элегантный костюм приятной шоколадной расцветки. Дама не была совсем уж стройной, то есть, по-девичьи изящной; пожалуй, вздумай она надеть джинсы, вряд ли заслужила бы одобрение зрителей, но в своём костюме выглядела превосходно. К месту и со вкусом были подобраны колечки-серёжки с бриллиантами, но без пошлых завитушек, которые чарующе смотрятся на яйцах Фаберже или на фасаде Зимнего дворца, но не на пальцах и в ушах. Сапожки на невысоком каблучке тоже не подкачали. Леди с уважением относилась к своему возрасту и вовсю баловала собственную персону.

Анастасия Николаевна пришла не одна, а с миловидной молодой женщиной, которая почему-то всё время молчала. Невзирая на представительную внешность, сигнализирующую о том, что посетительница явно не из нуждающихся, а также, не считаясь с почтенным возрастом, когда уже вроде бы можно подумать и об отдыхе, даме нужен был кредит.

С нашей стороны последовал провокационный вопрос:

какова цель кредита. Дорогих гостей подобная любознательность неминуемо ставит в тупик. Почему?

Почему ж большинство посетителей удивлённо вскидывает брови в ответ на вопрос: куда вы потратите кредитные деньги? Вы ведь в курсе, что кредитное учреждение и его клиенты – это партнёры, которые вкладываются на благо общего дела и доверяют друг другу? Мы вам доверяем свои деньги, а вы нам – свои самые сокровенные планы. Когда берете в партнёры другого человека, вы ведь не скрываете от него истинных целей совместного бизнеса? Чем же хуже кредитчики? Сообщаю это, потому что очень много отказов происходит из-за отсутствия прозрачной целёвки. А бывает так: человек просит 5 млн тенге для создания клининговой компании, а приобрести нужно всего-то два пылесоса по 200 тысяч тенге и три ведра с тряпками. На что он хочет потратить оставшиеся 4,5 млн?! В выигрыше всегда тот, у кого есть хороший план (как у мистера Фикса!), а ещё лучше – бизнес-план! Чем усерднее вы трудитесь над планированием своих финансовых потоков, тем больше вероятность, что будете этот план исполнять, то есть безостановочно идти к успеху.

Вот и Анастасия Николаевна вместо подробного ответа про цель займа, затрепетала, как это принято у слабого пола, поиграла солнечными бликами на перстнях, глубоко вздохнула и попыталась выйти сухой из воды:

– Мне нужно устроить жизнь, – выложила она, как на ис-

поведи.

– Хорошее, а главное – своевременное желание, – я подержала женщину, как могла.

– У меня есть отличный проект, – похвасталась Анастасия Николаевна.

– Что стоит за этими словами? – недоверчиво ухмыльнувшись следователь в моём лице.

– Мне очень нужны деньги!

– Прекрасно вас понимаю, – посочувствовала я импозантной посетительнице.

– Я хочу выйти замуж, – наконец призналась в сокровенном моя визави.

– Похвальное желание. Но этот вопрос я не решаю, – ответила я откровенностью на её откровенность.

– Для замужества мне требуется кредит.

– За деньги счастья не купишь, – я прибегла к неистощимому арсеналу народной мудрости.

Оказывается, претендент на руку и сердце, сообразуясь со старинными, даже несколько устаревшими традициями, потребовал в качестве приданого ни много ни мало 10 миллионов тенге, что по тогдашнему курсу составляло 30 000 долларов США. Сумма солидная, учитывая неоспоримые качества избранницы. Правда, после свадьбы новобрачный обещал погасить заём из собственных средств, но постеснялся признаться своей будущей второй половинке, где именно он возьмёт необходимые средства.

Зато кредитчики не постеснялись этим поинтересоваться. Оказывается, в полном соответствии с законами жанра сокровище помещено за океаном, а именно – в Соединенных Штатах Америки. То есть, приданое необходимо получить в кредит, а погашение произойдёт сразу после свадьбы из средств новобрачного, которые сейчас в США. Где логика? Где смысл? Уважаю людей, которые сразу берут быка за рога с ловкостью тореадора!

При этом страсти нешуточно накалялись. Вот про кого сказано «уж замуж невтерпёж». Дама вскипала, а энтузиазм сотрудников МФО таял. Согласитесь, трудно заявить в глаза немолодой леди, что её выстрадавший жених попросту мошенник и альфонс, и она вот-вот станет жертвой брачного афериста. Первый день переговоров закончился в нашу пользу, и расстроенная отказом мадам удалилась на тайм-аут.

Приближался Новый год. Коварная метель всю ночь маялась, заметая следы предрождественского беспорядка, и под утро утихла, напоминая о себе лишь нежным звоном хрустальных сосулек. С утра за окном засуетилась предновогодняя сказка: накрыла белоснежной скатертью уснувший сквер, припорошила ресницы проводов, развесила праздничную бахрому по крышам, надела нарядные пушистые шапки на коробочки автомобилей. А главное – щедро плеснула в человеческие души праздничного зелья, и все сразу

поверили в чудо, побежали за подарками в шуршащей бумаге, заулыбались, кинулись нажимать на сердечки в своих смартфонах, отмечая фото румяных детей и свежееиспечённых плюшек. Искусница-зима тронула волшебной палочкой сотовую станцию, и вмиг интернет наполнился улыбками и счастливыми лицами.

Сотрудники микрофинансовой организации – тоже люди, нам тоже хочется верить в чудеса, поэтому, увидев на следующий день Анастасию Николаевну у себя в гостях, мы не огорчились, а обрадовались и опять попытались вплотную заняться её проектом.

Поскольку дама не обладала никаким доходом, а вместо этого обладала пенсионным возрастом, сразу же завели речь о залоге. В качестве такового она планировала предоставить коттедж своего взрослого сына, расположенный в очень симпатичном районе с чистым воздухом и хорошей инфраструктурой. А девушка, накануне отличившаяся молчаливостью, была её покорной невесткой, которой в головокружительном проекте отводилась непростая роль гаранта.

Запрашиваемая сумма займа равнялась 10 млн тенге, а стоимость предлагаемого залога превышала 50 млн, поэтому мы сразу приняли заявку к обсуждению.

Надо признаться, я грешна. Мои морально-этические принципы не позволяют кредитовать альфонсов, равно как и озабоченных старушек. Но это не грех, это доблесть. Греш-

на же я любопытством, в чём каюсь на этих страницах. Поэтому, убедившись в том, что импозантная гостя никоим образом не собирается покидать офис нашей кредитной организации без положительного ответа в лучшем случае, а в худшем – без продолжительных объяснений, я предложила ей чаю и вдоволь наслушалась жизнеописаний этой неординарной особы.

Анастасия Николаевна в своё время успешно начала трудовую карьеру на рядовом советском предприятии в качестве инженера. Буйные ветры перестройки схватили тогда ещё молодую женщину в свои объятия и долго не отпускали, порядком покружив по весям и долинам строящейся экономики; она побывала и строителем, и посредником, и поваром, и кассиром обменного пункта, но в итоге прибомбилась в уютном павильоне вещевого рынка с романтическим названием «Барахолка». На этом поприще дама набралась опыта, а последний, как известно, не только сын ошибок трудных, но и верный спутник коммерческого успеха.

После продуктивно раскрученного первого бутика появились ещё три, за ними последовали две точки в модных торговых домах для чистой публики, и через какие-то 15 лет предпринимательской деятельности Анастасия Николаевна владела уже приличной сетью предприятий торговли, имела надёжных поставщиков за рубежом и крепкую клиентуру в разных регионах нашей страны. Вот этот ветер перестройки, который растрепал в своё время юные кудри и обветрил неж-

ное лицо, нанеся лёгкими штрихами несколько ранних складок на прекрасном челе, сумел пробраться и внутрь очаровательной головки и закинуть туда парочку очень предусмотрительных и мудрых мыслей. Например, Анастасия Николаевна прочно усвоила, что риски необходимо диверсифицировать, то есть, говоря простым языком, надо держать яйца в разных корзинах.

Получив первую сверхприбыль, женщина не обрадовалась и не пустилась на радостях во все тяжкие, а приобрела недорогой участок земли, попросту заброшенку в дачном массиве за городом. Цена была смешная, что-то около \$500-600. От города до дачи ехать совсем недалеко, но в тот момент цены на загородную недвижимость были плачевными. Дальше – больше, и к 2003-2004 годам, когда цены начали расти, у успешной предпринимательницы в собственности находилось уже около 10 участков. Последние она приобретала за \$3000-5000 каждый. Надо заметить, что и город сильно разросся, его окраины подвинулись вплотную к дачному массиву, где Анастасия Николаевна столь успешно закопала свои неразбитые яйца. В течение последующих 10 лет цены взлетели до небес, черта города продвинулась глубоко в область, вскрыв консервным ножом заманчивых зарплат серенькие будни небогатой деревенской жизни. По разбитым улочкам проносились блестящие новенькие иномарки, в убогие магазинчики забегали оживлённые дамочки в последнем пiske моды и пищали, в свою очередь, в послед-

ние модели айфонов. Теперь эти дачные участки находились в элитном коттеджном районе, и каждый из них стоил около \$50 000.

Анастасия Николаевна, продолжая успешно руководить сетью бутиков, реализовала парочку земельных участков и построила чудный коттедж, который оформила на имя сына и презентовала любимому отпрыску на свадьбу.

Ещё два участка превратились в хорошенькую квартиру, где заботливая мать собиралась проводить остаток своих дней, ни в чём не нуждаясь и никого не обременяя.

Если бизнес Анастасии Николаевны шёл, иногда спотыкаясь, но, в общем и целом, вполне успешно, активы неизменно росли, а выручки хватало с лихвой на все нужды, то этого нельзя сказать о личной жизни этой замечательной женщины.

Первый раз она пошла под венец ещё в Советском Союзе. Избранником стал симпатичный и весёлый молодой человек из того же дружного коллектива строителей коммунизма, который распался, так ничего и не построив. Точно так же распался и первый брак, и юная Анастасия отдалась на волю уже упоминаемого здесь ветра перестройки вместе с маленьким сыном на руках.

Бывший муж никак не помогал материально, да он и не мог помочь, потому что все поголовно инженеры остались без работы, а испытывать судьбу, примеряя на себя роли водителя автобуса, бродячего торговца безделушками или ско-

мореха сильной половине человечества не пристало. Рыцари той эпохи соглашались примерять только роли хозяина бизнеса в дорогом костюме, нефтедилера или удачливого брокера, распоряжающихся огромными чужими инвестициями, но никак не менее того.

Анастасия была и осталась оптимисткой, поэтому высокочила замуж повторно, но опять ненадолго. Чтобы не повторять ошибок молодости, женщина подобрала потенциально-го спутника жизни из контингента, прямо противоположного тому, где обосновался первый бывший муж. Второй бывший муж, согласно привычному сценарию, работал в одной отрасли со своей супругой, то есть торговал на барахолке привозными вещами. Товары приобретались за рубежом, для чего соискателям грошей необходимо было постоянно ездить за тридевять земель. В одной из процветающих стран развитого капитализма супруг нашей героини познакомился с безбедной альтернативной пассией, которая, очевидно, была падка на постсоветскую экзотику, и однажды просто не вернулся домой из рейса. Что же, вполне понятное решение: мужчина склонен к приключениям, и его манили неизведанные дали и иноязычные красотки. Анастасия Николаевна не очень расстроилась из-за потери очередного кормильца, так как, во-первых, берегла фигуру, а, во-вторых, сама научилась кормить всех вокруг, а не только себя и свою подрастающую кровиночку. Скажем так: подобные потери стали привычными и утратили свою горечь.

Через несколько лет, уже будучи достаточно состоятельной дамой, она вновь нашла – или, по её словам, подобрала – очередного супруга, бывшего профессора, преподавателя какой-то труднопроизносимой кафедры, на тот момент безработного. Очевидно, молодые не сошлись характерами, а что ещё вернее – интеллектами. Энергичная и предприимчивая дама не смогла долго выносить уткнувшегося в пыльные журналы учёного мужа и купила ему компьютер. С тех пор семейная жизнь вообще разладилась. Муж откровенно променял ясные очи своей благоверной на ровное свечение монитора. Такого предательства тонкая душа Анастасии вынести не могла, и она вернула неверного супруга туда, откуда и взяла, отобрав напоследок компьютер.

Нынешний претендент на руку и сердце ветреной особы объявился в её жизни лишь пару месяцев назад, познакомились они по интернету на сайте знакомств. После двухнедельной ожесточённой переписки заинтересованные стороны встретились и с первого взгляда понравились друг другу. Анастасию привлекли в мужчине целеустремлённость, неуёмная энергия, горящий взгляд. В прошлом Дмитрий занимался предпринимательской деятельностью, однако, как известно, житейские бури немилосердны к честным и работающим парням, поэтому успех ему не сопутствовал. Влюбленную барышню ни капельки не насторожили его прошлые коммерческие промахи, что вполне обоснованно: не ошибается только тот, кто ничего не делает. Жених был на 15

лет моложе, но ведь это только плюс. Он разведён, помогает бывшей жене в содержании трёх детей. И, кстати – вот так сюрприз, – это именно он посоветовал своей очаровательной возлюбленной обратиться за кредитом в нашу организацию.

