

ТАЙМШЕР



ТАЙМШЕР

Сертификат в
страну дураков



Александр Точка

16+

Александр Точка Таймшер. Сертификат в страну дураков

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=62627578

SelfPub; 2020

ISBN 978-5-532-03631-4

Аннотация

Этот роман-разоблачение есть на книжных полках в Кремле, а также у многих сильных мира сего. Он ещё 15 лет назад стал легендой. О романе писала вся российская и зарубежная пресса, по нему организовывали процессы в Басманном суде, снимали телесюжеты, спорили, обсуждали. О романе говорила тогда вся Москва, а книгу демонстрировали на книжных выставках в Москве и Франкфурте. Теперь у широкого круга читателей есть возможность прочитать роман, который до этого был доступен немногим.

Содержание

От автора (2005 год)	6
Пролог	8
Глава 1	11
Глава 2	86
Конец ознакомительного фрагмента.	94

Авторское переиздание 2020 года

15 лет спустя издания романа, который стал легендой...

Этот роман, изданный 15 лет назад, был прочитан в Кремле, в Госдуме, в Генпрокуратуре, а также судьями Басманного суда, судившими в своё время самого Михаила Ходорковского.

О том, что роман попал в Кремль сразу после своего издания, автору сообщил сам главный редактор издательства прямо на Московской Международной книжной выставке 2006 года, сразу после того, как охрана президента РФ, который присутствовал на открытии выставки, приобрела всего один экземпляр романа.

Падение мэра Москвы Юрия Лужкова..., который потерял должность в связи с утратой доверия президентом, была частично обусловлена этим романом. Прозорливый читатель сможет увидеть это и прочитать в романе издания 2005 года «между строк».

Роман стал объектом крупнейших публикаций в СМИ того времени. О нём писал журнал «Коммерсант», журнал «Карьера», газета «Известия», «Московский Комсомолец», и большое множество других – всех СМИ РФ. Сюжеты о судебном процессе по делу «Таймшера», о романе, а также о самом этом деле, показывали все телеканалы страны. Роман широко освещался и в зарубежной прессе.

Об этом романе говорила вся Москва, вся Россия и вся Европа. Роман продавался во всех странах СНГ, Европе, Израиле и США.

Это уже затем, спустя несколько лет, появился знаменитый роман «Духлесс», который был очень похож на этот роман.

Между тем, этот роман невозможно было купить в Москве и России. Его спрашивали во всех книжных магазинах, во всех аэропортах, на всех вокзалах. Спрос был огромен, но его никто не мог приобрести. В один момент этот роман попросту исчез отовсюду. По слухам – тираж был изъят и уничтожен. Это не стало удивлением для автора. Так как многие действующие лица романа и сегодня регулярно появляются во всех СМИ и теле эфирах.

Электронной версии этого романа – никогда не существовало, а его рукопись хранится в единственном экземпляре у автора. Теперь же, по прошествии 15 лет, у широкого круга читателей наконец появилась возможность прочитать эту легендарную книгу, которая всё это время была доступна лишь немногим.

От автора (2005 год)

События, описанные в книге, реальны, происходили в Москве в 2000 – 2005 годах. Изменены только упоминающиеся фамилии людей и названия фирм. Автор, в течение нескольких лет работавший в одной из крупнейших в России фирм таймшер-бизнеса, наблюдал за всем происходящим изнутри. Его описание «нелегких таймшерных будней» – это свидетельство очевидца. Однако его оценка происходящего – не только его личное мнение, но и мнение всех, кто так или иначе – как клиент или как сотрудник таймшер-компании – столкнулся с этим видом бизнеса, который имеет явно криминальный характер.

Таймшер – особая форма собственности, предусматривающая, что одним и тем же зданием или квартирой, как правило на знаменитых европейских курортах, поочередно владеют несколько людей определенное число дней в году. По данным пресс-службы Европола, многолетняя практика таймшера показывает, что в большинстве случаев эта форма собственности является чистым мошенничеством. Следователи многих стран постоянно сталкиваются со случаями обмана людей посредством таймшера, причем этот феномен имеет глобальный характер и жертвами обмана стали уже многие тысячи людей.

Не обошел таймшер и Россию.

Предавая огласке «закулисную жизнь» русского таймшера, автор хотел восстановить справедливость и в отношении тех «жертв таймшера», которых больше нет в живых, и тех, кому этот бизнес сломал жизнь. Сострадания, может быть даже большего, чем обманутые клиенты, достойны и сотрудники таймшер-компаний. О них, бывших коллегах, это повествование.

Пролог

«На днях вся Великобритания узнала имя самого богатого заключенного в стране – Джона Палмера, состояние которого оценивается в триста миллионов фунтов стерлингов и почти равно состоянию королевы Елизаветы II

Пятидесятидвухлетний Палмер организовал масштабную схему мошенничества на Тенерифе, жертвами которой, по некоторым оценкам, стали около семнадцати тысяч человек. Используя сложную сеть компаний, он и его подручные обманывали покупателей таймшера – схемы, по которой клиент получает право пользования собственностью в течение определенного временного периода в году. Покупателей уверяли, что собственность будет сдаваться за большие деньги, окупая тем самым затраты на приобретение доли в ней. Однако никаких попыток сдать жилье фирма не предпринимала.

Когда же жертвы обмана осознали, в какой ситуации оказались, они не смогли получить свои деньги назад – настолько сложной и запутанной была сеть компаний Палмера.

Интересы пострадавших защищала целая коллегия адвокатов. Судебные издержки составили около пятнадцать миллионов фунтов стерлингов. В качестве свидетелей по делу проходили шестнадцать тысяч семейных пар, в основном из

Великобритании, которым не посчастливилось попасть в "сети" нечистого на руку дельца.

Своим поведением на суде Палмер давал понять, что он сколотил состояние своими руками и не боится никого и ничего на свете. Он был так уверен в победе, что отказался от услуг адвокатов и защищал себя сам. Он начал карьеру в пятнадцать лет, занимаясь розничной продажей по системе "из двери в дверь". Затем освоил сбыт подержанных машин, кровельный бизнес и многое другое. Предпоследним этапом становления предпринимателя стало ювелирное дело. В 1987 году Палмер чуть было не оказался за решеткой. Его обвинили в соучастии в незаконной легализации золотых слитков на сумму двадцать шесть миллионов фунтов стерлингов, похищенных со склада магазина "Бринкс Мэт". Предпринимателю удалось убедить жюри присяжных в своей невиновности. В насмешку над полицейскими Палмер покинул зал, послав стражам порядка воздушный поцелуй.

Палмер самонадеянно хвастался богатством: личным самолетом, двумя вертолетами, яхтой за шесть миллионов фунтов стерлингов, многочисленными виллами, площадками для игры в гольф и тем, что только на услуги телохранителей тратит миллион в год. Одновременно он утверждал, что полиция, мол, намеренно очерняет его и сводит старые счета. Однако напрасно. Присяжные под давлением фактов и свидетельских показаний не поверили утверждениям подсудимого, будто мошенничество осуществлялось за его спи-

ной. Сегодня будет подведена последняя черта под "сказкой про бедняка из города Бат, ставшего миллионером благодаря честному труду и природной смекалке"».

Из газет

Глава 1

Я работал в одной из небольших компаний в Москве, продающих таймшер-сертификаты для семейного отдыха.

Руководили этой компанией англичане, которые начинали каждый рабочий день словами: «Давайте повеселимся и заработаем много денег».

Наша компания размещалась в павильоне № 12 Экспоцентра. Я работал в отделе дисконтных карт. Отдел этот был последним звеном в цепочке выкачивания денег, куда консультанты по туризму приводили своих клиентов, отказавшихся заключить договор. Охват клиентов был просто поразителен: почти каждый второй человек в России имел таймшер-сертификат, все известные люди с неплохими средствами. И так не только в России, а и во всем бывшем СНГ.

В дисконтном отделе клиентам, изрядно измученным уговами купить сертификат, пытались продать дисконтную карту стоимостью сто долларов. И еще им вручали приз за посещение павильона – путёвку на отдых. Путевка была липовой, потому что, если клиент решал отдохнуть по этой путёвке, он за транспортный пакет платил столько, сколько нужно было, чтобы покрыть стоимость проживания и других услуг.

У меня очень хорошо получалось работать на этих картах,

было много сделок. От природы я был хорошим менеджером и зарабатывал в неделю долларов по сто, и мне казалось, что это много. Для человека, который приехал в Москву из глубокой провинции, сто долларов были большими деньгами. Там, где я родился, это приличная месячная зарплата мелкого чиновника. А здесь сидишь в офисе за столом, вешаешь лапшу на уши клиентам и получаешь сто долларов в неделю! Жизнь портили только постоянные склоки между сотрудниками. Большим мастером в этом деле была Юля Курзина. Приехала она в Москву из какой-то деревни в Курской области. Конечно, культуры не было никакой, очень любила выпить, каждый день приходила на работу с бутылкой джин-тоника на опохмел и с явными признаками вечернего застолья. Она вызывала жалость вперемешку с отвращением. Большую часть своего заработка она пропивала. При этом она хотела много денег; но даже больше, чем денег, ей хотелось власти.

В отделе был маленький коллектив, но более всех держались вместе я, молодая, веселая и улыбочивая Инна и Алексей Алексеевич. Потом появилась ещё и Маша, которая получила кличку Бигуди за свои кудряшки. Но больше всего я дружил с Алексеем Алексеевичем. Мы работали за соседними столами. Он, как и я, уже устал от всего: от собачьей жизни, от этой собачьей работы, от этого ужасного таймшера, который сам по себе был грязным. В любой таймшер-компании могут работать люди только с очень устойчивой психикой.

Наши с Алексеем Алексеевичем разговоры были об одном – надо что-то делать, искать работу лучше, как-то закрепиться в Москве. У меня была еще в Москве старшая сестра Лена, работавшая тут же, на дисконте, а у Алексея – жена, которая резала салаты в супермаркете. Истории наших жизней были похожи, это нас и связывало. Мы понимали, что в первую очередь в этом большом городе необходимо иметь надежных друзей, без поддержки которых обойтись сложно.

В один из обычных рабочих дней Курзину попросила зайти к себе в кабинет старший менеджер Валя.

Курзина поднялась из-за стола и поковыляла. Вернулась она чернее тучи.

– Все, кранты. Меня увольняют, – сказала она мне .

– Как увольняют, за что?

– А я откуда знаю, сказали, что увольняют.

Поползли слухи, что Курзина украла базу клиентов. Что такое база клиентов, мы тогда могли только догадываться. Курзину все-таки не уволили, а просто разжаловали в рэпы. Рэпами англичане называли сотрудников, которые в любой российской компании называются «менеджерами по работе с клиентами». Юле, естественно, давали не лучших клиентов, чтобы труднее было заключить сделку. Она проработала пару недель, не заключила ни одной и вовсе куда-то исчезла. Страсти улеглись, и мы продолжали работать.