Деньги ему требовались не просто так, а для горящего проекта (наконец-то забрезжила заря успешного предпринимательства!). Где-то в недрах интернета на иностранном сайте, куда редко забредают местные автолюбители, без пяти минут новобрачный нашёл заманчивое предложение о продаже эксклюзивного автомобиля «Бентли». С тех пор обрёл мечту-цель приобрести эту сказку по бросовой цене, которая составляла всего каких-то \$100 000. А на другом общеиспользуемом, но уже казахстанском сайте аналогичная машина продавалась аж за \$200 000. Ничего страшного, что супердешёвая машина находилась пока на территории Соединённых Штатов: для целеустремлённого мечтателя океан не помеха. \$200 000 просил за аналогичный агрегат наш соотечественник, а значит, \$200 000 для нашего рынка – нормальная цена. Правда, такая машина была одна на всю страну, и, кажется, её что-то не больно собирались приобретать. По крайней мере, объявление красовалось уже не первый месяц. Дмитрий был готов поторговаться и отдать машину не за \$200 000, а за \$180 000 или даже за \$175 000. В любом случае, какие-то деньги недалёкий и рискованный мужичок всё-таки рассчитывал выиграть. Дело осталось за малым: надо найти где-то \$100 000 и приобрести вожаемый автомо-

биль в США. Для этой цели наш герой сделал предложение Анастасии, а та его с радостью приняла вместе с идеей моментального обогащения посредством перепродажи эксклюзивного «Бентли».

Надежда британского автопрома раскрыл перед избранницей свой мудрёный бизнес-план, а также повинился в плохой кредитной истории и попросил поучаствовать финансово в грядущей авантюре. У Анастасии имелись кое-какие накопления, общим числом составлявшие \$70 000, не хватало лишь \$30 000, за которыми она и обратилась в нашу микрофинансовую организацию.

С большим интересом выслушав историю уважаемой без пяти минут новобрачной, кредитный комитет нашей конторы, разумеется, ей отказал в займе, и она с чистым сердцем бросилась обивать пороги конкурентов. Надеюсь, что и они не одобрили заявку, и нажитый честным трудом дом не стал добычей брачного афериста. Правда, уверенная в себе дама уже пообещала своему претенденту на руку и сердце, а также заокеанскому владельцу «Бентли», что непременно купит эту машину. Что ж, в таком случае покатается на шикарном авто, хотя, впрочем, обещать – не значит жениться.

КРЕДИТНЫЙ ЛИКБЕЗ

Собираясь на консультацию в кредитную организацию, предварительно посмотрите в зеркало. Вы должны увидеть там джентльмена или леди перед выходом в театр. Коли вы хотите получить заём на расширение собственного бизнеса,

не стоит вытаскивать из кармана старенькую «Нокию» за 15 долларов, а если вдруг вас попросят кому-то позвонить, у вас не должен закончиться баланс. Желательно произвести впечатление респектабельной персоны, поэтому, памятуя, что по одежке встречают, подумайте о том, чтобы не проводили восвояси. Конечно, анализировать будут ваши доходы, документы и историю, но респектабельный внешний вид подсознательно настроит кредитчиков в вашу пользу.

ЖАДНОСТЬ-АПАЙ

Табуретка вторая

Из года в год растёт моё удивление родом человеческим! Если кредитчики по оплошности выдали заём ненадлежащему чуваку, который, возможно, стал жертвой жестоких обстоятельств и не смог исполнять свои обязательства, а в результате микрофинансовая организация принудительно взыскала с него то, что ей причитается, то незадачливый заёмщик нас, как правило, матерно ругает, жестоко укоряет за то, что в своё время ему вообще предоставили кредит, и, возводя очи горе, трагически вопрошает: «Почему вы мне сразу не отказали?!» Как будто бы он не сам умолял выдать деньги! А в тех случаях, когда кредитные инспекторы добросовестно отрабатывают заёмщика, вскрывают негатив в предлагаемом проекте, разоблачают неплатежеспособного индивида или контрагента, в результате чего отказывают просителю, то почему-то нас опять матерно ругают и жестоко укоряют, но по диаметрально противоположной причине. Никто не приходит и не благодарит за то, что удержали его от поспешных шагов, за которые пришлось бы в итоге дорого поплатиться. Неблагодарная у нас всё-таки работа.

Неразумные люди традиционно озабочены добыванием

ем хлеба насущного, для чего применяют различные профессиональные навыки. Хотя есть и такие, которые пренебрегают использованием любых навыков и сводят свою миссию добытчика пропитания к посредническим услугам, ошибочно считая посредничество профессией. Целые толпы «сводников» обивают пороги кредитных учреждений, помогая неперспективным или просто малограмотным согражданам вписать свою историю в наши «табуретки». Их простая задача – свести спрос и предложение, то есть кредитчиков и заёмщиков. Удивительно, что такие прохвосты продолжают находить ротозеев, учитывая, что кредитные учреждения располагают огромным бюджетом на рекламу. Разве так уж трудно забить в браузер: «Получить кредит»?

Уважаемое сообщество посредников появилось во времена так называемого кредитного бума, когда банки путали собственно кредиты с рекламными буклетами и раздавали те и другие с одинаковой скоростью и рвением. Как и в любом другом ремесле, представители этой профессии сильно разнятся: встречаются как добросовестные, так и не очень. К примеру, практика знает много печальных случаев, когда посредник утверждал, что он близкий родственник руководителя или собственника того или иного кредитного учреждения, на самом деле не являясь таковым. Иногда посредники просят вознаграждение с намерением, якобы, передать лицу, от которого зависит решение вопроса, а на самом деле не существует никакого подкупленного менеджера или ди-

ректора, и деньги просто оседают в кармане одаряемого. Работать вам с посредниками или нет – решайте только вы сами! Но давайте договоримся: оплачивайте услуги посредников только ПОСЛЕ получения займа. И помните, что любая сумма, потраченная вами с целью получения кредита, удорожает его стоимость. Так что прежде, чем один раз заплатить, надо семь раз хорошенько посчитать.

Механизм взаимодействия с посредниками довольно прост: они находят потенциального клиента, который нуждается в кредитных средствах, приводят его к нам в организацию и, как правило, больше ничем себя не отягощают. Однако при выдаче займа настойчиво хотят обогатиться, получив обещанные заёмщиком проценты от суммы. Больше всего удручает, что проценты требуют немалые.

Сотрудники кредитной организации заинтересованы в качественном портфеле, таком, который беспроblemно погашается. Соответственно, они проводят тщательный отбор тех, кому могут доверить свои деньги. Посредники же заинтересованы только в выдаче, потому прибегают ко всевозможным уловкам, лишь бы выдача состоялась. После того, как клиент подписал документы и получил деньги, они этого клиента знать не знают, а судьба кредитной организации (впрочем, как и судьба залога) им абсолютно безразлична.

Чаще всего нам удаётся раскусить посредника на старте, но иногда провокационные действия обнаруживаются лишь к середине дистанции, и уж совсем бедственными бывают

ситуации, в которых он умудряется дотянуть до финиша. Нужно радоваться, когда убеждаешься, что этот вредитель не обладает изворотливым умом, и в качестве аргументов у него припасены просто слова. Например, звонит такой охотник в офис:

– Добрый день, я хотел направить к вам классного клиента.

– Мы рады любому клиенту, направляйте всех.

– Но он на самом деле классный! Пообещайте, что одобрите его заявку.

– Как мы можем обещать, если даже не познакомились с клиентом? – удивляется наш кредитный менеджер. – Вы направляйте человека к нам, а мы сами решим, насколько он классный.

– У него шикарный официальный доход, – не сдаётся посредник и вместо того, чтобы попрощаться и положить трубку, почему-то продолжает рекламировать своего клиента.

– Искренне за него рад! Вы лучше поскорее его к нам направляйте, пусть приходит и сам расскажет про свой доход.

– Нет, – упорствует несостоявшийся рекламщик, он на самом деле классный и может предоставить шикарный залог.

– Да я уже сказал, – выходит из себя кредитный менеджер, которого ждёт ещё несколько классных клиентов непосредственно уже в офисе, – пусть приходит, когда ему удобно, я сам оценю и клиента, и залог.

– А можно я пока к вам приду вместо клиента? – вдруг

коварно спрашивает посредник елейным голоском.

– Ни в коем случае! – абонент разбивает в пух и прах его стратегию. А классный клиент с шикарным залогом, случается, так и не доходит до офиса.

Зачастую такой доброхот приходит вместе со своим клиентом, представляясь приятелем либо родственником. При «допросе» удаётся выяснить, что это всего-навсего посредник, и мы вежливо просим доброжелательного человека посмотреть телевизор в холле.

Когда в конце концов старательно пропиаренный клиент приходит на интервью к менеджеру, выясняется, что у него и вовсе никакого дохода нет: ни подтверждённого официально, ни наоборот.

Не могу понять, на что рассчитывают представители этого неблагодарного промысла: мы ведь всё равно получим информацию относительно клиента. Сколько бы ни кричали о шикарных доходах, престижных залогах и образцовой кредитной истории, на интервью вся имеющаяся информация будет выявлена и проанализирована.

Но это самый лучший вид посредников, которых можно окрестить «посредники-бездельники». Такие вряд ли могут серьёзно навредить, просто отнимают время. Значительно хуже бывает, когда в эту сферу деятельности устремляются бывшие банковские работники, имеющие представление, как работает кредитный механизм. Некоторые бывают наделены исключительным артистическим талантом; хуже того –

даром убеждения. Они находят и привечают тех клиентов, чьи заявки обречены на провал, затем выторговывают вознаграждение и готовят вполне причёсанные и прилизанные сценарии получения клиентом стабильного дохода, которые нам предстоит опровергать. Сам клиент, надо заметить, не может так грамотно сочинить сказание о прибылях и убытках и ровненько сложить кирпичики лжи и правды таким образом, чтобы было непросто отделить одно от другого.

Такой посредник обычно одет в неброскую, но дорогую одежду, чаще всего джинсы и графитовую майку-поло, он невысокого роста и тщательно следит за своей обувью, заходит в офис с приветливой улыбкой на подвижных губах. Именно с таким посредником, глядящим хитрыми и умными глазками из-под глубоко надвинутого козырька кепки, с живым лицом, выдающим полное отсутствие как профиля, так и принципов, не посоветовала бы встречаться своим клиентам и своим коллегам.

Один из плеяды зловредных посредников, с которым нам, к несчастью, пришлось иметь дело, представлялся всем как Сержан, девушкам и женщинам помоложе галантно целовал ручки, заглядывал в глаза исподлобья и укорачивал своё имя до импозантного Серж. Парням крепко жал руку и по-братски похлопывал по плечу, с мужчинами постарше вёл себя очень почтительно, протягивал правую руку собеседнику, а левую прижимал к сердцу, имитируя лёгкий поклон кивком головы. Его манеры безупречны, речь правильная, и вопро-

сы он умел решать эффективно.

Сержан давно понял, что проще всего получить быстрые лёгкие деньги с тех, кто хочет получить быстрые лёгкие деньги. Когда-то он работал в банке, где тоже был пойман с поличным при попытке заработать быстро лёгкие деньги, после чего банк с ним простился, не пожелав счастливого пути, то есть не дав хорошей рекомендации для дальнейшего трудоустройства. Впрочем, зарплаты банковских клерков не были высокими, поэтому Серж вовсе не пытался найти работу в банке. Зачем? Вокруг ходят толпы наивных оптимистов, которые верят в светлое коммунистическое будущее.

Серж немного покрутился на рынке и обзавёлся полезными знакомствами в виде малоопытных бизнесменов. В этот контингент, как правило, входили люди, приехавшие в Алма-Ату из далёкой провинциальной глухомани. У них не было в городе жилья, поэтому они не могли предоставить своего залога, также они не желали трудиться по рабочему графику на заводе или торговой точке, потому что их не устраивал размер оплаты. Эти жаждущие богатства энтузиасты во чтобы то ни стало планировали открыть собственный бизнес, рассчитывая на быстрые и лёгкие прибыли. Для того чтобы открыть свой бизнес, нужен какой-нибудь оборотный капитал. Значит, требуется кредит. Но кредитные учреждения не предоставляют займов тем, у кого нет стабильного дохода и залога. Опять замкнутый круг. Серж проанализировал эту обидную закономерность и решил, что он именно

тот герой, который этот круг разорвёт.