Через неделю Курзина позвонила моей сестре и предложила нам встретиться, поговорить по поводу работы, и тоже по таймшеру. Сказала, что она придет не одна, а со Светланой Поздняковой, которая когда-то работала у нас. В отделе ее звали Кармен за то, что она была очень похожа на цыганку – смуглая и волосы черные, волнистые – клочки лепятся на всю жизнь иногда.

Юля назначила место встречи в захолустном заведении на задворках Экспоцентра, где посетителей почти никогда не было. Там делали пирожки на продажу по всей территории Экспоцентра. Курзина была их постоянным клиентом, так как заведение находилось вблизи от 12-го павильона. Юля любила там выпить после работы и водила туда своих приятелей, и ей всегда наливали в долг, если деньги заканчивались.

Кармен сидела рядом с Курзиной. Света была в красивом красном пальто и фетровой шляпе и была похожа на преуспевающую даму. Курзина же сидела в своём обычном потертом одеянии. На столе стояли рюмки.

– Ну, что? Достала вас Валя? – начала Юля.

– Как она может не достать, – сказала Света, вспомнив о своей прошлой работе в отделе дисконта.

– В общем-то да, со своими интригами и воровством нашей зарплаты, естественно, достала, – согласился я.

Считал зарплату старший менеджер и его помощник, и мы неоднократно замечали, что у нас крадут наши «кровно за-

работанные».

– Так вот, я хочу вам предложить хорошую работу. У Светы тоже есть предложение. Она сейчас менеджер на дисконтных картах в другом павильоне, в 43-м.

– Слушай, Юль, а какую работу ты нам предлагаешь, с чем связана? Как я понимаю, ты тоже работаешь с таймшерами, – сказала сестра.

– Да, с таймшером, но только это вторичка.

– А что это такое – вторичка? – оживился я.

– Это когда люди сертификаты таймшера покупают в Москве или еще где-нибудь, а они им потом не нужны, и они хотят этот сертификат продать и вернуть свои деньги. Наша компания помогает этим людям продать сертификаты.

– А кому они нужны, кто их покупает, это же, наверное, лажа?

– Не знаю, кому нужны, главное, что нам нужно делать то же, что и на прежней работе – убедить клиента, что ему это выгодно и самим заключать с ним договор. Платят за такую работу не двадцать долларов с одной карты, а семь с половиной процентов от сделки, а сделки хорошие. Ты же знаешь, сколько стоят эти таймшеры. От десяти до пятидесяти тысяч долларов. И у клиентов их и по два, а то и по три. Представь, какие это деньги. И клиенты, конечно, хотят продать свои сертификаты, чтобы деньги вернуть.

– Слушай, а кто там работает, – спросила сестра.

– Да пока почти никого нет, вот я вас и зову. Там сейчас

только я, кассир, Славик – наш начальник и моя дочь, которая работает телефонисткой. Я единственный пока менеджер, потому вам и говорю: перспектива хорошая, мы – самые первые.

Сестра, немножко подумав, спросила:

– Юля, а сколько ты зарабатываешь?

– Я уже несколько сделок сделала и сразу с первой сделки пятьдесят баксов заработала. С одного клиента, за одну сделку!

– Ой, ведь это очень хорошо!

– Вы подумайте, подумайте, только не долго. Мы сейчас команду набираем, нужны хорошие сотрудники, а вы, если много будете думать, в стороне останетесь.

– Конечно, Юлечка, подумаем, в ближайшие дни что-то решим, – деловито сказала сестра.

Света ничего нового нам не предложила: такая же работа по дисконту, но в другом павильоне, который находился в двадцати метрах от нашего. Только мы работали бы там под её руководством. Условия были те же, как и в 12-м. На этом наша встреча закончилась. Разговор оказался недолгим, время было позднее, и перспективы так и остались туманными, но надежда уже появилась – заработать побольше денег. Дома мы с сестрой решили, что, лучше иметь синицу в руке, чем журавля в небе, но журавля тоже упустить не хотелось. Поэтому мы придумали, что она пойдёт работать к Курзиной – попробовать, не сжигая мосты на прежней работе, а

я остаюсь на старом месте. Я зарабатывал лучше сестры, а у нее появлялась возможность заработать больше, при этом практически ничего не теряя, и возможность провести разведку боем. Если все так, как говорит Юля, то тогда и я туда уйду в скором времени.

Через несколько дней Лена сдала свою папку, документы, стол, попрощалась, обменялась телефонами и ушла. Я остался работать на прежнем месте. Работал, ждал и надеялся, что там, куда перешла моя сестричка, лучше и что я скоро тоже туда уйду. Алексей Алексеевич догадывался, что Лена ушла не просто так, и постоянно расспрашивал меня о том, где она, и куда ушла, и как там работается, и что это за работа.

Я молчал, потому что ещё самому было не ясно. Прошло немного времени. Благосостояние сестры почему-то так и не росло, зарабатывала она немного, и в итоге ее перевели в телефонисты, так как у неё не было сделок в течении трех дней. А вот у Курзиной получалось неплохо, и она, по словам сестры, зарабатывала гораздо больше, чем на дисконте.

Моя же работа превратилась в кошмар, сделок было мало, на работу ходить не хотелось. У нас постоянно менялось руководство, так как Джон Палмер сбежал из России, и каждый директор был ещё хуже прежнего.

В один из февральских дней я и Алексей Алексеевич, как всегда, встретились у входа на Экспоцентр. В это утро мы

оба поняли, что на нашу работу больше не пойдём. Алексей Алексеевич, пока мы шли к павильону, спросил:

– Как там дела у сестры? Как там компания? Где она работает?

– Да как там дела? Лучше, чем тут! Нет такого скотского отношения к сотрудникам, – ответил я.

– Так почему же ты всё ещё тут работаешь?

– Да не знаю, наверное, привычка.

– А ты хочешь уйти?

– Очень хочу. Пойдём прямо сейчас?

– Пойдём! – Алексей авантюрно улыбался в свои усы.

– Нет, пойдём прямо сейчас!

– Пойдём!!!!

– Так мы идём?

– Да, идём!!

Так мы свернули с привычного пути.

Я подумал, что вот так вести Алексея туда, ничего не объяснив, нельзя.

– Работа там такая же, как и у нас, только это вторичный рынок таймшерных сертификатов, – начал я.

– Вторичный?

– Да, вторичный, то есть «ресейл» – перепродажа по-русски. Те, кто купили сертификаты, хотят их продать. Приходят в эту компанию по рекламе или по приглашению. Договора заключаются такие же, только не на покупку, а на продажу.

– И какие условия?

– На этой работе ты сам себе и рэп, и менеджер. Не нужно звать финансового менеджера на закрытие клиента, как у нас. Сам с клиентом работаешь от начала и до конца. Зарплата в конце каждого дня по его итогам. От сделки ты получаешь семь с половиной процентов.

– А сестра твоя чем там занимается?

– Да она телефонисткой работает.

– А что, там телефонисты тоже нужны?

– Ну да, а как же, клиентов телефонисты приглашают по спискам. Обзванивают и предлагают продать.

– А кто там работает менеджерами?

– Да нету там менеджеров, мы менеджеры, там пока только Курзина работает.

– Курзина??? Да ты что??? Это правда?

– Да, правда, она сразу туда от нас и ушла, и сестру перетащила. Мне тоже предлагала, но всё туманно как-то было, и я решил немного повременить, посмотреть, как оно там будет.

– Да-а, вот это номер...

– Курзина как будто там неплохо зарабатывает, довольна, денег, говорит, больше.

– Ну, что ж, сейчас пойдём и сами всё посмотрим. Кстати, а где это?

– Да вот тут, совсем рядом, вот этот павильон, – я показал на 96-й павильон Экспоцентра, один из самых огром-

ных и красивых павильонов. Весь из тонированного и зеркального стекла. Со стороны казалось, что там километры площадей. Работать в таком павильоне – предел мечтаний. На входе в павильон на огромных зеркальных витражах было большими красными буквами написано «Российская Туристическая Компания», рядом развевался необыкновенно красивый флаг, где на белом фоне была аббревиатура компании – РТК. Увидев всю эту красоту, мы поняли, что уже хотим здесь работать.

Мы вошли в павильон. Туда входило и оттуда выходило много людей, много стояло и на крыльце. Это было даже не крыльцо, а огромная площадь с колоннами. Мы зашли, поднялись на второй этаж и попали в огромный зал. Крыша его была стеклянной, пирамидальной формы, стены тоже из стекла. У задней стены тоже висел белый флаг с надписью большими буквами «Российская Туристическая Компания», напротив флага были большие прямоугольные вентиляционные отверстия, из них выдувался воздух, и флаг развевался, как на ветру.

У входа в зал был ресепшн. К ресепшену тянулась очередь, выходящая в общий коридор. У девушки, сидевший за стойкой ресепшена, мы спросили Юлию Ивановну. Через несколько минут нас провели в небольшую комнату с креслами, диваном, двумя столами. Эта комната была смежной еще с одной, поменьше, там стояло два стола, а оттуда можно было попасть в третью, совсем маленькую, комнатку. Из этой

комнатки к нам вышла кассир, типичная московская девушка, её звали Марина Калиткина. Она посмотрела на нас оценивающим взглядом, сказала что-то Курзиной и вышла.

Мы сели, робко осматриваясь и переглядываясь. Юля спрашивала нас о нашей работе, мы рассказали ей о нынешнем положении дел в нашем павильоне. Вдруг резко открылась дверь, и в комнату влетел молодой человек с бешеными глазами. Увидев нас, не знакомых ему людей, сидящих у него в офисе, он как-то растерялся.

Курзина назвала нас. Он тоже представился:

– Вячеслав Андреевич Стартов.

Он залез в шкаф, достал нам две одинаковых книги и сунул каждому в руки. Посмотрев на название этой книги, мы чуть не упали со стульев. Называлась она «Развитие таймшера в России». Написана была каким-то Ковальчуком Александром Степановичем. На жесткой обложке этой книги был изображен Кремль. Это нас очень удивило. А Стартов почти бегом удалился в маленькую каморку, где сидела кассир. Мы с Алексеем ждали, ошарашенные увиденным. Мы так и не поняли, берёт он нас или отказывает. Юля смотрела на нас с улыбкой:

– Босс сказал читать, значит, сидите и читайте.

Мы, как прилежные ученики, стали рассматривать и пролистывать книгу. Мы и предположить не могли, что такая книга существует, ведь бизнес этот был полулегальный, гра-

ничащий с криминалом. В книге таймшер слишком превозносился, говорилось, что этот вид туризма ждёт бум в России в ближайшее время, что таймшер должен стать чуть ли не национальной формой отдыха, что турагентствам пора кануть в Лету. Но мы-то работали с этим и знали, как все на самом деле. Курорты, конечно, существовали, и многие наши коллеги работали за рубежом на этих курортах. Но, съездив один раз, клиенты, как правило, больше туда не хотели.

То, что в книге было написано, вызвало у нас улыбку, и, полистав, мы её отложили. Так и сидели до конца дня, покорно ожидая высочайшего решения великого Вячеслава Андреевича. Создавалось впечатление, что ему наше ожидание и наши переживания доставляли удовольствие. Под конец рабочего дня Курзина поднялась из-за стола и пошла к Стартову. Минут через десять она вышла и сообщила, что с завтрашнего дня мы можем выходить на работу. Мы, конечно, обрадовались, оживились, засыпали её вопросами.

Она нам сказала:

– Суть работы я вам объясню завтра. Вы должны будете пройти трехдневное обучение.

– Июль, а зачем обучение? Ты же знаешь, мы без отрыва от производства, – возразил я.

– Зачем проходить обучение? За тем, что тут всё наоборот: это не продажа, а перепродажа. Другой пич (текст, который имеет право говорить сотрудник клиенту), другая финансовая логика.

Выходя из офиса, я посмотрел на огромную стеклянную крышу и стены, на свет, который лился через стеклянные витражи, на огромный зал с сотнями столов и на людей, которые там сидели. Я шёл и думал, что всегда мечтал работать в какой-нибудь крупной организации. Я и предположить тогда не мог, что это первые шаги к новой жизни. К началу того периода, который навсегда изменит мою жизнь, и я больше не буду таким, как прежде. Я даже не подозревал, что судьба повернется так, что эти первые шаги – шаги к головокружительной карьере.

Утром следующего дня мы прибыли на работу. Сели на стоявшие в комнате стулья ждать, когда соберется весь персонал. Накануне Курзина нас предупредила:

– Опаздывать ни в коем случае нельзя, за опоздание большие штрафы.

Мы и не собирались опаздывать, так как мы уже привыкли к дисциплине, которая существовала в этом бизнесе. Примерно без пяти минут десять Стартов открыл дверь ногой – так он заходил на работу каждое утро, как нам потом сказали сотрудники. Зашёл и буквально через минуту, положив свой портфель в кабинет, стал проводить митинг. Он орал, весь митинг это был просто ор, ор на Курзину, потому что она была пока единственным действующим менеджером. Орал так, что казалось – крыша в павильоне сейчас рухнет. Такого я до этого не слышал никогда. Он и сам, наверное, не слышал себя, когда так орал. Орал за то, что денег мало, и что

сегодня их должно быть больше.

– Где мои деньги!!!?

Эту фразу он выкрикивал чаще всего, он повторял её как заклинание. Для него, видимо, смысл этой фразы был очень важен. Наше первое впечатление было, что он просто идет и больной на голову. Юлия отнеслась к этому спокойно, даже не попыталась как-то ответить, защититься, оправдаться. Она все это проглотила и сидела, уткнувшись в стол. Посмотрев на нас, Стартов сказал:

– Обучать вас будет Курзина. С сегодняшнего дня она будет брать вас за столы к клиентам с собой, и вы будете смотреть и запоминать, как это всё должно происходить и как все должно выглядеть. Через три дня вы должны мне принести много денег.

Мы с Алексеем были шокированы. Настолько «ударенных» людей мы еще не видели. Но что нам оставалось делать, раз уж мы решились прийти сюда. Отступить было просто неудобно. Помощи ждать не приходилось, оставалось надеяться только на самих себя.

Курзина начала нас потихоньку вводить в курс дела.

– В Москве Российская Туристическая Компания имеет несколько компаний. Все компании аккредитованы при Российской Туристической Ассоциации и по сути являются нашими брокерами. Они непосредственные посредники между клиентом-продавцом и покупателем сертификата.

И Юлия показала нам какие-то бумаги, свидетельства, до-

говора.

– Ну и, конечно, с клиентом необходимо провести разогрев. Вы не переживайте, это так же, как и на прежней работе. Разогрев должен быть не менее тридцати минут. Разогрев в нашем деле самое важное: с клиентом нужно поболтать, расслабить его, побольше узнать и выяснить, что он из себя представляет, чем дышит, какая у него семья, сколько у него денег, и, конечно, подружиться с ним. Это облегчит дальнейшее обсуждение сделки и даст некие козыри как старшему менеджеру, так и вам. В конце разогрева необходимо вместе с клиентом заполнить анкету. Потом после получаса работы с клиентом нужно будет подойти к Стартову, и он скажет, что делать дальше. Славик должен определить цену сертификата, а так же где и как он будет продаваться (то есть должен рассказать сказку для клиента). Таким образом формируется цена продажи сертификата.

Мы с Лешей поняли, что система беседы с клиентом была та же, что и на прошлой работе. Нам, конечно, не сразу всё стало ясно, мы засыпали Юлю вопросами: как сертификаты реально продаются, где и почём. Но она и сама не знала. Она сказала:

– Как только придет какой-нибудь клиент, вы пойдёте со мной за стол и сами всё увидите. Тогда станет все понятно.

Через некоторое время появились клиенты, которые пришли первый раз, и Курзина взяла нас с собой за стол. Представила она нас как стажёров. Мы молча сидели рядом и слу-

шали, что она им говорит. Она заполнила с ними анкету, делая акцент на том, в каких компаниях сертификаты выставлялись на продажу, из чего я сделал вывод для себя, что таких компаний в Москве много. Клиенты называли много незнакомых нам компаний по перепродаже сертификатов таймшеров. Потом она выяснила, по какой цене клиенты купили сертификат, и попросила его показать. Мы с Алексеем до этого сертификатов не видели. Мы только слышали о них. На всё мы смотрели с большим интересом. В зале было огромное табло, как на бирже. На этом табло шли якобы котировки на таймшеры: отображалась цена, название клубов, срок выкупа. Юля показывала клиентам на это табло:

– Пожалуйста, посмотрите на наше табло и выбирайте цены, какие бы вас устроили.

Мы смотрели и думали:

– Как же это здорово.

Затем она назвала клиентам цену продажи и предложила заключить договор на продажу сертификата, по условиям которого клиенты должны были оплатить десять процентов от стоимости при заключении договора и десять процентов после продажи сертификата. В этом и был смысл работы. Многое нам было непонятно, но постепенно всё начинало проясняться.

– Юль, а что это за люди в зале за столами? – спросил я, показывая на столики в другой половине зала.

– Это сетевики.

– Какие сетевики?

– Сетевики путём сетевого маркетинга продают таймшеры, но не такие, как мы перепродаем, а те, которые по четыреста долларов, трехгодички (отдых на три года).

Я знал цены на первичном рынке сертификатов: стоимость самого дешёвого составляла полторы тысячи долларов на три года и доходила до сорока тысяч на пожизненные.

– Юля, а какие это сертификаты, что это за цена – четыреста долларов.

– Да фуфель обычный, – сказала она, засмеявшись.

– А почему они сидят с нами, зачем?

– Потому что это относится к нам, принадлежит одному и тому же хозяину – Ковальчуку. Оксана Подолина, что в соседнем кабинете сидит, официальный президент нашей компании, а на самом деле – Ковальчук Александр Степанович. А тут у нас царь и бог – Стартов. Сетевики нам нужны для прикрытия, это так называемая массовка. Они создают видимость, что компания работает с размахом.

Второй день не отличался от первого, мы продолжали ходить с Курзиной за столы, слушали, запоминали. Мы должны были так научиться рассказывать клиенту, как и на каких условиях будет продаваться его сертификат, чтобы он, не сомневаясь, заключал с нами договор, а от этого уже зависит наша зарплата.

В один из первых дней нашего пребывания на новой работе, возвратившись в офис с обеда, мы увидели парня, ко-

торый напоминал шкаф по габаритам. Лицо его было не отягощено интеллектом и показалось мне знакомым. Юля нам его представила:

– Это старый рэп, который тоже работал там же, откуда вы ушли, только намного раньше вас, его зовут Дима.

Из соседней комнаты вышел Вова с каким-то парнем. Как оказалось, это был его друг, Паша, по кличке Хохлик, который тоже был рэпом в нашем бывшем павильоне и пришёл к Старту работать. Наша команда с этого дня пополнилась еще двумя.

Учились, вживались, обживались мы до конца недели.

Всё было как будто по правилам: крупная компания, огромный красивый офис с пальмами, ресепшеном, секретарём, а еще «душка» шеф из анекдотов. И самое главное – работа с клиентами. Ничего нет интереснее, чем работать с людьми: каждый человек как новая непрочитанная книга.

Клиенты с радостью делились с нами своими историями, жизнью, иногда рассказывали такое, что работа вообще отходила на второй план. «Похоже, что мечты начали сбываться», – подумал я в один из дней. О чём я мог тогда мечтать, парень из провинции? Крупная компания, работа с людьми – солидол полный. Коллективчик, конечно, подкачал. Было такое впечатление, что он как в фильме «Гараж». Мадам Курзина одна чего стоит! Глядя на нее, понимаешь смысл фразы: «Красота требует жертв», а в её случае красота еще требовала немалых долгосрочных инвестиций! А Дима, у которого

из извилин одна расчёска! Хохлик не работал, а то и дело увивался за юбками, которых среди сетевиков было великое множество. Но в то время коллектив меня мало волновал. Меня волновало моё благосостояние, а главное – реализация моих планов. Было такое чувство, что наконец-то всё изменится в жизни... Чувство меня не обмануло.

Своего первого клиента я запомнил на всю жизнь.

Как-то пришла Ариша с ресепшена и сообщила Стартову:

– Пришёл клиент по фамилии Петухов.

Вова сказал:

– Ёжик идёт работать.

Ёжик – это я. Мое прозвище пошло ещё с прошлой работы. Когда-то Валя дала мне это прозвище из-за моей причёски, которая была ёжиком, и оно ко мне навсегда прилепилось. Я взял свою папку и пошёл работать.

Я представился и спросил:

– Вы пришли продать ваш таймшер-сертификат?

– Ну, вам лучше знать, зачем вы меня пригласили, – угрюмо ответил клиент.

– Простите, но у вас же есть сертификат, правильно? Мы же не просто вас пригласили, вы же, наверное, хотите его продать?

– В общем-то, да, – согласился Петухов.

Я стал заполнять анкету.

– У вас какого клуба сертификат?

– «Ла Коста».

– О! Это очень хороший клуб, известный. По какой цене вы его приобретали на первичном рынке.

– Где-то за десять тысяч долларов.

– Да, сумма не маленькая.

– Конечно, не маленькая, но это было до дефолта, тогда денег у меня было много.

– Вы позволите посмотреть ваши документы: договор на приобретение, сам сертификат?

– Да-да, пожалуйста, тут всё.

Он достал свою папку, в которой было много каких-то бумаг, и все они касались его сертификата. С умным видом я принялся изучать его документы. Для меня главным было делать это подольше, потому что Стартов под угрозой увольнения запрещал возвращаться от клиента раньше, чем через тридцать минут. Мне было понятно, что дело-то плёвое и тридцать минут с ним не о чем говорить. Чтобы не было лишних нареканий, пришлось попросту затягивать время. Петухов сидел молча и наблюдал за тем, как я изучаю каждый сантиметр его сертификата. В конце концов он не выдержал и сказал:

– Это очень хороший сертификат, мы там всей семьёй отдыхали, там так замечательно, такая красота.