Для начала нужно было отыскать человека, который может способствовать в получении кредита. Внутри компании такого человека найти трудно, потому что решения принимаются коллегиально и чаще всего ответственными и добросовестными сотрудниками. Значит, нужно заварить кашу снаружи. Серж выбрал для своих изысканий контингент немолодых людей, здраво рассудив, что они будут менее грамотными в вопросах кредитования. Он не ошибся и таким путём отыскал Елену Степановну. Встрече этих двух персонажей на одной «табуретке» поспособствовал сын Елены Степановны, долговязый сутулящийся повеса Вячеслав, намеревавшийся заняться каким-нибудь бизнесом, пока ещё не уточнив для себя, каким именно. Подобные утопические настроения часто встречаются среди молодёжи, и, в принципе, это вполне безобидная тенденция. Познакомившись поверхностно с Вячеславом, заглянув под длинные светлые локоны и встретив безмятежный голубоглазый наив, Серж утвердился в своих первоначальных замыслах и с первого рукопожатия завёл дружбу с бледнолицым недорослем. Дружелюбный посредник выяснил, что тот проживает вместе с матерью в небольшом стареньком домике в Орбите (неплохой район города, в двух шагах от райсуда, что в итоге сыграло немаловажную роль), где они являются единственными полноправными хозяевами.

Дальше сценарий развивался благодаря исключительному

обаянию и коммуникабельности нашего персонажа. Сержу было нетрудно уговорить Вячеслава на получение кредита. Молодой парень искренне верил, что для успешного бизнеса у него имеются и знания, и клиентская база, не хватает только начального капитала. В качестве такового решено было привлечь \$4000. На эти деньги можно или точку мелко-срочного ремонта оборудовать, или парикмахерское кресло купить, или открыть сапожную мастерскую. Одним словом, перед молодым человеком открывалось море замечательных возможностей.

Правда, Серж живописал перспективы в альтернативном ракурсе:

– Вот смотри, Слава, – говорил он, примостившись на лавочке в маленьком грязном скверике недалеко от места проживания своего протеже, – ты купишь выгодный товар – например, компьютеры или офисную мебель, откроешь салон и начнёшь зарабатывать.

– Клёво, – соглашался неопытный юнец, не подозревая, что на 4000 долларов можно купить лишь три компьютера с комплектующими или два с половиной недорогих офисных набора, но тогда на аренду салона уже не останется.

– Или можешь открыть СТО, – фонтанировал идеями новоиспечённый куратор, – наймёшь хороших мастеров и будешь ремонтировать дорогие тачки. Каждый день СТО зарабатывает минимум 500 долларов.

– Ни фиги себе, – восхищённо вздыхал молодой человек,

уже видевший себя в дорогом костюме в салоне «Мерседеса», – это же 15 000 в месяц!

– Ты думаешь, кто в пафосных ресторанах сидит и на Мальдивы ездит? – вкрадчиво интересовалась «добрая фея». – Хозяева бизнеса! А впахивают простые мастера и продавцы.

У Вячеслава разгорелись глаза и фантазия. Он не знал, куда девать внезапно ставшие лишними руки, которые на самом деле были крайне нужны для поддержки губы, чтобы не свалилась под лавочку и не забрызгала слюнями округлость в диаметре пяти метров. Видя, что собеседник созрел для следующего этапа, Серж перешёл от предварительных ласк к боевым действиям и напросился в гости к своему новому лучшему другу, чтобы провести и заодно познакомиться с его благочестивой матушкой.

Парочка медленно шагала по узенькой тропинке вдоль разнокалиберных заборчиков, продолжая строить воздушные замки, а на улице бушевало жаркое щедрое лето, било ключом термических атак. Горячие лучи пропекли весь город до самой глухой подворотни и до самого незаметного листка, спрятавшегося в глубине пышной кроны. В городе не осталось ни одной песчинки, которая бы не страдала от жары. Раскалённый зной метался среди бетонных блоков многоэтажек, подпрыгивал на обжигающем асфальте солнечными зайчиками и улетал в бесконечную лазурь безоблачного неба. В мареве колыхались очертания придорожных арыков

и клумб, на которых упорно красовались смелые розы.

Все работающие горожане получали в соответствии со штатным расписанием не только заработную плату, но и отпуск. В июле городские кварталы начинали энергично пустеть: жители потянулись в долгожданные отпуска. Ранним утром гроыхали чемоданы по подъездам, и заспанные, но счастливые путешественники отбывали на курорты, чтобы на пару недель поменять свои привычные каменные джунгли на настоящие.

В маленьком уютном дворике у Елены Степановны и Вячеслава тоже было жарко, но огромный тополь, закрывавший весь двор своим плотным зонтом, всё-таки не позволял солнцу безнаказанно хозяйничать. Никакого цветника или огорода не наблюдалось, за исключением чахлого кустика отцветшей сирени, вплотную прижавшегося к покосившемуся забору.

Елена Степановна – нестарая ещё женщина, лет 54-56, совершенно не следила за модой и до сих пор демонстрировала любопытным химическую завивку, которую красила в неестественный красно-бордовый цвет. За фигурой она тоже не следила, поэтому последнюю было трудно отыскать в складках ситцевого халата. Лицо у женщины было когда-то не лишено приятности, но мы к тому времени не успели и застали только выдающийся носик уточкой и толстые линзы очков. Муж оставил нашу героиню в незапамятные времена, но и домик ей оставил, так что обедам не было места под ма-

ленькой покосившейся крышей. Она трудилась вахтёром на затухающем заводе, зарплату получала стабильную, но маленькую, никакой другой работы для себя не искала, потому что все помыслы были устремлены на построение успешной карьеры для отпрыска.

Елена Степановна накрыла чай во дворе под топодем, потому что в домике было невыносимо душно, а кондиционером их родовое гнездо не было оснащено.

Серж представился Елене Степановне, галантно прижал увядающую кисть к губам и расплылся в самой лучезарной из своего арсенала улыбок. Он собственными глазами увидел и непрехотливую обстановку домика, и неискущённость его обитателей, и решил, что это реальный шанс проверить задуманное.

– Как же хорошо у вас, Елена Степановна! Жарко, но не душно, как в квартире.

– Да-да, летом у нас неплохо, – соглашалась испуганная натиском доброжелательности женщина.

За чашкой чая Серж выслушал сетования по поводу жизненных трудностей, согласился с ними по многим пунктам и обнадёжил касательно бизнес-проектов Вячеслава. Единственное препятствие, по его словам, – это отсутствие первоначального капитала, которое легко можно устранить, получив кредит под залог «имеющегося в собственности фешенебельного коттеджа».

Елена Степановна была на всё готова ради сына, но по-

средник не спешил. Через пару недель, в течение которых он поддерживал крепкие дружеские отношения с неполной семьёй, Сержан пригласил уважаемую мать и её великовозрастного наследника выпить кофе в модном атмосферном заведении.

Кофейня была уютно спрятана под тенью раскидистых дубов далеко от проезжей части. Десяток столиков тихо плыл по жаркому городу на деревянной террасе, которая возвышалась на целый метр над уровнем тротуара и была окружена широкой линией цветочных вазонов, благоухающих петуниями. Из распахнутых настежь окон на летнюю площадку грациозно вытекали аромат крепкого кофе и ненавязчивая музыка в стиле инди.

Сержан пришёл на встречу против обыкновения в белой льняной рубашке с длинными рукавами, которая плохо сочеталась с его неизменной тёмной кепкой. Однако кепку он не снял и, чувствуя её неуместность, совершал излишне много движений: то клал руки на стол перед собой, сцепив пальцы, то опускал на колени. Елена Степановна тоже нервничала, а её сын был безмятежен в предвкушении скорых плодов лёгкого обогащения. На встречу пришли ещё две женщины, которых звали Гуля и Гуля. Первую для удобства будем называть худой, потому что она щеголяла стройной загорелой фигурой, которую отлично подчёркивал бледно-розовый топ и лёгкие льняные белые брюки. А вторую надлежит именовать полной, потому что она таковой и была, да вдобавок

ещё надела яркое цветастое платье с преобладанием зелёного и оранжевого. Худая пришла в босоножках на каблуках, а полная – в разношенных кремовых балетках на отёкших ступнях. Одна Гуля была смуглой, а вторая – ещё смуглее, но обе с одинаковыми темными волосами, собранными сзади в хвост по причине жаркой погоды, неуместной для распущенных локонов. Из-за этих хвостов невозможно было понять, у кого волосы длиннее, а у кого – короче, а жаль, потому что это помогло бы нашим статистическим исследованиям.

Серж заказал всем присутствующим напитки, потом представил дам и джентльменов и огласил повестку заседания:

– Елена Степановна! Я нашёл вам замечательных партнёров.

Гули недружно кивнули.

– Вот у этих двух чудесных девушек есть свой бизнес, – после каждой фразы он закатывал глаза к козырьку своей кепки и делал многозначительную паузу, – обе Гули успешно занимаются торговлей, они зарегистрированы в Налоговом комитете, – последовала ещё одна хорошая пауза, – я могу вам показать фотографии из бутика. Бизнесменшам сейчас нужен оборотный капитал. Я бы предложил вам втроем и даже вчетвером, – здесь он скосил глаза на притихшего Вячеслава, – объединиться для масштабного проекта, – снова пауза, – и получить один общий кредит в сумме 30 000 долларов США. Каждый из партнёров получит свою часть денег,

а поскольку вас всё-таки трое, то каждому полагается по 10 000, – с каждым предложением паузы становились всё длиннее и многозначительнее. – Самым выгодным решением будет, если мы втроём предоставим один залог – дом Елены Степановны.

Упомянутая особа изобразила бровями несколько неположительных эмоций, и оратор быстренько продолжил, не позволив ей эти эмоции вербализировать.

– Почему? Да потому что надо начинать с малого: освоите по 10 000, потом мы возьмём следующий кредит, но уже на более значительную сумму и под залог дома худой Гули, – он повернулся к Елене Степановне и доверительным тоном сообщил: у Гули дом больше, стоит дороже, значит, кредит будет больше.

Сержан посвятил какое-то время жизнеутверждающему описанию процветающего бизнеса, из которого следовало, что Гуля – один из лидеров отечественного рынка и кандидат в список Форбс, а её бизнес – Гербалайф – источник счастья и незаменимая формула успеха. Потом снова вернулся к теме кредитования:

– Итак, мы берём 30 000 долларов. Каждая из вас получит по 10 000 долларов, из которых комиссия посредника составит 1000 долларов с человека. То есть 9000 каждой и 1000 отдаёте в качестве благодарности, – Серж обвёл присутствующих торжествующим взглядом и перешёл к завершающей части своего спича. – Но это не главное: поскольку

ку Елена Степановна рискует, предоставляя дом в залог, она свою часть кредита погашать не будет! – в хитрых глазках сверкал фейерверк положительных эмоций. – Ежемесячный платёж составит 1500 долларов, и каждая Гуля будет платить по 750. Согласны?

Обе Гули радостно закивали, а Елена Степановна пребывала в гипнотическом трансе.

– Я считаю это справедливым, потому что залог принадлежит Елене Степановне, – после этих слов он одарил пожилую матрону таким взглядом, как будто вручал ей премию. – Кроме того, у девушек уже имеется хороший бизнес, а Слава только начинает, ему тяжелее. Согласны?

Очевидно, Елена Степановна осознала неоспоримую выгоду для своей персоны и в этот раз присоединилась к кивающим.

– Когда вы погасите этот кредит, то возьмёте следующий под другой дом – Гулин, и тогда уже платёж будете делить на троих. Хорошо?

Все были согласны. Только непонятно, если у Гули есть дом, зачем ей переплачивать, погашая долю Елены Степановны? И зачем нужно ждать погашения первого займа, чтобы взять второй? Можно ведь получать кредиты одновременно. И что за аргумент с Налоговым комитетом? Мы же все там зарегистрированы.

Но уважаемая Елена Степановна не думала ни о чём, кроме того, что получит 9000 долларов, а впоследствии ей ни-

чего не надо платить.

Сержан провёл ещё несколько встреч со всеми участниками операции вместе и по отдельности, расписал сценарий и роль, которую Елена Степановна будет играть во время визита в МФО. Посредник проделал неплохую работу: подготовил папки, файлы, какие-то черновые записи, затем получил благословение двух Гуль, взял под ручку пожилую женщину и повел её в наш офис.

Перед глазами сотрудников МФО предстала немолодая женщина в сопровождении парня, представившегося её зятем. Согласно предоставленным документам, вышеозначенная особа торговала на рынке техникой, менеджер съездил на место ведения бизнеса, увидел своими глазами точку, привёз фотографии. На точке торговлю вёл зять в серой майке-поло и в тёмной кепке, на все вопросы касательно бизнеса он дал вразумительные ответы. Кредитная история чистая, дети выросли, живут самостоятельно. В залог предоставляет жилой дом из трёх комнат в Орбите. Запросили 30 000 долларов для пополнения оборотных средств, но кредитный комитет урезал сумму до 15 000. По всем кредитным параметрам тётка для нас подходящая. И сумма платежа невеликая, вполне вероятно, что справится.