Он начал нервничать, видимо, решил, что что-то не так с сертификатом. Я мысленно усмехнулся и, не отрываясь от бумаг, строго спросил:

– А зачем же вы его продать хотите?

– Понимаете, времена изменились, деньги нужны.

Я подумал, что вот это уже больше похоже на правду, чем расхваливание такого счастья, как таймшер.

– Ну, что я вам скажу, всё у вас в порядке с сертификатом и с документами тоже. Скажите, а вы пытались уже продать свой сертификат где-нибудь?

– О, молодой человек...

– Меня зовут Андрей.

– Ой, извините, Андрей. Конечно, пытался. Везде одно и то же: я платил деньги и ничего этим не добился. Деньги потерял, но никто мой сертификат так и не купил, а может быть, его и не продавали вовсе, откуда мне знать.

– Что вы этим хотите сказать?

– Да то, что компании просто исчезали. Прихожу в следующий раз, а там замок висит. Я и вас предупреждаю, если что-то надо платить, я прямо сейчас разворачиваюсь и ухожу!

– Да не волнуйтесь вы так, вы попали в нужные руки, мы же Российская Туристическая Компания, единственная компания в России, которая занимается перепродажей таймшер-сертификатов официально. Лохотронщиков сейчас много в Москве. Нужно было сразу к нам приходиться. У нас единственных есть лицензия на перепродажу таймшер – сертификатов в России.

Действительно, такая лицензия у нас была, она была выдана Министерством по антимонопольной политике и под-

держке новых экономических структур Российской Федерации. Она была действительно единственной, так как в России официально таймшеринг никогда не существовало. Для меня навсегда осталось загадкой, как такое министерство могло выдать лицензию на тот вид деятельности, которого попросту не существует.

– И сколько же вы этим компаниям заплатили?

– Сколько? Да несколько тысяч долларов! – вскричал Петухов.

– Что же вы так, надо же на лицензию смотреть, документы проверять.

– Андрей, я в эти игры с деньгами больше не играю, если вам нужен мой сертификат, то вот берите его и продавайте. А потом, когда вы его продадите, берите за его продажу. Я даже вам лично хорошо заплачу, если продадите.

– Да что вы! Мы работаем исключительно официально! – возмутился я.

– У вас какие условия по продаже? Мне за него много не надо. Я его покупал за десять тысяч, так что меня устроит и восемь.

– Хорошо, я сейчас схожу, узнаю, сколько он сегодня стоит, а потом расскажу вам об условиях.

Я поднялся из-за стола и посмотрел на часы: разговаривал ли я с клиентом тридцать минут. Иначе крику сейчас будет на весь офис. Было двадцать девять минут, я подумал, что пока пройду через весь зал, в аккурат будет тридцать. Я по-

дошёл к Стартову.

– Ну, что там с клиентом? – спросил он.

– Да что, свой сертификат продавал уже везде, где только можно было.

– И сколько он денег заплатил?

– За покупку или за продажу?

– За всё-ё! – заорал он как ненормальный.

– За покупку десять тысяч и за продажу три тысячи.

– Вот иди и бери с него деньги, значит, бабки есть, – сказал, как отрезал.

Я подумал: «Какой ужас! Вместо того чтобы что-то рассказать, как работать с клиентом, он просто орёт и тупо требует сделку. Что делать, нужно самому что-то придумать, раскинуть мозгами». Потом так было всегда, невозможно было у Вячеслава что-то спросить, он только орал: «Где мои деньги?!!!», и сыпал на сотрудников одни оскорбления. Если у кого-то что-то не получалось, это превращалось в какой-то маниакальный кошмар. Было впечатление, что, кроме денег, Стартова ничего не интересовало в этой жизни. Проработав некоторое время, я, конечно, побольше о нём узнал и мне многое стало понятно.

Парень был из Мурманской области, да ещё, как видно, не из благополучной семьи. В Москве, вкусив немного денег на прошлой работе (а это была тоже вторичка), он хотел денег теперь столько, сколько это было возможно и невозможно. Ради этого он готов был, казалось, на всё, готов «порвать»

любого. Ему ничего не стоило унижить кого-нибудь из своих сотрудников, это он делал каждый день. Он мог уволить только за то, что кто-то невзначай возразил ему. Через увольнения прошли мы все. Когда у Славика начинался приступ (а эти истерики кроме как приступами назвать было нельзя), если кто-то не выдерживал и говорил хоть слово, то был сразу же уволен. И весь наш пока ещё немногочисленный коллектив спасал этого человека. На это уходило порой по полдня, когда оставшаяся часть коллектива уговаривала «Великого руководителя» не увольнять опального сотрудника. Это было унижительно, но выхода у нас не было. За большими тонированными витражами нашего офиса была улица далеко не родного и не лучшего в этом мире города. Приходилось терпеть, кроме того, нам хорошо платили.

Через некоторое время к нам стали приходиться клиенты, с которыми мы уже работали, приходили потому, что срок сделки у них подходил к концу. Клиенты надеялись, что их сертификат продан: они же заплатили за услуги продажи. Они имели полное право на это рассчитывать. Естественно, у всех, и у меня тоже, возник вопрос: «Что делать дальше с этими клиентами?» Сертификат продан или нет, что с их деньгами? Мы должны были что-то вразумительное отвечать. А Стартов ненормальным, дурным голосом, не допускающим никаких возражений, просто орал:

– Вы сделку с клиентом заключили? Дальше не ваша забота!!! Это забота руководства.

Это была хорошая позиция, но все дело было в том, что клиенты спрашивали у нас, у тех, кого они знают и с кем заключали договор. Чем ближе подходил срок исполнения договора, тем настойчивей клиенты интересовались судьбой своего таймшер – сертификата. Доходило до того, что менеджеры просто-напросто скрывались от своих клиентов, так как никто не знал, что им отвечать. Мы же не могли клиентам сказать, что, в конце концов, это забота руководства.

Через неделю, после нескольких попыток как-то выйти из этого положения, Стартов придумал новую и интересную должность – «гемор-менеджер», потому что этих ругающихся клиентов мы называли «геморроем». На эту должность назначили Диму. Ему даже ставку дали – пятьсот долларов в месяц дополнительно, независимо от его сделок. Он должен был выходить к этим клиентам и переносить их по срокам, то есть оттягивать сроки исполнения заключенных договоров. Что он им там говорил, одному богу было известно. Не прошло и месяца, как он отказался от этой должности, хотя пятьсот баксов для нас были в то время огромными деньгами, но Дима не выдержал того количества угроз, которые выливали на него клиенты.

Ситуация сложилась такая, что нужно было продолжать работать, а как? Когда эти клиенты приходили, они садились за какой-нибудь стол и с нетерпением ждали встречи с теми менеджерами, с которыми заключали договор. О какой работе могла идти речь? Менеджеры просто отказывались ид-

ти в зал, где сидел их «геморрой». И Стартов нашёл выход!!! Он придумал справки. Справки на проверку сертификатов клиента. Что он не в каком-нибудь стоп-листе, не заложен, не продан и т. д.

Бизнеса по перепродаже таймшер-сертификатов в России не существует, кто же нам мог выдать такую справку? Оказалось, что у нас в Москве есть Ассоциация Туристических Компаний, сокращенно АТК, и эта ассоциация, по словам нашего босса, должна была выдавать такие справки.

Скоро Стартову понадобились новые сотрудники. И я вспомнил про нашу старую знакомую по дисконту в 12-м Машку Бигуди и предложил Стартову её как претендента в новые менеджеры.

– А она хороший менеджер?

– Неплохой, сделки клепает. Говорит, неплохо зарабатывает.

– Так, а почему она ещё не у нас сделки клепает?

– Так что, пригласить её к нам на работу?

– А как же!!! – заорал Стартов.

В назначенное время Маша стояла на нашем ресепшене. Я встретил ее и проводил к нам в комнату. Там нас уже поджидали Алексей Алексеевич, Хохлик и Курзина.

– Машка!!! – закричала Юля, радостно улыбаясь и вскакивая со своего места.

– Ха, Юлька!!! – закричала Маша в свою очередь.

Курзина подскочила к Маше, и они, как дамы обычно де-

лают, демонстративно расцеловались и обнялись. Чтобы не растягивать встречу и целования ещё и с Алексеем Алексеевичем, я поскорее проводил её в кабинет к боссу. Вышла она от шефа довольная и улыбающаяся.

– Ну, что? Ты будешь работать? – задали ей вопрос почти одновременно все.

– Я подумаю, – сказала она, – как будто всё нравится, не знаю...

Через несколько дней она вышла к нам на работу, и нашего полку прибыло.

Славик умел грамотно навешать лапши на уши своим сотрудникам. Кроме того, люди так устроены: для них деньги – это основной движущий фактор в жизни. Что нужно молодой девушке, у которой на родине остался маленький ребёнок, а сама она оказалась в Москве из-за неудачной поездки в Грецию? Так в нашем маленьком коллективе появилась одна из ярких личностей нашей системы – Машка Бигуди. Мы все были рады, потому что, пусть немного, но всё-таки уже работали вместе. Она тоже была довольна, училась всему у нас, и я и Алексей Алексеевич брали её за столы, как брала нас когда-то Курзина. Через неделю обучения, Славик допустил её к работе.

Вскоре Славик назначил ее на должность «гемор-менеджера». Маша мало тогда понимала, что это такое. Она очень смеялась над названием должности, но оклад в пятьсот долларов ей очень понравился. Дима, прежде чем Стартов на-

значил его на эту «ответственную» должность, работал со многими клиентами, а у Машки не было этого психологического барьера и страха перед клиентами за невыполненные обязательства. Для нее они были новыми, незнакомыми, людьми, а значит, она могла им смело сказать то, что хотел Вячеслав. Ей было все равно. Но проработав каких-то пару недель, Маша тоже отказалась от этой должности, к нашему всеобщему сожалению. Мы все возлагали на нее большие надежды. Она брала на себя наших клиентов, и для нас это была передышка и некоторое время спокойной работы, ни от кого не прячась. Бигуди хоть и не отличалась умом и сообразительностью, всё же поняла, что это – собачья работа. Кроме того, она от клиентов наслушалась столько угроз в свой адрес, что просто испугалась. Клиентам было всё равно, кто перед ними сидит – тот же менеджер, который заключал с ними договор, или другой. Они очень щедро сыпали оскорблениями и угрозами. Они угрожали даже Арише на ресепшене, чего уж там говорить о менеджере, который работал с ними непосредственно за столом.

Эти обстоятельства отражались, естественно, на оборотах компании. Резко упало количество заключенных договоров, а значит, и денег стало намного меньше. От этого зверствовал Стартов. Он и так выражения не выбирал, а когда обороты падали, то превращался просто в зверя. Порой казалось, что в порыве приступов бешенства и ярости он мог даже ударить. За стенкой клиенты орут из-за своих денег, по

эту сторону Славик готов убить любого. А работать-то надо, кушать-то хочется при любых обстоятельствах, а денег в кармане не прибавлялось. Моральное состояние сотрудников после недели такого концлагеря оставляло желать лучшего. Все старались пораньше попасть на работу, чтобы не столкнуться в десять часов утра со своими клиентами, которые приходили к открытию компании. Стартов хоть и пресинговал нас, как мог, но сам-то понимал, что что-то надо делать. Дело со справками затянулось, видимо, это не от него зависело. В такой ситуации я решил попросту на недельку заболеть. Взял больничный, то есть купил, благо Москва – такой город, что в нём можно купить всё, даже то, чего вообще нет! Таймшер, например. Я хотел посидеть дома, отдохнуть, успокоить нервы, а может, и подумать о другой работе.

Неделю я провалял дурака дома, лёжа на диване, глядя телевизор. Чтобы узнать, как обстановка на работе, позвонил Леше. Он сказал, что немного всё образовалось:

– Славик придумал какую-то фишку с выкупом, и «геморроя» теперь нет.

Когда я вышел на работу и увидел эту так называемую фишку, у меня был просто шок. Оказалось, что все наши менеджеры разбились по парам, кто-то один из пары был покупателем, причём якобы иностранцем, а другой – просто менеджером. Менеджер выходил к клиентам и сообщал, что приехали иностранные покупатели и они прямо здесь, в офисе, могут купить сертификат! Затем появлялся этот «поку-

патель», и наш менеджер сообщал клиенту, что для покупки нужно получить справку, которая подтвердит, что с сертификатом всё в порядке. Справку должна выдавать Ассоциация Туристических Компаний. Если клиент был новый, то плюс к этому он должен был приобрести нашу пластиковую карточку за триста долларов. О маразме этой идеи можно было судить хотя бы по одному случаю, который запомнился всем надолго:

Заходит Дима в комнату, где сидят все менеджеры и говорит:

– Маша, ты же у нас английский знаешь?

А Бигуди всем рассказывала, что в Ставропольском крае она работала учительницей английского языка.

– Да, конечно, а что?

– Хе, ну тогда пойдём работать, там у меня клиентка такая хорошая и английский знает, просит пообщаться с покупателем. Я сказал, что они только по-английски говорят, вот она мне и сообщила, что тоже свободно владеет английским языком. Раз ты у нас тоже англичанка, пойдём пообщаемся.

– Пойдём, – сказала она.

– Маш, я же английского не понимаю, тут надо умно поступить. Я буду молчать и головой кивать, якобы я всё понимаю, а ты ко мне особо по-английски не обращайся, а то я не буду знать, что делать, – так Дима себя немножко оградил, чтобы не опростоволоситься.

Все сотрудники высыпали в коридор, благо стена коридо-

ра, которая граничила с залом, была стеклянной, чтобы понаблюдать за этим событием. Это был прецедент, и такого у нас ещё не было. Это походило на анекдот из жизни, спектакль! Мы с Алексеем сели за один из столов неподалёку. Дима важно подошёл к клиентке. Это была уже не молодая женщина, которая тем не менее выглядела очень ухоженной. Сразу было видно, что это глубоко культурный и интеллигентный человек. Сидела она спокойно, не дёргалась и как бы созерцала всё это действие.

– Познакомьтесь, – сказал Дима. – Это представитель покупателя, ее зовут Жаннет.

Хохотом, который еле сдерживали, мы с Алексеем чуть не сорвали эту сцену.

– Хеллоу, – сказа мнимая англичанка, пытаясь изобразить голливудскую улыбку, что было ещё смешнее, чем то, что она Жаннет.

– Хэлоу, – ответила женщина.

Бигуди начала сыпать своим ужасным английским. Хотя я и получал всегда трояк в школе по английскому, но даже я всегда возмущался её произношением. То, что она выдавала за английский, английский язык напоминало весьма отдалённо. Дима же сделал такое лицо, как будто решается судьба контракта на несколько миллионов. Он так кивал головой, что она у него, наверное, закружилась. Слово «йес» – это всё, что мог произнести он за полчаса этого спектакля. Клиентка же просто молчала и слушала с большим внима-

нием, иногда говорила слово или два по-английски, что-то спрашивая по ходу дела. Потом произошло самое неожиданное, что повергло всех сотрудников в настоящую истерику от смеха. Женщина на чистом русском языке произнесла:

– Девочка моя, не мучайтесь и говорите по-русски! Вам английский ещё учить и учить. Кого вы пытаетесь обмануть? Я зав.кафедрой английского языка МГУ!

Лицо Маши побагровело, и она не знала, что делать дальше, как себя вести. Мы же валялись от смеха, смеялись себе в рукав, чтобы не привлекать внимание. Еще смешнее было, как Маша пыталась изобразить, что она не поняла, что сказала клиентка, и обратилась к Диме, а Дима-то перевести не мог, что она ему говорит! Одним словом, мы потерпели фиаско, как говорится, провалились с треском! Этот эпизод из нашей рабочей жизни запомнился нам надолго! После этого случая Маша больше никогда не вспоминала о том, что умеет говорить по-английски. Естественно, сделка сорвалась, эту клиентку мы больше никогда не видели.

Вскоре идея с представителями от покупателя была полностью забыта, потому что сделала только больше «геморроя», чем было раньше. Клиенты, которые ждали выплат, поверив в покупателей-иностранцев, бежали как угорелые за справками, а потом, дня через три, выяснялось, что покупатель уже уехал. Это было ужасно. И в этот самый пиковый момент в нашей компании появился ещё один персонаж. Это был мужчина средних лет, который был в два раза шире Ди-

мы, но и в два раза ниже. Этаким классический мужик, у которого был большой живот, сто пятьдесят килограммов веса, вечно потеющий, с бычьими, опупевшими от пьянства и кутежа глазами и болтающимися где-то внизу штанами. Звали его Женя Беликов. Кто его пригласил к нам на работу, никто не знал. Он рассказывал нам, какой он опытный менеджер, а на самом деле совсем не умел работать с людьми, ему это было не дано. А пафоса хоть отбавляй. Он нам сразу не понравился, и за несколько лет работы мнение о нём ни у кого так и не изменилось. Кроме того, он оказался ужасно корыстным человеком. Славился тем, что часто подставлял своих коллег, а главным для него было деньги и как-то выделиться в глазах Стартова.

Славик нашёл ему применение. Шеф придумал такую фишку – вручать клиентам уведомление об успешном завершении сделки, а потом отправлять людей на основании этой бумаги за справками в Ассоциацию. Эту миссию и должен был выполнять Беликов. От каждой справки, оплаченной клиентами в Ассоциации, он получал определённый процент, что всех ужасно возмущало. Получалось так, что кто не работает, тот ест. За справки платили все поголовно, иначе просто сделка не могла состояться, а это гарантированная зарплата. На выдачу справок в Ассоциацию отправили Хохлика и Диму, они должны были там сидеть и выписывать эти справки, предварительно взяв за это не менее трехсот баксов с каждого клиента. Так они там и проработали все эти

несколько лет, которые мы провели в этом бизнесе. Видели мы их только изредка на масштабных мероприятиях, проводимых системой: на Новый год или на праздновании юбилея нашей Ассоциации.

С началом справочной программы с «геморроем» стало полегче. Хохлик и Дима немного придерживали клиентов, затягивая сроки выдачи справок. А в уведомлении, которое вручал Беликов, говорилось о сроке в три дня для предоставления всех необходимых документов. Кроме того, по указанию Вячеслава, особо глупым клиентам стали выдавать «плохие» справки, то есть говорящие о невозможности продажи сертификата клиента по каким-либо причинам. Это значило лишь то, что необходимо заключить договор снова, а значит, и снова платить деньги, иначе претензии клиента признавались неправомерными.

Впервые за время работы в этой компании мне стало страшно. Дело в том, что простой работник обычно не задумывается о глобальной политике той компании, где он работает. Все мы люди, у многих семья, дети. Человек работает менеджером, выполняет свои несложные обязанности, как его научили. Получает за это свою зарплату, которая его устраивает или не очень, но глобально о компании он не думает, так как не он хозяин этой компании.

Я был немножко другим менеджером. Мне всегда было не все равно, в какой фирме я работаю. Ничто человеческое мне, конечно, было не чуждо, но я привык с детства думать

обо всем и всегда. Привык осмысливать все и задавать вопросы, прежде всего себе, и искать на них ответы. Эти мысли иногда играют злую шутку. От ума может быть и горе, это мы узнаем еще в школе, изучая Грибоедова. Я понял, что Стартов своей выдумкой просто-напросто смеялся над клиентами. Ему было несказанно весело от того, что клиенты сходят с ума, теряя крупные суммы, когда получают «плохие» справки. Славику всегда нравилось видеть страдания других.

Но «плохие» справки выдавали не всем, половине клиентов вручались вполне нормальные. Они, конечно, счастливые бежали к нам и несли заветную бумагу в надежде получить деньги по своему контракту. Тут возникал вопрос, а что же делать с такими клиентами. Вова на него ответил просто – отправлять в другие компании, которые были аккредитованы у нас. Их было три: ТБМ, «Аква Ленд» и «Грин Тур». Позже их стало гораздо больше.

Власть Стартова на эти компании не распространялась, у каждой был свой директор. Славик руководил только Российской Туристической Компанией, но решение отправлять клиентов в аккредитованные компании он даже и не подумал согласовывать с директорами этих компаний. Когда Курзина спросила его:

– Славик, а как клиентов отправлять в другие компании? Директора этих компаний об этом знают?

Он просто и лаконично ответил, как всегда:

– А меня это не ... волнует!

Делать, как говорится, было нечего: нам сказали, мы и начали отправлять клиентов в другие компании. Сказка была следующей: «Ваш сертификат продан. Деньги за него от покупателя получены, но перечислены они на счет той компании, от которой у вас договор. Запишите, пожалуйста, адрес этой компании, идите и получайте свои деньги». Нетрудно представить удивление директора той компании, который ни сном ни духом... Полнейшая подстава. А ведь все директора этих компаний были коллегами Вячеслава, подчинялись одному руководству, работали в одной системе. Приходит к ним клиент, которого они первый раз в жизни видят, как и он их, и говорит:

– Отдайте мне мои деньги!

А ему говорят:

– Извините. какие деньги? Мы вас не знаем!

Клиент видит маленькую компанию в центре Москвы, которая по размеру раз в сто меньше, чем РТК. И он думает, что эта мелкая конторка просто не хочет ему его деньги отдавать. Господи, что тут началось: клиенты падали в обморок, вызывали участковых милиционеров, угрожали и т. д. Самый примечательный случай произошел в компании ТБМ. Он вызвал у всех сначала дикий смех, а потом и ужас – от осознания безвыходности положения этой женщины.

Очередная клиентка пришла в компанию за деньгами. Естественно, на нее посмотрели круглыми глазами, но она

не поверила, что деньги не в этой компании. Она уходила, но возвращалась вновь и вновь и требовала выплатить причитающуюся ей сумму, которая, кстати сказать, была достаточно крупной, чтобы там и ночевать оставаться, чтобы добиться своего. В одно из таких посещений женщина решилась на отчаянный шаг.