Оформили надлежащим образом все документы, выдали заём, дом поставили в залог. Прошло 2-3 месяца. Как я узнала позже от других «доверенных» мошенников, этот срок считается среди кредитных аферистов достаточным... непо-

нятно для чего. Почему-то все мошенники поголовно хотят заплатить за 2-3 месяца, а потом сбежать с кредитными деньгами. Пыталась разобраться, но не смогла. Есть предположение по этому поводу: вероятно, в среднем за 2-3 месяца, по их подсчётам, в банке меняется персонал, и с уходом выдававшей кредит команды – концы в воду. Наивно, конечно, но так и они ж не семи пядей во лбу.

На четвёртый месяц, где-то перед Новым годом, наш кредит выходит на просрочку, в следующем месяце мы опять не видим старомодную тетушку в очереди к кассовому окошку. Мы начинаем волноваться за здоровье и финансовое благополучие немолодой особы. Дальше начинается отработанный и известный нам процесс. Находим виновницу своего беспокойства, легонько «пинаем по почкам», допрашиваем. Она молчит, ушла в неосознанку. Время идёт, на дворе уже весна. Следующий шаг по алгоритму – подача иска в суд. Подготовили, подали, идёт процесс, вдруг объявляется невиданная в нашем офисе досель персона по имени Гуля – девица худая и моложавая, не лишённая привлекательности. Она пришла оплатить 350 баксов за Елену Степановну. Любопытненько... Докладывает нам сия девица, что взяла у нашей заёмщицы в долг 5000 долларов из полученной в кредит суммы и теперь вот отдаёт той помесечно, сколько удаётся наскрести, однако уважаемая Елена Степановна почему-то не спешит нести полученные гроши к нам в кассу, а тратит их безрассудно на свои удовольствия.

— Я, — говорит девица, — в прошлом месяце отдала ей деньги, попрощалась, а затем скрытно проследила за ней. Таким образом узнала, где находится ваша компания.

Порадовавшись детективным склонностям внезапно обьившейся персоны и похвалив её за находчивость, продолжаем с любопытством наблюдать за развитием интриги.

Проблема заключалась в том, что Елена Степановна под тем или иным предлогом не давала девице расписок о возврате сумм, поэтому та и тревожилась. Как выяснилось, не напрасно. Из полученных 2500 долларов расписки были выданы только на 1200. А, как известно, нет расписки — считай, не было и денег. Учитывая, что идёт судебный процесс, ситуация накалилась, и девица-раскрасавица заявила к нам с предложением вносить деньги непосредственно в кассу МФО взамен на квитанции с указанием её фамилии.

Мы, разумеется, согласились и стали ждать очередного платежа. А что? Кредитчику всё равно, кто платит, лишь бы платил. С остальным пусть разбираются органы следствия и дознания, они на казённых харчах да ещё плюс на взятках сидят. А мы вынуждены каждую копеечку считать.

Итак, через четыре месяца, то есть в начале лета, суд завершился в нашу пользу, признав долг за Еленой Степановной и постановив продать её дом с торгов. Почти год прошёл с начала спектакля, но каким станет его финал, пока не было известно. Худая Гуля продолжала платить по 300-400 долларов, но нерегулярно и без особой радости и рвения. Теперь

мы стали очень тесно общаться с Еленой Степановной, она приходила не менее двух раз в неделю с печеньями и обещаниями, однако вовсе не собиралась погашать кредит. То есть на словах собиралась, даже расписки писала, умоляла не продавать домик, однако до кассы дело так и не доходило. Зато мадам раскрывала мне душу, на которой у неё лежал камень.

Гули, как нетрудно догадаться, первоначально не собирались ничего возвращать, тем более с процентами, да и никакого дома ни у одной, ни у второй отродясь не было. Как только это печальное обстоятельство перестало быть тайной для нашей возрастной героини, она забила во все колокола. Преисполнившись праведного гнева, тётушка кинулась на поиски своего фиктивного зятя, но отыскать Сержа в мутном болоте, кишашем посредниками и иного сорта интриганами, было сложнее, чем капитана Гранта на необитаемом острове. Тогда обманутая заёмщица обратилась в правоохранительные органы и в качестве новогоднего подарка себе любимой возбудила уголовное дело по факту мошенничества.

Потерпевшая оказывала на подозреваемых и следователей всяческое давление, которое только было ей под силу, в результате чего одна Гуля всё-таки решила вернуть 5000 долларов, полученные путём обмана и мошенничества, и умыть руки. Это был не первый случай в карьере подруг, а описываемое забавное приключение с Еленой Степановной было лишь одним эпизодом в длинном и интересном уголов-

ном деле.

Но пока три дамы делили кредит и ответственность по нему, вознаграждение продолжало капать, а пеня продолжала течь, и накапало-натекло с небольшое озерцо немаленькую сумму. Увы, к этому наша героиня не была готова.

Знойным летним днём на бульваре Бухар Жырау удивительно тихо и тенисто. Автомобильные трассы вроде бы рядом, но шум доносится будто бы издалека, поглощаемый пышной кроной деревьев. Зато настойчиво пробивается пение птиц, заставляя задуматься не о бренности всего сущего, а о вечном и скоротечном. Жаль, что в Алма-Ате остаётся всё меньше и меньше таких улочек.

Однако три женщины, вроде бы присевшие на скамеечку передохнуть от жары и проникнуться добродушной атмосферой старого города, на самом деле не замечали чудного летнего дня. Они были погружены в раздумья, и для этого имелся веский повод.

– Так, девоньки, – вступила пожилая мадам, в которой вы легко бы узнали Елену Степановну, – вы обещали погашать кредит, и речь шла не только об основном долге. Теперь, будьте любезны, подкрепляйте свои красивые слова делом.

– Да я бы с радостью, – будто долго ожидала своей очереди на выступление полная в прошлом Гуля, – но у меня бизнес не сложился, что вкладывала, и то вытащить не могу, какие уж тут проценты!

– Милочка моя, – рассудительно произнесла председатель уважаемого собрания, – ты даже основной долг не отдала, эти самые 5000 долларов. Что мне твои неудачи, коли кредитчики теперь отбирают у меня дом? Прикажешь на улицу идти с ребёнком?

– У меня тоже дети малые, чем мне их кормить, по-вашему? – отзеркалила оппонентка, в голосе которой появились скандальные нотки. – Вы сами согласились, добровольно пошли на эту сделку. Вам тоже достался изрядный кусок от пирога. Давайте решать проблему сообща.

– Начни хотя бы с того, что верни 5000 основного долга. Не забывай, у меня твоя расписка есть!

– У вас есть расписка, но у меня нет денег! Что прикажете, на панель идти?!

Тут вступила в беседу Гуля худая:

– А кто тебе сказал, что на панели ты зарабатываешь хорошие деньги? Мало там, что ли, работниц помоложе да покрасивше?

Похоже, первая Гуля обиделась на такое непризнание её потенциальных талантов:

– А ты сколько Елене Степановне отдала?

– Я отдала 3600 и собираюсь добить 1400. Но расписки у меня есть не на все суммы. Вот их-то мне бы и хотелось получить.

– Какие расписки? – встрепелась потерпевшая. – Ты же их в банк носишь?

– Это последние деньги я в банк ношу, а до этого вам отдавала. Где же расписки? И почему вы мои деньги не относили в банк на погашение кредита? Глядишь, тогда и ваш дом бы не отбирал никто (хочу заметить, что банком эти люди именуют МФО, для них любое место, где есть деньги, – уже банк).

В этот момент Елена Степановна наконец-то разглядела, в каком чудесном месте и в какой чудесный день происходит их собрание, и обратила на это внимание собеседниц:

– Ой, девоньки, красота-то кругом какая... Жить хочется!!!

– А ещё больше хочется жить без долгов! – мрачно продолжила Гуля худая.

– Вы, Елена Степановна, полученные деньги в банк не несли, поэтому на вас в суд и подали. Погасите те деньги, которые вам Гулька отдала, затем свои 4000 поставьте, а потом уже поговорим о процентах, – перешла в наступление полная «обвиняемая».

– Не пойдёт! – не согласилась героиня баталий. – Не было такой договорённости, чтобы я свои 4000 долларов отдавала! Вы должны были всю сумму погасить и дом мой вытащить из-под залога.

– Но, голубушка, то была договорённость, если бы бизнес в гору пошёл. Мы рассчитывали получить по 10 000, а взяли всего по 5000. Ещё и посреднику отдали по 2000. На несчастные 3000 долларов какой бизнес? Мы бы всё до копе-

ечки отдали да ещё с процентами, скорее всего, ещё и шубку бы вам купили.

— Если бы, но «бы» мешает, — подхватила подругу компаньонка. — А теперь надо сообща вылезать из этой ямы. И помогать друг дружке.

Долго так препирались три разновозрастных барышни знойным летним днём на тенистом бульваре, а мимо текла жизнь во всех своих проявлениях: мальчишки на велосипедах и гироскутерах, мамы с малышами в колясках, влюблённые, прячущиеся от нескромных взглядов в своей пылкой и нежной страсти. Однако сколько бы доводов ни приводила каждая из сторон, консенсус не был найден. Елена Степановна пошла не домой, а в РОВД, и передала следовательно аудиозапись беседы, сделанную по его поручению, а Гули ушли обиженные, каждая по своим делам.

Ещё через пару месяцев наступила осень, а за ней в положенный срок — зима. Тёплым февральским днем, больше похожим на весну, чем на зиму, домик Елены Степановны был продан на аукционе. Пожилая леди отчаянно сопротивлялась, подавала встречные иски один за другим, измышляла всевозможные причины для отсрочки, но всему приходит конец. Единственное, чего она добилась, — увеличения суммы судебных издержек, которые в конечном счёте легли на её же покатые плечи, и очень грустной цены за дом. Предполагаю, что, направь она свою энергию в иное русло, —

к примеру, на поиски потенциального покупателя, у неё на руках осталась бы после продажи дома весьма кругленькая суммочка, или даже сумма.

Но факт остаётся фактом: усилия в гражданском деле против микрофинансовой организации ни к чему не привели, дом «улетел» за копейки, которых едва-едва хватило, чтоб закрыть долги уважаемой недопенсионерки.

Напротив, в уголовном деле против двух горе-предпринимательниц нашей героине сопутствовал успех. Обеих Гуль осудили, нас приглашали в качестве свидетелей на процесс, одну из Гуль (ту, которая отдала основной долг) приговорили к условному сроку, а вторую – к заключению. Денег от них Елена Степановна не получила, но не исключено, что получила моральное удовлетворение, в котором ей и предстоит жить в прямом и переносном значении.

Сержана больше никто не видел. Правда, коллеги рассказывали о каких-то предприимчивых посредниках по имени Рустем, Нурбол и Азамат, чьи портреты показались нам похожими на «зятя» Елены Степановны. Кстати, вы обратили внимание, что с Гуль он получил не по 1000, а по 2000? Увеличение суммы вознаграждения вполне логично, учитывая, что Гули не собирались ничего отдавать. Что двигало этим персонажем, понятно; а что двигало Еленой Степановной?

Почему события приняли такой печальный оборот? Потому что наивность – очень плохая попутчица жадности.

КРЕДИТНЫЙ ЛИКБЕЗ

Не стоит обольщаться, что независимая оценка поможет увеличить сумму займа. В ней нет никаких секретов. К примеру, автомобиль одной и той же марки одного и того же года выпуска может быть оценён как в 10 млн, так и в 25 млн, хотя его реальная рыночная стоимость составляет 16-18 млн. Всё зависит от сердечности оценщика и от полноты налитого стакана. Если речь идёт о коммерческих объектах, разница может доходить до сотен тысяч долларов! Именно поэтому в кредитных учреждениях есть собственные специалисты по залогам. Советую снисходительнее внимать увещаниям – мол, предоставим шоколадную оценку и сорвём банк. Дело в том, что кредитчики похожи на великанов, которые, в свою очередь, похожи на лук, то есть многослойные. Они прицениваются не к жидкости в стакане, а к рынку. Но попытка провести на оценке будет расценена как провокация и станет весомым минусом, когда речь зайдёт об одобрении вашего проекта.

ЖЕРТВА ШЁЛКОВОГО ПУТИ

Табуретка третья

Не люблю бизнес-центров. Огромные open space предназначены, чтобы каждый слышал и видел своих коллег. Подразумевается, что в такой обстановке трудящиеся массы не будут отвлекаться на личные дела. Не говорю уже о том, что в open space трудно поправлять чулки и подкрашивать губы; элементарно возникает дискомфорт, когда хочешь поругаться по телефону со своим парнем.

Вторая причина, по которой мне не хочется утомлять бизнес-центр присутствием своих шумных коллег, – отсутствие отдельной входной группы. Не хочется, чтобы наши любимые клиенты бродили по коридорам и натыкались на торговлю косметикой и турфирмы. Это во мне подаёт голос практичность. Например, пришёл клиент погасить кредит, нечаянно заблудился в огромном бизнес-центре, попал в турфирму и вместо того, чтобы погасить свой кредит, приобрёл евротур. Или накупил гербалайфа. Пусть лучше приходит прямо с улицы и приносит вместе с деньгами запах листьев.