– Так вы мне не выплатите мои деньги?

– Нет, ваши деньги пока не получены полностью. Они идут частями, – выкручивался менеджер Иванов Степан.

– Сколько мне еще ждать??? Я уже два месяца каждый день к вам хожу, мне дома жрать нечего, потому что я все деньги заплатила за продажу этого сертификата. Я уже вся в долгах!!

Она заплакала. Но что мог сделать менеджер? Он же не мог ей выплатить свои деньги. Он и сам таких денег не видел никогда в жизни.

– Ну, успокойтесь, Любовь Васильевна. Не стоит так убиваться. Не можем мы вам пока ничего выплатить. Ждите.

Степан принес ей воды. Она немного успокоилась. Разговор дальше был лишен смысла. Менеджер ничего не мог ей сказать, кроме очередного «нет».

– Скажите, Степан, я могу воспользоваться вашим туалетом, чтобы привести себя в порядок?

– Да, конечно, пойдете, я вас провожу.

Женщина проследовала мимо охранника прямо в уборную довольно спокойно и сдержанно. Походка была уверен-

ной. С виду ничего не предвещало никаких неприятностей. Менеджер Иванов вернулся к себе в кабинет и стал ждать, когда можно будет ее выпроводить. Ему хотелось это сделать как можно быстрее, потому что она уже всех достала и всем надоела. Ее даже охранники из всех смен знали в лицо. Прошло пятнадцать минут. Но никто из туалетной комнаты не появлялся. Степан вышел в коридор и спросил у охранника:

– Ушла?

– Нет, пока еще там.

Он зашел в кабинет директора, где сидели кассир, директор и еще один менеджер. Это был весь персонал компании. Он решил подождать там. Во-первых, ближе к туалету, а во-вторых, не так скучно. Но и еще через пятнадцать минут из туалета никто не вышел.

– Нет, ну, слушайте, что это такое? У меня с минуты на минуту проплата придет, а этот «гемор» еще не ушел. Она же столкнется в коридоре с нормальным клиентом и всю сделку мне испортит, – стал возмущаться Степан.

– А она что, там уже долго? – спросила кассир Лена.

– Да уж полчаса.

Менеджер Саша вдруг заперезживал:

– Степа, может, пойти постучать, вдруг она там сознание потеряла или ей плохо стало.

– Ну, как я пойду стучать женщине в уборную? Ты что?

Тут вмешался директор:

– Так, иди, мало ли что. Если она там окочурится, мы же

проблем потом не оберемся. Вот Славик сволочь, устроил нам... чтобы жизнь медом не казалась. Кошмар какой-то! Деньги взяли они, а мы теперь захлебываемся. И причем абсолютно бесплатно.

Степан пошел к туалету, понимая, что это пора прекращать.

Он тихонько постучал в дверь туалета:

– Любовь Васильевна, с вами все в порядке?

– Да, со мной все хорошо, но я не выйду.

– Ха-ха-ха... Любовь Васильевна, как же это не выйдете?

– А вот так, не выйду, я буду сидеть у вас в туалете до тех пор, пока вы мне не выплатите деньги!

Такого поворота событий никто не ожидал. Она заперлась изнутри и выходить оттуда явно не собиралась. Степан начал дергать ручку двери. Но делал это чисто автоматически, так как он понимал, что дверь ему не откроют. Тут оживился охранник. Видимо, до него дошло, что происходит что-то необычное. Вот интересно, почему-то в Москве во всех офисах именно такая охрана: до них обычно не сразу доходит.

– Стёп, проблемы? – крикнул он через весь коридор.

– Да, вот клиентка не хочет выходить из туалета.

Охранник подошел к двери туалета и голосом бдительного секьюрити прокричал:

– Любовь Васильевна, не дурите, выходите, а то взломаем дверь!

– И не подумаю, ломайте, если хотите. Я выйду только в

обмен на деньги. Если до вечера их не будет, я буду здесь ночевать. И буду сидеть до тех пор, пока мне не вернут мои деньги.

– Любовь Васильевна, мы сейчас милицию вызовем, – сказал Степан.

– Вот-вот, вызывайте, я буду только рада. Я им то же самое скажу, что и вам. А вы им и объясните, почему я тут заперлась и сижу. Вызывайте-вызывайте.

– Вот ненормальная, идиотка конченная, – посетовал Степан, отходя вместе с охранником. – Вот что теперь делать? Еще же весь день рабочий впереди. Клиенты же будут приходить, что им говорить, если они в туалет захотят?

– Степан, это ваши проблемы. Мое дело охранять. Скажете взломать дверь – я взломаю. Остальное меня не касается, – сказал охранник.

Степан вернулся в кабинет директора.

– Представляете, она там заперлась и выходить не желает. Говорит, что выйдет, когда мы ей все деньги выплатим. Говорит, что вода там у нее есть, и если мы сегодня ей не выплатим деньги, то она и до завтра там просидит с удовольствием.

Вид у него был растерянный, когда он это говорил. У компании не было недостатка в клиентах, много их приходило в течение дня, и было много сделок. А эта ситуация значила только одно – полную парализацию работы компании, как минимум, на текущий день.

– Может, дверь взломаем? – предложил Сергей, тоже менеджер компании.

– Да, а кто потом платить за дверь будет? Мы же снимаем офис, – вмешалась бухгалтер. – Кроме того, у нас даже инструментов нет соответствующих. А вызывать слесаря из ЖЭКа мы не можем. Сами понимаете: она орать будет, и о нашей компании завтра узнает весь район.

Ситуация сложилась критическая. Через несколько минут в домофон один за другим стали звонить клиенты. Двум менеджерам пришлось принять их и поработать с удвоенной силой, чтобы поскорее отпустить. Рабочий день подходил к концу, а клиентка так и сидела безвылазно в туалете. Смех по поводу абсурдности ситуации прошел, потому что всем надо было домой. Не оставлять же ее, в самом деле, одну, запертую в офисе. А ночевать в офисе с клиенткой никого не прельщало. Надо было что-то решать, и тут Степана осенила гениальная идея.

– Так, Лена, – обратился он к кассиру. – Давай нарежем много бумаги. На кусочки. Желательно, чтобы по размеру они были похожи на долларовые купюры.

– И что, ты с ней бумажками расплатишься? – захохотала она.

– Давайте нарежем бумажек и сложем их в пакет. Только бумажек должно быть много. Я сделаю вид, будто нам привезли деньги из банка для нее. Вход в офис рядом с туалетом. Ей там все хорошо слышно. Я потом подойду к двери

якобы с пакетом денег и скажу, чтобы она выходила, так как привезли ее выплату.

– Ты, Серега, – обратился он к своему коллеге, – будешь сидеть за дверью, а я перед дверью. Когда она приоткроет дверь, ты дергай за ручку двери, а я уж как-нибудь ее за руки вытащу.

– Ха-ха-ха... не вопрос, дерну. А ты думаешь, она поверит?

– Я думаю – поверит. Вас же она не видела и не знает. Голосов ваших она не слышала. Ты тихонько выйдешь в подъезд, потом позвонишь в дверь минут через пятнадцать. Я открою дверь, а вы громко скажете, что привезли деньги. Я вас приглашу в кабинет к кассиру, а потом выйду к ней с пакетиком и постараюсь ее выманить. А Сергей будет наготове стоять за дверью, чтобы дернуть за ручку.

Так и сделали. Через несколько минут все было готово. Лишний пакет нашелся на кухне. Разыграли сценку с приходом инкассатора из банка. Все шло по плану. Степа после ухода директора, исполнявшего свою роль с пакетом, стал стучаться в туалет к Любови Васильевне.

– Я вам не верю, – заявила она из-за двери.

– Ну, как же, Любовь Васильевна... Вы же сами слышали. Вот ваши деньги у меня. Выходите и закончим сделку.

– Я вам не верю. Вы меня выманить хотите и выгнать. Я вам не верю!

– Ну, и что нам теперь делать? Деньги вот у меня, а вы там

сидите и сидите. И что же дальше?

– А вы мне просуньте их через щелочку под дверь. Я все посчитаю и тогда выйду.

– Любовь Васильевна, вы в своем уме? У вас выплата в размере двадцати тысяч долларов? Я что, по одной купюре до утра вам буду их просовывать через щель?

Тут Степана с ходу посетила еще одна идея. Он быстро достал свой кошелек и вынул стодолларовую купюру. Он был готов даже расстаться со своими деньгами, лишь бы разрешить эту проблему. Он усиленно стал шуршать пакетом.

– Вот, Любовь Васильевна, я достаю купюру из пакета с вашими деньгами.

Пошуршав еще некоторое время, он наклонился и просунул купюру под дверь. И тут, конечно, жадность сделала свое грязное дело. Как только Любовь Васильевна увидела деньги, она стала открывать дверь. Сергей, стоявший за дверью, не растерялся и со всей силой, на какую только был способен, дернул за ручку двери. Клиентка отчаянно завопила. Степан, бросив пакет на пол, схватил ее за руки и начал вытаскивать в коридор.

– Отпустите меня! Сволочи! Мошенники! – истошно орала она. В коридоре завязалась потасовка. С женщиной, у которой от отчаяния обнаружилась невероятная сила, Степан просто не мог справиться.

– Сволочь! Гад! – она норовила достать ногтями его лицо. На помощь поспешил стоявший за дверью Сергей. Тут

же подоспел охранник. Общими усилиями они вытолкали ее в подъезд. И еще полчаса из-за двери слышались угрозы в адрес компании, но дело было сделано, и ее уже никто не слушал.

Когда мне рассказали об этом инциденте, у меня сжалось сердце. Моей маме тоже было сорок пять. И я с ужасом представил ее на месте той женщины. Это, наверное, последняя капля в море унижения, когда солидную женщину просто выталкивают силой из офиса в подъезд. Таковы были последствия того, что Стартова ничего, кроме денег, не интересовало. После того как человек заплатил деньги, он переставал быть для него человеком. Стартова так же не интересовало, что будут делать люди, его же коллеги, попав по его вине в подобную ситуацию. Ему было наплевать на весь мир, кроме себя. Это и стало яблоком раздора между компаниями. Люди в этих компаниях работали уже не один год и гораздо дольше Стартова. Вначале их шокировала такая наглость. Они пару недель оставались в прострации, так как не знали, как реагировать на то, что валом валят клиенты, которые совсем не их клиенты, и требуют деньги по договорам их компаний.