Есть и третья причина: помещения в сверкающих стеклом и алюминием высотках сдаются в аренду, в них не рекомендуется менять окна и двери, облицовывать мрамором пол и

устраивать кухню. А мне чертовски нравится делать всё вышеперечисленное.

Поэтому, имея в ассортименте предложения от множества бизнес-центров, наша фирма обосновалась в небольшом уютном помещении, переделанном в коммерческое из двух бывших квартир. Входная группа нарядно украшена голубой вывеской, за стеклянными дверьми сидит вежливый охранник. У него не очень много работы, поэтому чувак всегда рад поболтать с клиентом и подсказать тому, к какому из специалистов следует постучаться, а кто сегодня не в духе. В холле можно подождать, развалившись на коричневом кожаном диване, можно посмотреть телевизор, можно поболтать с партнёром. Болтовня особенно приветствуется, потому что в холл выходят две двери, за которыми располагаются мой кабинет и комната менеджеров. А в этих помещениях – рабочие места сотрудников с максимально длинными ушами и завидным любопытством. Сами понимаете, подслушанные разговоры клиентов – самый ценный аналитический материал при принятии решений. Вдоль длинного коридора тянутся четыре кабинета, кладовка, санузел, и в конце – наше любимое место – кухня. Лучше всего выглядит, конечно, последняя – с по-домашнему тёплым жёлтым кухонным гарнитуром. Именно на кухне проводятся самые горячие обсуждения и принимаются наиболее трудные решения.

Наш офис живет в старом двухэтажном доме с толстыми кирпичными стенами и настоящим паркетом. В совет-

ское время бульвар носил название Ботанический, а ныне называется Бухар Жирав. Это настоящий зелёный бульвар без грохота автострады и дымных выхлопов. Чудом сохранившийся кусочек шестидесятых в центре современного мегаполиса. Пространство от тротуара до входной группы нашими неусыпными стараниями превращено в замечательный дворик. Маленький (7X10) кусочек земли перед входом любовно засажен ирисами, пионами и бархатцами, а на заборе висит гордость предприятия – шикарная вьющаяся роза, которая оплетает арку над калиткой и в летние месяцы делает маленький оазис чудесно-привлекательным.

Старый дом окружён богатой зеленью. В летние месяцы за окном шелестят тяжёлые кроны, а в зимнее время ветви замирают, усыпанные искрящимся инеем, превращая домик в сказочную избушку Бабы-Яги. Угадайте, кого назначили на эту роль?

Нам вполне весело работается за столами цвета вишни, за толстыми стенами и высокими окнами с широченными подоконниками, на которых всю буйствуют комнатные растения.

Большая часть клиентов МФО – люди адекватные и рассудительные. Они предпочитают смазать свои лодки на берегу, поэтому не боятся протечки, а если ненароком и зачерпнут воды в бурном житейском океане или напорются на подводные скалы, любезно расставляемые отечественной экономикой и любимым правительством, то быстренько нахо-

дят и умело используют заранее припрятанный ресурс, которым латают дыру и устраняют течь. Очень уважаю этих людей и люблю с ними работать. Однако описывать их скучно. Это будет выглядеть примерно так: «Чувак давно и успешно занимается бизнесом, решил расширить своё предприятие, посоветовался с женой, посоветовался с партнёрами, хорошенько просчитал все плюсы и минусы, взвесил риски, обошёл все кредитные конторы и нашёл самый выгодный вариант, обратился с заявкой, которую одобрили, получил деньги, аккуратно исполнял свои обязательства и в конце концов погасил кредит, как и планировал». Ну как, интересно?

Слава Богу, что порой среди клиентов встречаются и такие, о которых надо не только говорить за чашкой чая на солнечной кухне, но и писать, чтобы другие поостереглись, прежде чем заходить в воду.

По иронии судьбы одним из первых наших клиентов стал доверчивый простофиля-неудачник по имени Кайрат. Парень был уже немолод, за сорок перевалило, но практически это ему не добавило. Всю свою карьеру он провёл в каком-то строительном тресте, перебирая чертежи и бесконечные сметы да ругаясь с прорабами.

Кайрата смело можно назвать привлекательным. Он выглядел значительно моложе своих лет, на первый взгляд никак не дала бы больше тридцати двух, потому что умудрённые житейским опытом мужи не носят похмельно-весёлые глаза цвета виски. Вдобавок парень сохранил отличную фи-

гуру без ненужных жировых отложений, чем грешит сильная половина человечества. Его гладко выбритое лицо не успело познакомиться с морщинами и мешками под глазами. Черты вполне соответствовали стандартам: правильный нос, чёткий овал, аккуратный крупный рот, готовый в любой момент засверкать улыбкой. Улыбка же была просто замечательной. Хотелось прямо-таки беспричинно заулыбаться в ответ.

К нам в офис посетитель чаще всего являлся в клетчатых рубашках и джинсах – гардероб без претензий, но ему необыкновенно шёл этот ковбойский имидж.

Благополучный и стабильный строительный трест, где трудился наш герой, отсчитывал срок своего существования ещё с советских времён. Но работодатель не планировал обогащать преданных сотрудников, начисляя им гигантские зарплаты и премии. Не исключая, что эти два фактора – процветание фирмы и невысокий фонд оплаты труда – как-то связаны между собой. До финансовой устойчивости работодателя Кайрату особого дела не было, а вот размер своей конкретной зарплаты, напротив, очень даже волновал. Когда неудовлетворённому сотруднику исполнилось сорок лет, он решил начать строительство фундамента для собственного бизнеса. Поиски территории для закладки фундамента продолжались несколько лет, что, вроде бы, должно было обусловить хороший выбор.

В тот период велось большое дорожное строительство автомагистралей «Западный Китай – Западная Европа», кото-

рая проходит в непосредственной близости от Алма-Аты. Кайрат нашёл себе сговорчивых компаньонов. Они собрали сумму, необходимую для первоначального взноса, и купили порядка 20 грузовых машин, предназначенных для поставки стройматериалов. Машины были китайского производства, приобретены по сходной цене посредством лизинговой компании при крупном банке. Подмаслив кого надо, наследники строителей Шёлкового пути подписали контракт и ринулись в бой. Боевые действия велись с переменным успехом, дорога строилась и, как видите, в конце концов была построена. Подрядчики рассчитывались с фирмой доморощенного ковбоя не всегда регулярно, а проценты лизинговая компания начисляла, напротив, с завидной пунктуальностью. Парень не планировал создавать проблем ни себе, ни кредиторам, поэтому все имеющиеся средства направлял на погашение задолженности.

Чуть больше года как-то удавалось сводить концы с концами. Впереди забрезжила заря нового дня, то есть следующий участок дороги, который строили уже другие подрядчики, что означало приближающийся конец контракта. Как-то так вышло, что заказчик тянул с оплатой, а в лизинговой компании накопилась просрочка. Тогда Клетчатый и переступил порог нашего офиса. Задача была простой и максимально понятной: кредитоваться в МФО, чтобы закрыть временный кассовый разрыв до полного расчёта со стороны заказчика.

Кайрат со своей семьей и престарелыми родителями проживал в комфортном коттедже, который находился в залоге в банке, где с давних пор оплачивалась ипотека. В те далёкие времена, когда наш герой и его родители решили переехать в дом, они приобрели по низкой цене сразу два соседних участка. На одном построили дом, а на втором был большой ухоженный сад. Вот этот второй участок нам и был предложен в качестве залога.

Земля, по счастливому стечению обстоятельств, располагалась в очень хорошем районе города, который пользовался спросом у покупателей, желающих беззастенчиво наслаждаться горной свежестью и тишиной коттеджного городка. Приблизительная стоимость земельного участка составляла \$30 000, а Клетчатый просил кредит в размере 15 000. Ипотека в банке погашалась аккуратно. Взносы в лизинговую компанию тоже поступали относительно своевременно, размер просрочек не представлял собой серьёзной темы для обсуждения.

Целевое назначение кредита и источники его погашения также виделись прозрачными и перспективными. Клетчатый принёс нам договоры своей компании. При анализе дебиторской задолженности выходило, что заказчик задолжал приличную сумму. Сейчас ответственные строители магистрали возьмут у нас 15 000 долларов, рассчитаются по текущим платежам с лизингом, выплатят зарплату рабочим. Потом заказчик закроет свою задолженность, наши деньги вернутся

в кассу, а лизинг получит причитающуюся ему часть. В активе у Кайрата должны были остаться китайские грузовики и кругленькая сумма денег. То есть проект обещал выдаться простым и успешным.

Как известно, если хочешь рассмешить Бога, расскажи ему о своих планах. В те счастливые времена, на заре своей успешной деятельности, команда МФО была полна оптимизма и ещё не предполагала, что есть другая формулировка этой мудрости: «Если хочешь огорчить кредитчика, сделай то же самое».

Симпатыга, изображающий ковбоя, получил кредит и где-то около полугода аккуратно исполнял свои обязательства. В это время уже наступила осень, а осенью заканчиваются все строительные работы, что касается даже строительства Великого Шёлкового пути. Ранний снегопад, случившийся в конце октября, сжал в крепких объятиях богатые наряды капризной модницы осени, скомкал ажурные шали багряных виноградников, растрепал рыжие кудри белоствольных берёз, изжевал пёстрые шарфы осин и клёнов, грубо сорвал золотые мониста тутовника и упрямо зелёные корсеты дубов. Все эти нарядные балльные платья валялись в грязи под ногами прохожих, быстро превращаясь в труху и чернозём.

Незапланированный снег быстро растаял и оголил малоаппетитные скелеты вчерашних красавцев. Замёрзшие поникшие несрезанные розы печально провожали дворников с полными тележками вчерашнего богатства. Наконец-то

выступили вперёд сосны, ели, туи. Незаметные летом среди пышного праздника зелени, к зиме хвойные утверждали свой авторитет. Люди любовно ласкали взглядом аккуратные пушистые конусы и мечтательно вздыхали, предчувствуя приближение фейерверка рождественских чудес.

Когда Кайрат, вместо того, чтобы внести очередной платёж по кредиту, позвонил мне и попросил назначить встречу, я сразу почувствовала что-то неладное. Когда же он пришёл в офис в тёмно-сером деловом костюме и водолазке ещё более тёмного оттенка под пиджаком, я, не увидев привычного ковбойского прикида, уже не на шутку встревожилась. Хотя деловой костюм тоже был к лицу нашему клиенту, а водолазка вместо рубашки с галстуком дополняла образ человека делового, но непринуждённого.

Кайрат с грустной вежливостью поведал мне печальную повесть. Оказывается, с тех самых пор, как он получил кредит в нашем МФО, его заказчик не удосужился выплатить ни копейки из причитающейся суммы. Генподрядчиком выступала крупная компания, за которой, естественно, стояли воротилы государственного аппарата. Так всегда бывает на крупных объектах. Заказчик намеревался произвести оплату, когда получит средства из бюджета. Требовать или бить ботинком по столу никто не планировал, потому что бюджет сам знает, кому и сколько нужно кушать. Что же касается Кайрата, он находился не только в кассовом, но и во временном разрыве со своим лизингодателем. Из всех кредитных

продуктов лизинг является наиболее дорогостоящим, потому что он доверяет свои деньги чаще всего стартапу и серьёзно прихрамывает на залоги. Кредит под грузовики должен был погашаться в течение пяти лет. За эти пять лет сумма переплаты составила двойную сумму основного долга. Плюс необходимые страховые платежи, без которых нет допуска на рабочую площадку. Строительство дорожного полотна было рассчитано на два сезона, то есть на полтора года. Кайрат планировал, получив расчёт, закрыть кредит досрочно. Однако заказчик вероломно разрушал его планы, а соломки, чтобы покормить верблюдов во время странствия по Шёлковому пути, у бизнесменов не было.

Микрофинансовая организация предоставила отсрочку по кредиту своему терпеливому заёмщику, и в следующий раз мы увидели парня лишь весной следующего года. Как принято, после долгой разлуки все обрадовались встрече, начали похлопывать друг друга по плечам и возбуждённо восклицать неразборчивые то ли вопросы, то ли приветствия. Оказалось, что Кайрат до сих пор не получил расчёта от заказчика и намеревается продать земельный участок, чтобы рассчитаться с нашим кредитом и закрыть просрочку по лизингу. Если полгода назад он рассчитывал остаться с какой-то выигрышной суммой на руках, то теперь был бы рад, если бы удалось подбить баланс, продав землю и два-три грузовика.

Проанализировали и альтернативное предложение – про-

дать все грузовики, но сохранить землю. Этот вариант выглядел малоперспективным: грузовики китайского производства сильно упали в цене после двух лет жёсткой эксплуатации, на китайскую технику в любом случае находится очень мало желающих, а после того, как машины построили великую дорогу, тем паче никого. Отдать их можно за сущие копейки, которые просто-напросто не закроют долг по лизингу. С другой стороны, эти машины ещё могли работать. Если получится подписать новый контракт, они смогут принести некоторую пользу в денежном выражении.