В компании «Грин Тур» тоже произошел случай, о котором потом писала пресса как об одном из самых курьезных случаев уходящего сезона. А курьез оказался очень простым и действительно смешным. Однажды утром в офис пришел клиент, который был уже в разряде «геморроя». И ему, естественно, никак не выплачивали деньги. Как ни странно, он

пришел очень радостный и сияющий. В одной руке он держал букет красивых цветов, а в другой – огромный торт в яркой коробке. Директором компании являлась некая Оксана, современная девушка лет двадцати пяти, видом девица легкого поведения. Была зима, и она ходила в дорогой норковой шубе до самых пят, как диктовала мода. Радостный клиент с цветами и тортом гордо сообщил охраннику, что он к директору. Охранник ответил, что директора еще нет, так как было утро и для директора это было рановато. Но, по роковому стечению обстоятельств, госпожа директор вдруг появилась на пороге офиса в своей знаменитой шубе. Увидев проблемного клиента с цветами и тортом в руках, с улыбкой на лице, она крайне удивилась. Клиент торжественно вручил ей цветы, не забыв добавить пару комплиментов по поводу ее обворожительности. Затем мужчина открыл коробку с тортом и со словами: «А теперь отведайте этот вкуснейший торт!» – просто вдавил его ей в лицо. Пострадало не только лицо, но и шубка. Это было, конечно, очень смешно. Но после этой экзекуции по офису стал распространяться отвратительный запах. Угощение было с секретом. По лицу и шубе директора компании стекали экскременты. Да, было смешно, если бы не было так печально. Сначала смеялись мы. Потом долго смеялась пресса. В прессу попал этот случай потому, что директор Инна на улыбочивого господина подала в суд иск в несколько тысяч долларов за испорченную шубу и моральный ущерб. Смеешься, пока не узнаешь истинной при-

чины, побудившей человека сделать такое. Клиент ходил в вышеуказанную компанию почти год. Платил, платил, платил в надежде получить обещанную сумму за продажу его сертификата. Он просто отчаялся, и совершенный поступок – жест бессилия. Ему хотелось сатисфакции за все издевательства, которые он перенес. И клиент получил маленькое моральное удовлетворение. Простому человеку очень сложно, да и невозможно противостоять этой империи. Весь этот бизнес обычно прикрывали все, начиная от участкового милиционера и заканчивая теми людьми, которые сидят на таких местах, о которых мне писать бы не хотелось.

После этих инцидентов директора компаний как будто опомнились. И, конечно, они подняли страшный шум по поводу того, что Славик самовольно отправляет к ним клиентов, о которых они ни сном ни духом не знают. Как оказалось, у всех этих компаний существовал директорат, который проводил по средам самый главный шеф системы Ковальчук. Конечно же, на ближайшем директорате на Стартова наехали.

Стартов вернулся тогда ужасно разъяренный. Нам, менеджерам, в очередной раз досталось за все грехи человечества. Я не знаю, где еще есть такие руководители, я таких больше нигде и никогда не видел. Он мог просто оштрафовать любого долларов эдак на пятьдесят только за то, что проплата какого-нибудь клиента перенеслась на следующий день, а если у тебя хватало наглости и смелости что-то воз-

разить, то сумма штрафа удваивалась, а то и утраивалась. Мы слышали, как он ходил по коридору и орал в мобильный телефон. Орал по поводу двух девушек, директоров компаний «Аква Ленд» и «Грин Тур», которые осмелились наехать на него на директорате. Сыпал в их адрес много «лестных» слов. Обещал переломать ноги им и директору ТБМ. А все дело было в одной фразе, которую сказала одна из директоров:

– Это же Стартов. Круче только яйца, выше только звезды.

Всем менеджерам, работавшим под его руководством, он приказал отправлять в эти компании весь возможный «геморрой». Он хотел утопить их в «геморрое».

– Все, война, – кричал Стартов. – Я их уничтожу. Все компании будут моими. Я буду руководить всей системой, потому что эти придурки не хотят зарабатывать деньги. Они просто тупорылые. А я хочу денег. Много, очень много денег. Я их всех в порошок сотру и поставлю бизнес, который будет приносить двести пятьдесят тысяч долларов в неделю.

Мы смотрели на него как на сумасшедшего. Это действительно было бредом. Недельный оборот РТК составлял не более десяти тысяч долларов. Но для такого человека, как Стартов, которого за глаза называли злобным карликом из кинофильма «Гремлин», это оказалось возможным.

Как ни странно, но почему-то я стал главным орудием Славика в этой войне. По его поручению я в этих компаниях выявлял врагов и кражи. Может быть, выбор меня был слу-

чайным. А может, Славик понял мой характер. Я способен терпеть очень долго и что угодно, но когда терпение заканчивается, то по силе и ярости, которые просыпаются во мне, нет мне равных. Естественно, моя работа была покрыта завесой секретности, мои коллеги о ней никогда так и не узнали. А у меня сложился имидж доверенного лица и бойца с врагами Стартова.

Вся эта ситуация мне не очень нравилась. Кроме того, я стал понимать понемногу, где я работаю. Я понял, что работаю просто на мафию, на людей, которые готовы идти по трупам, – на Стартова и Ковальчука. Вначале я верил, что все сертификаты реально продаются, думал, что есть какие-то проблемы, шероховатости, но в том, что сертификат продается, у меня не было сомнений. До этого я работал на первичном рынке и видел, как люди каждый день покупали сертификаты. Для сомнений, что сертификаты не продаются на вторичном рынке, просто не было повода. Что мешало человеку выставить на продажу свой сертификат через некую компанию, которая продаст его тому, кто это покупает, к примеру на той же первичке? Но пообщавшись с клиентами, я узнал поразительные вещи: большинство клиентов заключили договор на продажу сертификата два, а то и три года назад. До сих пор денег за продажу сертификатов они так и не увидели. Ничего, кроме страданий, унижений, разочарования и дополнительных расходов, так и не получили. Если я скажу, что этот факт меня насторожил, то это будет мягко

сказано. Я был, как воспитанный и честный человек, в смятении. Что делать? Куда идти работать? В тот павильон, где я начинал, меня больше не возьмут, так как мы были объявлены предателями всем сотрудникам компании. Всем, кто там работал, запретили приближаться к нам на пушечный выстрел и тем более общаться с нами. Моя сестра в то время сидела дома без работы. Жизнь, к сожалению, жестокая штука. В Москве я больше никого не знал. Идти было некуда. Может быть, это только так казалось тогда. Но остаться на улице очень не хотелось.

Стартов, почувствовав свою власть над всей системой компаний, придумал новую, как это называлось, фишку. Заключалась она в том, что клиентам необходимо в экстренном порядке оценить свой сертификат, так как без этого продажа невозможна. Появилась эта фишка совершенно случайно, прямо на наших изумленных глазах.

По всему нашему офису в больших количествах валялись книги Ковальчука, этот откровенный бред с Кремлем на обложке, который назывался гордо «Развитие таймшера в России». Как-то наш Лешка сидел и пил свой чаек. Решил от нечего делать почитать немного этой бредятины. Листал, листал и вдруг нашел высказывание: «Каждый сертификат в России должен проходить обязательную экспертизу, так как среди таймшеров много подделок». Тут из своего кабинета вышел Стартов. Леша и обратился к нему:

– Слав, а что это за экспертиза? Кто ее проводит?

– Какая экспертиза?

– Экспертиза сертификатов. Вот, смотри, Александр Степанович написал в своей книге.

Вова деловито и быстро все прочел.

– Не знаю. Нет никакой экспертизы. Никто и никогда ее не проводил.

– Ну, так надо проводить. Что-то придумать. Ведь действительно идея хорошая.

– Ха-ха-ха, вот Ковальчук, вот гений, – смеялся Стартов. – Да, надо ему озвучить эту идею. Это же деньги.

Не прошло и недели, как новая фишка была обработана и запущена. Появилась бумага с какими-то ссылками на нормативные акты и тому подобное.

Какой ужас начался с введением новой фишки. Уже после того, как клиент заплатил за заключение договора, потом взял справку, неожиданно потребовавшуюся почти в конце сделки, менеджер вдруг объявлял, что нужна экспертиза. Клиенты падали просто на месте. Дело в том, что цену экспертной оценки объявляли мы в РТК. Цена была тысяча долларов, причем равная для всех. Для многих это был шок. Одна клиентка выбежала из зала, забыв на стуле свою снятую норковую шубу. А никакой экспертизы не было. За эту экспертную оценку брались деньги, только и всего. И органов, проводящих такие экспертизы, не существовало в природе. Это было обыкновенное мошенничество. Если бы я с самого начала знал, где я работаю, я бы ни за что не согла-

сился. Даже при том, что я хотел заработать денег. После запуска этой фишки Лешку, наверное в награду, Славик назначил руководителем РТК. То есть не совсем так. Вячеслав оставался руководителем, а Лешку назначил старшим менеджером РТК. Теперь все менеджеры с анкетами подходили к Алексею Алексеевичу, а он уже говорил, что делать и какая цена продажи сертификата. Курзина чуть не лопнула. Она же считала, что самая основная на РТК – она. К ее большому огорчению, Славик был другого мнения. С этих пор Лешка стал ее злейшим врагом на все времена.

Как оказалось, курзинские страдания по поводу главенства были абсолютно напрасными. Как человек деревенский и недалекий, она и понять-то не могла, что Стартов сделал так неспроста, а потому, что готовил Алексея к руководству новой компанией. Таким образом Алексей просто учился руководить менеджерами, чтобы затем занять место старшего менеджера в другой компании. Дело-то было в том, что компании по экспертизе не было, и без такой компании фишка с экспертной оценкой была обречена на совсем недолгое существование. Прошла пара недель, и Стартов открыл компанию под названием «Островок». Компания была как бы независимой и к нам юридически не имела никакого отношения. Изюминка была еще в том, что компания располагалась в десяти шагах от Петровки-38, в соседнем здании. Ну и, конечно, так как Алексей узрел случайно в книге Ковальчука ту фишку, то именно его и назначили на должность старше-

го менеджера в «Островок». Чуть позже Алексей Алексеевич стал там еще и директором: в каждой компании директором и старшим менеджером мог быть один человек. Директор обычно – человек не со стороны, а какой-нибудь дальний знакомый кого-то. Он только подписывал документы и то, что ему скажут, а старший менеджер руководил «производственным процессом», как называл это Стартов. Алексей же сам пожелал быть и директором. Директор получал оклад не менее тысячи долларов, а деньги, как известно, способны заставить человека закрыть глаза даже на риск.

С открытием компании «Островок» клиенты стали ходить по замкнутому кругу. Клиент заключил договор, заплатил, ждет. Сроки выходят, и клиента как бы уведомляют, что все хорошо: сделка завершена. Но нужна справка, что сертификат не заложен, не продан, под арестом не состоит. Клиент шел покупать справку, приносил. Она у него отбиралась, выдавалась только копия взамен. А потом через день или два клиента как обухом по голове ошарашивали необходимостью экспертизы. И клиент, заплатив тысячу долларов, получал эту экспертную оценку не ранее чем через месяц. А сроки? А все сроки исполнения договора выходили уже на стадии отправки клиента в «Островок»! И когда он, настрадавшись, приходил, ему говорили, что извините, но вы опоздали. У клиентов возникал вопрос: а что теперь делать? А делать – заключать новый договор. Больше нечего. Ну, разумеется, со скидками, то есть до продажи не десять процентов, а

всего пять, а после продажи еще пятнадцать. Иногда просто завышалась цена сертификата, и надо было заплатить разницу и перезаключить договор. Но самое страшное, что после перезаключения опять надо было идти по этому же замкнутому кругу. Нужно было снова получать все справки и платить! Бедные клиенты! Многие из них пару лет еще до нас ходили по этой системе компаний. Но самое поразительное – это то, что многие продолжали и в третий, и в четвертый, и в пятый раз ходить по кругу. Я был в ужасе. Куда бежать? Что делать? Все прошлые мосты были сожжены, а новых не существовало. Вот как важно иметь запасной вариант. Он как раз бы помог в таком случае. Но откуда же было знать, что именно так все обернется. Кроме того, я был еще достаточно молод, чтобы с самого начала увидеть подвох. Я потихоньку стал говорить об этом со своими коллегами. Но то, что сказала мне Курзина, меня просто поразило до глубины души. Как-то в разговоре я сказал:

– Юль, а как же совесть? Как же можно так с людьми обходиться?