Поэтому ковбой решил продать собственный двор. Что ж, хозяин – барин. Предоставили ещё трёхмесячную отсрочку и пожелали удачи. Однако в следующий раз мы увидели Кайрата не через три месяца, а всего лишь через полтора. Анализируя проект, наши менеджеры не ошиблись в оценке ликвидности обеспечения, на участок нашлось много желающих. Поскольку покупатели планировали застройку, прежде чем ударить по рукам и подписать нотариальный договор купли-продажи, они приглашали разных экспертов, в том числе техника из БТИ. Специалисты, в чью компетенцию входит этот вопрос, провели соответствующую экспертизу и выяснили, что каким-то образом при занесении кадастровых номеров в базу допущена грандиозная ошибка: участки поменялись местами. Теперь тот участок, на котором физически находился дом и на который было наложено обременение банка, оказался вдруг незастроенным и сво-

бодным от банковского ареста. А на том участке, который предполагалось продать с согласия нашей организации как залогодержателя, сказочным образом по документам вырос большой жилой дом.

С такими вопиющими документами продать землю не представлялось возможным.

– Какие у вас планы, Кайрат? Что вы собираетесь делать с этой путаницей? – в сотый раз спрашивали его я и мои коллеги. Будучи людьми бумаги, мы привыкли с трепетом относиться к любой закорючке, особенно если под этой закорючкой стоит круглая государственная печать.

– Я уже прошёл пять инстанций, никто не знает, что нужно делать, – пожимал плечами терпила, – для того, чтобы исправить, сначала необходимо признаться в совершении ошибки.

– Действительно, чиновники и госслужащие любят принимать благодарность за свои труды, но не любят трудиться на совесть и тем более признавать свои ошибки, – поддерживал наш дружный коллектив.

– Пройду по второму кругу, – угрюмо резюмировал Кайрат, – везде напишу официальные заявления и оставлю копии технического заключения.

После этого несколько недель мы его не видели, а затем диалог повторялся с раздражающим однообразием.

Когда прошло два месяца с момента выяснения ошибки, терпение обеих сторон приблизилось к опасной отметке.

Первым не выдержал наш темпераментный юрист:

– Предлагаю подать в суд! – привычно заявил он.

– Ты всегда предлагаешь одно и то же, – подрезал ему крылья на взлёте мой зам.

– А ты вообще ничего не предлагаешь, – огрызнулся юрист.

– Ребята, ребята, давайте жить дружно! – забубнила касир любимую присказку как свою, так и всеми почитаемого кота Леопольда.

– Хорошо, – уныло согласился Кайрат, – как ты сформулируешь моё заявление в суд?

– Просто попрошу привести документы в соответствие.

На том и порешили. Наша команда возлагала большие надежды на самый гуманный суд в мире, нас-то он прежде не подводил. А вот Кайрат без особого энтузиазма посещал судебные процессы и твердил в зале заседаний, что произошла ошибка, и его дом стоит не там, где должен стоять. Вернее, наоборот, он стоит именно там, где надо, а вот документы говорят об обратном. Или судья запутался, или в кулуарах власти не принято признавать ошибок, когда их совершают казённые лица, но в удовлетворении иска отказали.

Где тонко, там и рвётся, поэтому нового контракта китайские грузовики так и не получили и успешно ржавели где-то на промзоне. Кайрат за лизинг не платил, а после того, как выяснилась путаница в документах, перестал платить и

за дом, он ведь не знал, где теперь его дом, за что же платить?

Наша команда тоже не оставалась равнодушной к этому инциденту. Получается, теперь у нас в залоге земельный участок с большим, хоть и незаконным домом. Дело приобретает интересную окраску. Можно быстренько узаконить дом и продавать участок уже по цене настоящего дома. Можно продавать, и не узаконивая. Покупатель – вот он. Рад купить свой же собственный дом за 15 000 плюс проценты вместо 150 000 долларов, которые он задолжал банку.

А что же в таком случае будет предпринимать банк? Через какое-то время проблемщики придут проверять свой залог и увидят, что на участке дома нет. Скорее всего, ребята удивятся, а потом спросят, куда делся дом. Тогда Кайрат пожмёт плечами и скажет, что дом снесли местные ребяташки, когда играли в казаков-разбойников, или он сломался от ветра, а стройматериалы растащили вороны и другие пернатые для своих гнёзд.

Ковбой с родителями даже готов был произвести дизайн фасада, чтобы банкиры не узнали свой залог по фотографиям. В общем, буйный полёт фантазии и недюжинная смекалка – отличительные черты бывшего советского человека.

Смех смехом, но надо же было куда-то двигаться, потому что проценты по кредиту не останавливались ни на день, их поступательному движению мог позавидовать любой паровоз.

– Ваша ситуация беспрецедентная, – увещевала я бывше-

го Клетчатого, а ныне

Бездомного, – предлагаю обратиться в СМИ, эту четвёртую власть, и призвать на помощь банк. Они ведь теряют свой залог.

– Понимаете, в моем положении лучше, чтобы залог потеряли они, а не я, – резонно отпирался мой оппонент.

Тем не менее, Кайрат написал заявление в банк с подробным изложением проблемы и попросил содействия. Технически его просьба была вполне выполнима. Надо было просто-напросто произвести замену залогов, заново подписать и зарегистрировать договора залога: нам – их, а им – наш, тогда материальные интересы сторон были бы соблюдены.

Долго и трепетно ждали мы все вместе ответ из банка. Наконец он пришёл. Вскрывая конверт, я почему-то была уверена в провале своего плана. Если бы клерки осознали всю степень риска, они бы не писали официальных писем, а давно примчались бы проверять свои активы.

Ошибки не было: банк советовал заёмщику – проблемному заёмщику! – обратиться в госорганы для урегулирования вопроса с документацией. Конечно, намного проще умыть руки и оставить работодателя с убытками, чем заниматься решением нестандартной проблемы. У них ведь на такой случай нет протокола.

На банк надежды больше не было, а кредит был на просрочке уже целый год без учёта предыдущих шести месяцев отсрочки. Таким образом, посторонние причины накопили

для нас процентов по кредиту ни в чем не повинного заёмщика на целых полтора года. Все «белые» варианты закончились. Начались разноцветные.

В один прекрасный для нашей организации солнечный майский денёк улыбчивый и веселый парень в клетчатой рубашке и джинсах с энтузиазмом приветствовал вашу покорную слугу и похвалил погоду.

Действительно, поздняя весна в Алма-Ате замечательна. Благоухают многочисленные клумбы с распустившимися розами, последними в этом сезоне тюльпанами, кратковременными пионами, скромными бархатцами и дежурными петуньями. Наверное, есть и другие цветы, просто я не знаю их названий. На улицах по-настоящему тепло, но ещё не жарко, солнце ласково греет, но не палит. Гордость кредитной организации – роза на заборе – вопиюще прекрасна в завитках своих плетей с сотнями кремовых бутонов. Она просится в рекламный буклет, прямо кричит, и прохожие, слышав этот крик, останавливаются и бесстыдно фотографируют нашу красавицу. Они долго стоят, лицезрея прекраснейший в городе забор, а потом вздыхают и уходят, унося в своих смартфонах кусочек нашей красоты и погожего майского дня.

Кайрат в этот день пришёл не один, а в сопровождении скромной девушки, которую представил своей кузиной. Девчонка была совсем молоденькой и хрупкой, тоненькие руч-

ки торчали из широких рукавов растянутой грязно-синей майки. Глаза необычного фиолетового цвета за стёклами очков были испуганными. Ни грамма косметики на юном лице, покрытом нежными неброскими веснушками. Волосы трогательно собраны в два хвостика, поверх которых натянута кепка цвета хаки.

Ответив на приветствия, неунывающий ковбой похвастался, что заказчик перед новым годом, оказывается, наконец-то рассчитался по контракту. Лица его благодарных слушателей расцвели в предвкушении предстоящего погашения кредита.

– Но нам не повезло, – продолжил бизнесмен, улыбаясь не только губами, но и глазами, зубами и даже носом, – потому что лизинговая компания подала в суд и арестовала счета фирмы. Поэтому все деньги пошли на погашение задолженности, – наши лица заметно поскущнели после этой новости, а взгляды недоумевали, чему же Клетчатый так радуется.

– Но я нашёл решение! – обрадовал он наконец. – Я продаю землю своей дальней родственнице. Прямо отсюда пойдём к нотариусу!

Одновременно с этими словами из сумки студенческого образца, в которой удобно носить ноутбуки и бутерброды (из довольно-таки объёмной сумки!), на свет божий появились пачки денег и последовали прямиком в кассовое окошко.

Кредит был полностью погашен. Нам надлежало выдать письмо-погашение и оригиналы правоустанавливающих до-

кументов. Пока администратор готовила к выдаче вышеперечисленное, я исподволь попыталась провести разведку.

– А ваша кухня в курсе, что с документами проблема?

– Конечно, в курсе.

– Она собирается строить свой дом? – предприняла я не совсем удачный маневр.

Мой собеседник лукаво улыбнулся и нехотя промолвил:

– Посмотрим... Время покажет.

– Ага, – подумала я вслух, но вовремя спохватилась и просто пожелала успеха симпатичному оптимисту.

Я ведь уже каялась в том, что грешу любопытством? Так вот, Кайрат с подружкой сосредоточенно считали деньги, выложив на кассовый прилавок не только купюры, но и всевозможные документы. Эти документы нужны были для перепроверки начисления вознаграждения по кредиту, поэтому поглотили внимание парочки с головой. А я тем временем потихоньку подсматривала за ними и за их бумагами, что позволило обнаружить интересный черновичок письма. Сей документ адресовался банку-залогодержателю. Автор письма – кухня. Текст примерно такой: не подскажете ли, уважаемый банк-залогодержатель, не числится ли среди ваших залогов земельный участок с жилым домом по такому-то адресу (адрес нашего залога), принадлежащий на праве собственности такой-то мамзель, то есть кухне.

Когда в банк приходит запрос, поиск информации идёт по ИИН клиента. Нет клиента – нет проблемы. Если письмо

будет отправлено адресату, в ответе можно не сомневаться: банк никогда не слышал о мамзель и не брал у неё ничего в залог.

Вот такой пердимонкль.

Наверное, у банка возникнут серьёзные проблемы при идентификации своего залогового обеспечения. А может быть, справедливость восторжествует, и дом обратно переедет на положенное место. В любом случае, надо порадоваться, что эта история закончилась, и не наша контора будет расхлёбывать эту бумажную кашу.

КРЕДИТНЫЙ ЛИКБЕЗ

Перед тем, как отправить ваш проект на рассмотрение, кредитный менеджер обязан (обязан – значит, закреплено законом) ознакомить вас с предполагаемым графиком погашения, и здесь кроется уже несколько секретов. Не обращайте внимания на большое количество цифр, которыми вам пытаются пустить пыль в глаза, типа номинальная ставка, ГЭСВ, страховка, комиссия одна-вторая-третья... Сразу зрите в корень, то есть в ежемесячный взнос по кредиту. С целью улучшения зрения рекомендую скачать в интернете прогу АННУИТЕТ. Пользоваться ею очень просто: вбиваете сумму, срок, ставку и видите размер платежа. Если цифра, которую вам продемонстрировал менеджер, отличается от цифры, любезно предложенной программкой, значит, вас где-то очаровательно «разводят». Таким образом, у вас появится возможность самостоятельно проана-

лизировать условия в различных кредитных учреждениях и выбрать оптимальные.

Словосочетание «аннуитетный платёж» несёт сиюминутную выгоду, но чревато большой конечной переплатой, а словосочетание «равнодолевой платёж», напротив, сулит жёсткий прессинг вначале, но серьёзную выгоду в итоге. Выбирайте!!! Никакого метода погашения, где вначале взимают только проценты, в природе не существует, кроме гибкого графика с отсрочкой основного долга. А это совсем другая песня. Не позволяйте жёлтой прессе запудривать себе мозги!

КРАСОТА vs УК

Табуретка четвертая

Уважаемый Николай Васильевич различал просто приятных дам и дам приятных во всех отношениях. Наша классификация благодаря процветающим косметологам на сегодня значительно шире. Бывают дамы привлекательные, хорошенькие, ухоженные, роскошные, а бывают просто красавицы. И в какую рвань ни наряжай такую, эта страшная сила всё равно прёт наружу.

Но, к счастью, таких красавиц мало, а Дарья Михайловна была просто очень ухоженной дамой с хорошим вкусом, благодаря чему выглядела если не на все 100, то точно на 98,5 процента.

Дарья работала кассиром в преуспевающий торговой фирме, была на хорошем счету, а это означало, что её труды достойно вознаграждались. Привычка следить за собой долгие годы после сорока дала прекрасный результат, и нашлось бы немало тех, кто назвал её совершенно неотразимой блондинкой. Оригинальная стрижка делала симпатичное лицо немного задорным и ироничным, умелый макияж придавал тон и окрас бледноватым чертам, набрасывал чарующую поволоку и томность на взгляд чересчур светлых глаз. Пухлые

кокетливые губы готовы были в любой момент беспричинно улыбнуться, одарив собеседника радостным удивлением или веселым смущением. При недостаточно высоком росте тщательно подобранный гардероб скрывал недлинные ноги и подчёркивал хорошо сохранившуюся талию.

Красота, как известно, требует жертв, и немалых, в частности – материальных. По этой причине Дарья Михайловна нередко обращалась в нашу кредитную организацию, дабы успешно ухаживать за своей внешностью. Поскольку кредиты она брала небольшие, выплачивала их всегда аккуратно, мы с удовольствием шли навстречу приятной женщине. Из крупных приобретений любительница пошиковать одалживалась лишь на автомобиль, остальные суммы предназначались на такие вещи, о которых рядовой заёмщик обычно не задумывается, – например, на приобретение новой шубы.

Действительно, какова нужда брать шубу в кредит, если можно спокойно проходить сезон в имеющихся в наличии старых шубах и подкопить денег к следующему сезону? Так мыслят обыватели. Дамы, которые следят за модой, в курсе, что этой зимой стриженную норку уже не носят; уважающая себя госпожа иначе как в щипаной из дома ни шагу! Да что там объяснять?

Дарья Михайловна увлечённо занималась не только гардеробом и уходом за своей персоной, но и передала замечательный генетический код следующему поколению, то есть произвела на свет двух красивых дочек. По вполне понят-

ным причинам, именуемым молодостью, девицы выглядели просто ослепительно, унаследовав от матери не только хорошие внешние данные, но и неусыпное стремление ухаживать за собой. Они наперебой меняли прически, ресницы, глаза, губы, причём все модели им были к лицу, а также не гнушались брать кредиты на шубы, абонементы в фитнес-зал, те же губы и другие предметы гардероба.

Дочери унаследовали от мамы не только красоту, но и трудолюбие. Обе работали, не покладая аппетитных филейных частей на мягкие подушки, агентами по продажам в той же продуктовой компании, что и их преуспевающая мать. Фирма процветала, и все три клиентки чувствовали себя вполне платежеспособными и довольными жизнью.

Если раньше в криминальных сюжетах принято было искать женщину, то теперь правильное искать мужчину. Со всем не факт, что мужчина должен что-то сделать, чтобы привлечь внимание прекрасной половины, иногда достаточно ничего не делать. Вот так супруг старшей из дочерей – Марины – ничего не предпринимал для поддержания семейного очага, не приобрёл любимой жене ни шубы, ни машины, а потом вообще заболел и безвременно скончался, оставив без попечения и без обеспечения безутешную молодую вдову. Шубу-то Марина давно в кредит купила, а вот машина была в семье лишь одна, и та досталась родителям мужа, которые платили за неё кредит.

Конечно, очень трагично потерять супруга в цветущем

возрасте, но не менее огорчительно и расставание с транспортным средством.

Решив ударить автопробегом по бездорожью и разгильдяйству, Марина обратилась в автосалоны, в банки, к нам забежала на кофеёк, но поняла, что обслуживать автокредит ей не по карману. У девушки уже было несколько маленьких займов в нашей МФО, а теперь ещё и требовалось содержать себя и ребёнка на одну зарплату. Но в работе агента без машины обойтись невозможно. Нужно было что-то предпринимать.

Самым оптимальным решением, на взгляд иного, не столь заботящегося о внешнем лоске, человека, было бы приобретение дешёвой, но прочной иномарки, которая позволит сохранить работу. Но – пардон – как вы себе представляете утончённую и изысканно одетую красавицу за рулём раздолбанной старенькой таратайки?! Заядлая автолюбительница не могла себе позволить опуститься ниже уровня средней руки. Ей пришлось бы отклеить ресницы, а ещё хуже – вообще перестать пользоваться косметикой, если бы она приняла такое здоровое решение.

И мама, и сестра прекрасно её понимали и пытались как-то помочь. Не образумить, а именно помочь, потому что обе они также не представляли прекрасную Марину в пафосных нарядах верхом на стареньком хромоногом коне. Конечно, Дарья Михайловна, как более опытная, первая нашла выход из ситуации. Ахмет Касымович – шеф компании – ей дове-

рял, они сотрудничали уже много лет, в ведении ответственной и исполнительной сотрудницы находилась как официальная касса предприятия, так и пресловутая чёрная касса.

В последнее время модно именовать черную кассу «управленческим отчётом», что звучит намного толерантнее по отношению к Налоговому кодексу. Увы, рынок не позволяет вести бизнес исключительно «по-белому», в ходу подарки госслужащим и контрагентам, зарплаты и премии в конвертах. Почему зарплата зачисляется не на карточку сотрудника, а передаются в конверте? Потому что налог с фонда оплаты труда составляет 32 % от этого самого фонда. Это дорого. Некоторые товары можно приобрести только на базаре у самозанятых, которые не предоставляют никаких закрывающих документов. Ещё есть опасная фишка: иногда товары и услуги «с документами» стоят намного дороже, чем без оных. Но самое главное, управленческая отчётность позволяет создавать искусственные расходы, тем самым понижая официальный доход предприятия. Ставка корпоративного подоходного налога в Казахстане – 20 %, то есть с заработанных за год 10 млн тенге 2 млн придётся отдать в бюджет. Это уже опасная статья не только Налогового кодекса, но и Уголовного, но кто не рискует, тот не идёт в бизнес, а кто идёт в бизнес, тот не согласен на маленькие заработки. Опытные пользователи 1С умеют хорошо лавировать между подводными скалами и ловить тёплые течения, успешно чередуя «белые» и «чёрные» страницы в бухгалтерских балан-

сах. Поэтому в практике любой конторы фигурирует замечательная касса цвета спелого эбонита.

Дарья Михайловна хорошо ориентировалась в расцветках не только гардероба и была доверенным человеком в конторе. Столкнувшись с непростой личной проблемой, женщина немного подумала, потом ещё немного подумала и заняла из чёрной кассы сумму, необходимую для покупки более-менее пристойного автомобиля для дочери. Естественно, никакому шефу она об этом не сказала, разве что поделилась с сотрудниками МФО, присвоив им статус лучших друзей. На самом деле, я не знаю, с кем она ещё поделилась этой информацией, видимо, разумных существ среди них не было, потому что никто не смог отговорить женщину от опрометчивого шага.

Здравомыслящий читатель понимает, что так поступать не следовало. Это прямо противоречит статьям Уголовного кодекса, который надо не только читать, но и чтить. Но здравомыслящий читатель давно бы отклеил ресницы и ездил на старенькой залатанной машинке, а у наших героинь был не просто имидж, а Настоящий Имидж. Накануне чудесного женского праздника, которому больше всех радуются не представительницы прекрасной половины человечества, а владельцы цветочных ларьков, вожденный автомобиль всё-таки был приобретён и преподнесён Марине как бы по случаю замечательно сохранившегося наследия СССР – Международного женского дня.

На улице беспричинно радовалась капель, а в душе бурлил праздник. Ветви пока ещё голых деревьев интимно шептались, постукивая друг об друга при дуновении свежего ветерка, обсуждали будущие пышные наряды, в которые вот-вот облачит их щедрая Весна. Солнечные лучи стали дольше задерживаться на симпатичных мордашках, заигрывая, попадали в глаза и требовали ответных улыбок. Вспаханные уличные клумбы дразнили ароматом сырой земли, готовой разродиться яркими жизнеутверждающими тюльпанами и бессовестно прекрасными ирисами. Кокетливые девицы покрасили ресницы, их каблучки стучали по мокрым и грязным тротуарам веселее и энергичнее, чем в студёную зимнюю пору. Улыбки дарились по любому поводу, а иногда и вовсе без повода.

Марина ласково шуршала шинами от одного магазина до другого, из офиса – в родной двор, из детского садика – в салон красоты. Жизнь пробивается сквозь асфальт неудач подобно молодой траве, зеленеющей рядом с усталыми сугробами. Трудно красивой юной девушке удержаться от пленительнейшего из соблазнов и не похвастаться товаркам красивой престижной машинкой.

Хотя мировая литература переполнена историями о зависти и предательстве, мы почему-то склонны считать, что в нашем окружении плохишей нет. Увы, «злые языки страшнее пистолета». А кроме этих злыдней, на планете обитают индивидуумы, наделённые аналитическим кредитным

мышлением; у таких сразу возникает вопрос, откуда взялись деньги на машину? Например, ваша покорная слуга к таким относится.

С некоторых пор своё неприличное любопытство стараюсь обыграть как один из атрибутов программы «Знай своего клиента», предусмотренной в своде Законов о финансовой деятельности. В большей части законы мешают людям работать и жить, но одно преимущество всех этих законов с труднопроизносимыми названиями бесспорно: они разрешают финансистам быть неприлично любопытными. Теперь можно быть по-настоящему нескромным и задавать клиентам самые интимные вопросы, ссылаясь на букву закона.

Если раньше я пыталась скрыть нездоровое любопытство за макияжем и замаскировать под дружеское чаепитие, то теперь самые дурные свойства моей натуры пошли вразнос. Поэтому, едва завидев правое переднее крыло нового автомобиля, на котором Марина приехала оплачивать очередной взнос, я сразу же выбежала из своего кабинета, пулей пролетела пять метров, отделяющих меня от кассы, и спросила красотку в лоб: «Откуда бабки на тачку?»

Когда мы получаем долгожданные ответы на неудобные вопросы, их нужно сразу классифицировать: ложь, ложь с небольшим количеством правды, полуправда, правда с отклонениями. Совсем правды не бывает никогда.

Ответ Марины был классифицирован как «совсем ничего не хочет говорить». Клиенты часто так себя ведут при встре-

чах с кредиторами, но это не беда, нужно просто набраться терпения и подождать, когда кому-нибудь из них понадобится очередной транш. В случае с семьёй Дарьи Михайловны этого долго ждать никогда не приходилось, потому что мода не стоит на месте, дамы нуждаются в обновлениях, а, значит, в скором времени придут за очередным кредитом на новое пальто. Так всё и произошло. Не прошло и двух месяцев, как на пороге нарисовалась Дарья Михайловна, которая не смогла выдержать допроса с пристрастием и под угрозой исчезновения лимитированной коллекции «Томми Хилфигера» по дисконтированной цене с горизонта её грез изложила все перипетии своих взаимоотношений с чёрной кассой организации.

Я не постеснялась выглядеть такой, какова на самом деле, то есть чёрствой и бездушной, поэтому задала тревоживший меня вопрос:

– Скажите, Дарь Михална, а если шеф узнает, что вы запустили руку в кассу, он ведь мало того, что саму уволит, так, скорее всего, ещё и девчонок ваших на улицу выгонит? И даже это ещё не конец: он ведь легко может завести уголовное дело.

Ответ посетительницы меня, с одной стороны, обескуражил, а с другой – успокоил:

– Так ведь касса чёрная, – радостно прощепетала любительница приключений, – я никаких документов на эти деньги не подписывала и не подпишу. Заявить в полицию они на

меня не смогут, чёрные кассы незаконны сами по себе.

О правовом статусе чёрной кассы мне, к слову, и так было известно. Но нужно осознавать, что человек, сумевший построить бизнес в наших непростых реалиях, имеет какие-то тайные кнопки, с помощью которых в любой момент сможет вывести сотрудников на чистую воду. У меня, например, таких кнопок целая клавиатура, вряд ли шеф другой устойчивой компании обходится только улыбками и тортиками на дни рождения сотрудников.

На самом деле проанализировать дебетовую и кредитовую составляющие личного бюджета каждого из твоих знакомых не такая сложная задача. Можно допустить погрешность на 20-30 %, но не в три раза. Дарья Михайловна наивно полагала, что она с дочками будет ежемесячно вкладывать по одной десятой части от той суммы, которую непредусмотрительно «заняла» у работодателя без его ведома. В цифрах это выглядело так: извлечено и потрачено \$12 000, зарплата заботливой матушки и двух дочек вместе составляют \$4000, выплаты по остальным кредитам не превышают \$1000, соответственно, можно вкладывать по \$1000 из общих заработков, и через год недостача будет покрыта. Но есть кое-какие неоговоренные нюансы: для того, чтобы аккуратно возвращать долг, нужно отказаться от всех ненужных трат, включая шубы, косметику, дорогой отдых. На такие жертвы не была согласна вторая дочка – Алёнушка. Семья Алёны приобрела машину в кредит, законный и здравствующий супруг

ежемесячно вносил по 500 долларов из кровно заработанных на погашение кредита за средство передвижения. Младшая дочь искренне недоумевала, почему должна ограничивать свои нужды и прихоти в пользу сестры. Да и сама Марина не списала себя в утиль и логично предполагала, что скоропостижная потеря мужа чревата приобретением нового; соответственно, нужно быть достойно презентованной на рынке невест. Поэтому, что печально, никаких денег героини нашего повествования не копили и недостачу погашать не торопились. А злые языки, тем временем, наоборот, торопились разнести сплетни и домыслы о приобретении недешёвой машины и обращали внимание своих заинтересованных слушателей на отсутствие удобоваримой легенды об источниках финансирования для этой покупки.

Пока Марина кокетничала с потенциальными кавалерами, пока Алёна окучивала свое уютное семейное гнездышко, пока Дарья Михайловна комфортно процветала в тёплой конторе с увесистым окладом, шеф этой самой конторы озадачился ревизией всех подвластных ему структур, а также активов. Дело это нетрудное, коли взяться умеючи, да ещё и с немалым опытом. Через непродолжительное время недостача в кассе организации вскрылась, и Дарью пригласили «на ковёр». На ковре она чувствовала себя уже не так уютно, как в насиженной тёплой кассе, но, тем не менее, заняла бескомпромиссную позицию отпирательства.

Эта позиция ни к чему не привела – вернее, привела к то-

му, что Дарья оказалась в камере предварительного заключения РОВД.

Ахмет Касымович – собственник и бессменный шеф торгового предприятия, успешно снабжающего продовольствием многочисленные супермаркеты Южной столицы уже почти 20 лет, создавший крепкую базу как поставщиков, так и клиентов, был мужчиной немолодым и неглупым. Кокетливыми улыбками слабого пола он откровенно пренебрегал, так что этот танк из арсенала пришлось списать. Сказать, что умудрённому жизненным опытом мужчине была чужда жалость, считаю несправедливым: он пожалел Дарью и её дочерей, когда принял всех троих на работу, что противоречило политике лояльности, пожалел, когда назначил юным девушкам высокие оклады, прекрасно понимая, что без образования и без опыта в другом месте им будет трудно найти работу, а значит, они никуда не денутся, даже плати он меньше. Мужчина, наделённый большим количеством достоинств, имел всё же один недостаток – он не терпел лжи.

Что касается штатного юриста возглавляемой Ахметом Касымовичем компании, тот как раз ко лжи был толерантен. Бывший следователь еще в свою бытность сотрудником органов привык не доверять ни одному слову подозреваемых, а ныне применял приобретённые навыки против оппонентов в суде.

– Виталий, что предлагаешь делать с Дарьей? – начал

шеф.

– Наказывать надо, Ахмет Касымыч, наказывать.

– Насколько жестоко? – шеф скептически приподнял бровь, что расценивалось в коллективе как недобрый знак.

Сориентировавшись по брови, Виталий вместо ответа скрестил пальцы, образовав решетку.

– Ну, уволить-то всех по-любому придётся, – задумчиво продолжал глава конторы.

– Это даже на повестку дня не выносится! – тут же подбостранно подсуетился юрист.

– Зачем мне решётки? – вдруг спросил в упор пожилой джентльмен. – Мне деньги вернуть необходимо.

– Выбирайте лучше суровое наказание! – воззвал к здравому смыслу опытный оперативник. – Деньги и причинённый ущерб сначала доказывать надо, а потом ещё долго взыскивать придётся.

– Ну да, за решётку-то можно просто так посадить, – усмехнулся бизнесмен.

– Я пока к ребятам в РОВД сметаюсь, покурю с ними, – предложил защитник накопленных тяжёлым трудом активов компании, надеясь побыстрее смыться с ясных глаз руководства, так как не располагал подходящим сценарием.

– Курить вредно, лучше смотайся в бухгалтерию и организуй там с главбухом какую-нибудь недостачу за позапрошлый год, – сказал Ахмет Касымович, внося корректировки в маршрут бегуна.

– Отлично! Наковыряем что-нибудь, – просиял Виталий. – Потом сразу в РОВД.

– А потом?

– Заведём дело и закроем на трое суток. Ребята душевно поговорят с Дарьей, и она всё-всё подпишет.

– А если не подпишет?

– Ахмет Касымович, у нас впереди три дня для размышлений. Когда не подпишет, тогда и будем думать, – с этими словами резвый правозащитник вышел из кабинета главного и помчался в направлении бухгалтерии.

Таким образом Дарья и оказалась в тёмных застенках. Всё прошло по плану: внезапно в официальной кассе компании, которая была непредусмотрительно доверена уважаемой матери семейства на протяжении многих лет, выявился ряд недостатков. Срок исковых требований по ним ещё не истек. Компания написала заявление, и безутешную растратчицу увезли в КПЗ.

Хочу напомнить терпеливым читателям, что руковожу всего лишь микрофинансовой организацией, и правоохранительные органы мне не докладывают о своих действиях, что бесконечно печалит вашу покорную слугу. Однако всю требуемую информацию удалось получить не позднее суток с момента происшествия и в полном объёме. Во-первых, Алёна – младшая из дочерей новоявленной нарушительницы закона – прибежала к нам в офис со слезами и поведала свою версию. Во-вторых, какая же фирма на постсовет-

ском пространстве обходится без службы безопасности, которая по совместительству может называться клубом бывших сотрудников правоохранительных органов? Само собой, у нас в штате есть замечательный Валера, между прочим, настоящий полковник, готовый оказать содействие в любой неустойчивой ситуации, которыми весьма и весьма чревата нива предпринимательства. У нашей компании были давние и прочные отношения с попавшей в трудное положение семьёй, поэтому я попросила Валеру порыться в старых записных книжках и узнать обстановку касательно интересующего нас уголовного дела.

Исходя из поверхностного анализа фактов, второпях изложенных Аленой, мы пришли к выводу, что у представительниц слабого пола просто глаза велики в прямом и переносном смысле. Никаких серьёзных последствий ожидать не приходилось, потому что на самом деле никаких недостатков не было, органы по факту располагали просто грубо организованной путаницей в старых документах, возможно, где-то была фальсификация или подделка подписи.

Доблестный полковник в отставке предложил дочерям томящейся в застенках мученицы нанять адвоката и действовать согласно букве закона, то есть требовать доказательств относительно каждого эпизода, провести почерковедческую экспертизу, аудит и экономическую экспертизу. Опытный и грамотный адвокат в этой ситуации сможет разобраться и разложить по полочкам как утерянные со склада продук-

ты, так и фальсифицированные документы из бухгалтерии, а также недостающие деньги из кассы. Огорчительным последствием этого скучного плана являлось следующее обстоятельство: Дарья Михайловна всё это время предположительно должна провести в камере предварительного заключения. То есть, разумеется, следователь мог её и отпустить домой, проводя следственные действия без применения такой санкции, как заключение под стражу. Однако здесь подсуетился обманутый работодатель, который настаивал именно на ограничении свободы подследственной, и свою настойчивость подкреплял увесистым рукопожатием.

Никакого криминала в действиях сотрудников РОВД не было: следователь сам выбирает, о чем ходатайствовать перед прокуратурой или следственным судьей. Экспертиза могла занять несколько месяцев, а Дарья Михайловна не планировала растрачивать свою дорогостоящую красоту на тюремных нарах, поэтому не рассматривала подобный вариант развития событий. Она провела бессонную ночь в поисках альтернативных решений, а наутро альтернативное решение само навестило её в лице юриста компании, который предложил отозвать все претензии в обмен на расписку о займе 18 000 долларов. Дарья, похлебав негустых казённых щей, погрузилась в тяжкие раздумья. На одной чаше весов был долг, в полтора раза превышающий ту сумму, которую она умыкнула у хозяина. На другой чаше весов – долгие разбирательства с непонятным финалом. Нежная душа женщи-

ны склонялась в пользу первого варианта. К тому же, и справедливость подталкивала её к такому решению: она же всё-таки воспользовалась чужими деньгами и, не будучи воровкой, планировала так или иначе их вернуть.

Наш Валера всё-таки склонялся к альтернативе. По его мнению, Дарье предстоит пробыть в КПЗ лишь положенные трое суток, после чего она пойдёт домой под подписку о невыезде. Хороший адвокат, по мнению отставного полковника, добьётся справедливости. Но ведь мало кто из обывателей верит в эту самую справедливость, и ваша покорная слуга в том числе.

Дарья тоже не верила и не последовала советам Валеры. Находясь в стенах полицейского участка, она написала расписку хозяину фирмы о том, что получила от него в долг \$18 000 и обязуется вернуть через полгода. Даты были указаны именно такие, по которым полгода истекали на следующей неделе. На словах узница с юристом договорились, что Дарья передаст компании неблагополучную машину стоимостью 2 млн тенге, а оставшийся миллион возьмет в кредит в нашей конторе и отдаст в течение недели. Но высокие договаривающиеся стороны почему-то забыли поставить меня в известность о своих планах, в которых моей фирме отводилась важная роль.

Хозяин похищенных денег, как и обещал, отозвал заявление, и с этого момента уголовное дело закончилось и началось, собственно, наше дело, именно та часть истории, в ко-

торой МФО принимало непосредственное участие.

На улице стояло знойное лето, в камере не было кондиционера, и Дарья Михайловна, как оказалось, за сутки, проведенные в заключении, лишилась последних остатков рассудительности. Вместо того, чтобы передать злосчастную машину, как было обещано, она пришла оформлять кредит под залог дома, в котором проживала её семья и семья младшей дочери. Ей нужны были 3 млн тенге, чтобы вернуть долг чёрной кассе Ахмета Касымовича. В тот момент картина не представлялась печальной, номинально работа была у всех троих, но моё чутьё подсказывало, что этот пункт работодатель в скором времени подкорректирует. У красавиц были займы на общую сумму 2 млн тенге, а дом стоил около 6-7 млн. Соответственно, мы могли предложить без особого желания только 1 млн дополнительных средств. Делать же этого я вовсе не желала, памятуя о негативном статусе Дарьи перед её нанимателем и правоохранительными органами.

– Видите ли, – витиевато отговаривала я бывшую узницу, а ныне должника, – наша компания не уверена в стабильности ваших доходов. Боюсь, кредитный комитет не захочет брать лишние риски.

– Мы с вами много лет работаем, вы просто обязаны пойти мне навстречу, – требовала посетительница.

– Но почему бы не отдать эту машину, как и было обещано?

– Ни за что! Не видать ему машины! – выплёвывала свин-

цом озлобленная Дарья.

– Зачем тогда обещали?

– Мне следователь пригрозил, что подложит Алёнке или её мужу коробок с анашой. А потом найдёт. Тогда статья другая будет, и все горя хапнем. Вот я и пообещала, и расписку поэтому же подписала, – делилась криминальными откровениями моя в недавнем прошлом благонадёжная заёмщица.

– Ну это уж вы загнули, – недоверчиво качала я головой, – почему гранатомёт не подложит? Проблем-то с оружием больше, чем с лёгкими наркотиками.

– У него нет гранатомёта.

– Ах да, не подумала! С анашой-то у него полный порядок. Вагонами отгружает.

– Вы не смейтесь, а выдавайте мне кредит, – распорядилась Дарья.

– Не могу, товарищ начальник, нет решения КК. Идите к менеджеру.

Спровадив строптивицу, я всерьёз задумалась о её непростом положении. Выдавать кредит не хотелось, но бабу было реально жалко. Как обычно в таких ситуациях, я не придумала ничего лучшего, как пойти на кухню и сварить кофе. В итоге потребления ароматного тонизирующего напитка новые идеи меня не посетили, но окрепла уверенность не идти на поводу у кассокрадки. Пригласила менеджеров составить мне компанию за чашечкой благородной тёмной жижи. Посоветовалась с ними: мужики тоже жалели бабу-дуру, но ещё

больше жалели наши деньги.

Солнце под конец лета вошло в раж и нещадно мстило горожанам за то, что не поехали в отпуск в августе. Несколько жарких дней весь коллектив МФО уговаривал Дарью Михайловну расстаться с четырёхколёсным другом и умиротворить праведный гнев Ахмета Касымовича. Но эта милая курочка, которая, как нам раньше казалось, способна только на переживания по поводу устаревшего фасона обуви, вцепилась в машину, как будто это сумочка «Леди Диор».

Учитывая напряжённость ситуации, в которой оказалась наша преданная клиентка, мы наступили-таки на горло своим принципам. Стороны пришли к консенсусу: мы выдаём дополнительно 1 млн тенге к существующему займу плюс 1 млн тенге под залог машины. Дарья Михайловна возвращает долг работодателю в размере 2 млн, заверяя Ахмета Касымовича, что продала машину. Ему-то всё равно: автотранспорт у него есть, а в кассу надо поставить деньги. После этого, согласно разработанному сценарию, Дарья валится ему в ноги, начинает плакать и обвинять наше МФО в чёрствости и прочих смертных грехах, потому что мы отказались выдать ей кредит, и она пока не сможет вернуть в кассу оставшийся миллион. Таким образом, отсрочив расчёт с обманутым нанимателем, ей надлежит аккумулировать все ресурсы и отдавать ежемесячно сколько возможно, пока миллион не покроется.

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.