На что она ответила то, что даже присниться не может:

– Да они нам благодарны должны быть! Им Господь Бог шанс дает заплатить за свои грехи. Деньгами, а не чем-то другим – здоровьем, например, или жизнью.

Это же просто кошмар наяву. Она их лохотронила – и они должны были быть благодарны. Она поставила себя на роль вершителя судеб и исполнителя воли Господа Бога. Это про-

сто не укладывалось ни в какие рамки. Я решил – все, больше не могу. Моя нервная система уже просто не выдерживала. Все еще осложнялось тем, что нам, менеджерам, было совсем не лучше, чем клиентам. Зарплату мы получали в размере двух третей или половину от заработнойной, так как остальное отбирал Стартов в виде штрафов за всевозможные провинности: за то, что опоздал на три минуты; за то, что твой мочевого пузырь не выдержал и ты без спросу пошел в туалет; за то, что вернулся от клиента не через тридцать минут, а через двадцать девять; за то, что назначенная проплата не пришла вовремя из-за пробок на дороге. Кроме того, каждодневные унижения и моральные издевательства были уже невозможны. И тут, как проведение, как лучик солнца, мне попался один клиент.

В обычный день, как всегда, меня отправили к клиенту. Было утро, начало рабочего дня. Идти очень не хотелось, но что делать? Да и вообще мне в последнее время как-то не работалось. Я просто не мог брать деньги с клиентов.

Когда я сам думал и знал, что все в порядке, я работал хорошо, а тут просто не мог. И вот я поплелся через почти пустой зал. Увидев клиента, я еле сдержался, чтобы не засмеяться. Смех разбирал от того, что этот мужчина был как две капли воды похож на Дуремара из фильма «Приключения Буратино». Ну, просто копия. Если ему еще сачок дать, можно было бы хоть сейчас ловить пиявок. Отбросив эти ассоциации, я начал, как обычно, работать: знакомство, разо-

грев. Естественно, глаз у меня уже был наметан, и я сразу понял, что деньги у него есть, и немалые. Из-за моей апатии к работе я был в последнее время готов к тому, что Стартов меня скоро уволит. Потому что сделок-то практически не было. Из-за этого он постоянно орал на меня:

– Ты даже дверь за собой закрыть как следует не можешь, не то что работать!

Клиент, который с деньгами и легко разводимый, был как нельзя кстати. Я решил отработать с ним по полной программе, думая о том, что мне надо отсюда уходить, а уходить с пустыми карманами не хотелось. Поэтому я решил его огреть на хорошую сделку и получить хорошую зарплату. Тем более по всему было видно, что это именно такой клиент. Лох обыкновенный, да еще с полными карманами. Я применил все свое обаяние и все, что только мог. Разогрев вместо тридцати минут затянулся на час. И самое главное, он нормально к этому относился. Не так, как другие клиенты, которые за пять минут хотели получить миллион. Я проработал, потом ушел за ценами. Вернувшись, я объявил совершенно умопомрачительную сумму, какую – уже не помню. Ну, короче, он должен был заплатить мне двадцать тысяч долларов за продажу. Моя зарплата составила бы полторы тысячи долларов с этой сделки. Меня это устраивало более чем.

– Андрей, я могу заплатить эти деньги. (О боже, я возликовал внутри.) Но, понимаете, мне этих денег жалко, – сказал он. – Нет, вы не подумайте, что у меня их нет. Я даже се-

годня могу внести эти двадцать тысяч долларов и заключить договор с вами. Но, понимаете, у меня большая компания, где я генеральный директор, и я лучше потрачу эти деньги на своих сотрудников, на их отпуска, социальные пакеты, на улучшение условий их труда и повышение их зарплаты.

Он как бы говорил: «Да, я согласен заплатить, но убедите меня». Как правило, в таких случаях была верная сделка. Многие клиенты просто не хотели брать на себя моральную ответственность за содеянное и перекладывали ее на плечи менеджера. Ведь всегда легче обвинить кого-то в обмане, чем сказать: «Да, я сам дурак, что поверил». При правильной аргументации, выстроенной логической цепочке и мотивации сделка была бы в кармане. Но то, что он сказал, меня просто поразило. Поразило его бережное и уважительное отношение к своим сотрудникам и их труду. Я по-доброму позавидовал людям, работающим под руководством этого человека. К нам относились, как к скотам. О каких-то оплачиваемых отпусках, да и вообще об отпуске больше чем на неделю, мы и думать не могли, а о соцпакете даже и речи не было, хотя для руководства мы приносили миллионные прибыли. То, что мне сказал господин Стрелков, подействовало на меня магически. Я не стал скрывать своего восхищения его отношением к своим сотрудникам и спросил:

– Простите, а что у вас за фирма?

В голове у меня сразу как лампочка какая-то загорелась: «Я хочу уйти. Я хочу уйти. И мне надо уйти куда-нибудь».

Это шанс. Я хороший менеджер. Может, есть возможность, может, это шанс».

– У меня компания, которая разрабатывает компьютерные программы для казначейства, Пенсионного фонда и т. д. У нас государственные заказы, – с гордостью ответил он.

И тут меня как прострелило.

– Так у меня же сестра разработчик таких программ! – я прямо выкрикнул это.

– Правда? А нам сейчас как раз разработчики нужны, – сказал он с неподдельным интересом.

– Как здорово, моя сестра работала до развала СССР в НИИ, но, правда, не в Москве. Сейчас мы с ней живем здесь, и она может вам подойти.

И мы договорились, что сестра ему завтра позвонит, а потом они встретятся. О сертификате речи больше не было.

Мы очень тепло распрощались. Я решил, что сделаю все, чтобы он не платил никому. Через несколько дней моя Ленка уже работала у него. В прекрасной человеческой компании, которая приносит пользу и людям, и стране. С хорошей зарплатой, социальным пакетом, оплачиваемым отпуском и больничными. Официально. Без всякого лохотрона. Я был просто счастлив. Я тут же попросил ее в первые же дни работы объяснить ему всю правду о его сертификате и рынке таймшеров.

Он очень расстроился из-за того, что его деньги, которые он когда-то заплатил за этот сертификат, больше не вернуть.

И был очень благодарен за то, что не потерял еще в несколько раз больше.

Я мог теперь куда-нибудь уйти, не переживая, что останусь на улице, так как можно было некоторое время повисеть на шее у сестры, а значит, было время подыскать себе новую работу. Стартов, наверное, убил бы меня, если бы узнал, что я кому-то рассказал правду. Это категорически запрещалось под страхом расправы. Стартов так ни о чем и не узнал. Я сорвал крупную сделку и был очень рад этому.

Еще не раз я срывал сделки, об этом и не знал никто. Срывал от жалости к людям и когда видел перед собой пожилого человека или просто хорошего, душевного, честного – преднамеренно не доводил сделку до конца. Мне тогда первый раз пришла призрачная мысль, именно в тот период, что зло должно быть наказано и что так обязательно случится. Улучшив удобный момент, я в очередной раз якобы заболел на неделю. После этого больничного я больше на работе так и не появился. Позвонив Курзиной, я сказал, что временно работать не буду. Выслушав все возможные эпитеты в свой адрес, я повесил трубку и испытал огромное облегчение. Позволил себе отдохнуть и поваляться дома еще недельку, а потом неожиданно вспомнил про ту давнюю встречу, когда вместе с Курзиной была ещё и Кармен, она еще тогда звала нас к себе. Мне же ничего не мешало туда пойти. Когда я ей позвонил, она была несказанно рада. Ее отдел работал не очень хорошо, потому что не было старых и хороших

менеджеров. Я для нее в этот момент был палочкой-выручалочкой.

К назначенному времени я был в 43-м павильоне. Как странно было вернуться в знакомые места! 43-й павильон располагался в двух шагах от 12-го и 96-го павильонов. Получалось, что я был где-то посередине между моим первым местом работы и последним. В 43-м павильоне я увидел все знакомые лица. Когда-то давно, в конце 90-х годов, после ухода Джона Палмера, отделилась от 12-го павильона инициативная группа менеджеров. Нашли какого-то богатого спонсора и основали компанию – точную копию 12-го павильона. Ну, а так как все общались между собой, то все обиженные руководством 12-го павильона тут же переметнулись в 43-й. Так же, как и сотрудники 43-го перебежали в 12-й, если было что-то не так. Благо бежать было недалеко. Разделяла соседние павильоны только маленькая кафешка под названием «Стекляшка», в которой обедали и те, и другие. Основать компанию-близнеца очень несложно, если знать, как это делается. А делается все просто.

Сертификаты таймшера в России – это не более чем красивая бумага, производство которой совсем недорогое. Это не значит, что клиенты не отдыхали. В каждой компании был свой так называемый трэвел-отдел. Это было обычное турагентство. Клиент, который был уже счастливым обладателем таймшер-сертификата, если хотел поехать на отдых, обращался, конечно, в этот отдел. А трэвел-отдел попросту че-

рез туроператора заказывал путевку для клиента на тот или другой курорт. Клиент думал, что он едет по сертификату. А на самом деле он с таким же успехом мог воспользоваться любым турагентством. В трэвеле ему говорили, что отдых он купил, но еще нужно купить транспортный пакет, то есть билеты, трансфер и т. д. Стоимость транспортного пакета и была стоимостью путевки плюс транспортные расходы. Только клиенты этого никогда не знали. Так что менеджеры просто ушли и открыли копию, заказав необходимое количество сертификатов в типографии.

Мне были очень рады. Каждого перебежчика встречали с распростертыми объятиями, так как постоянно не хватало сотрудников. Работал я там на дисконте, как и в 12-м. Весь отдел состоял из пяти человек. Света Кармен ими руководила. Там же я познакомился еще с одной женщиной, которая была тем еще экземпляром редкостной формы. Откровенно говоря, я считал ее немного того. Ее звали Наташа Бель. Одинокая женщина высокого роста и уже довольно немолодая. Она упорно распространяла о себе слухи, что она графиня, вызывая смех у окружающих. Это ей потом и аукнулось. Ее неожиданно окрестили Графиней Де-Бель, что вызывало просто истерический смех у всех, кто это слышал. Разговоры она вела в основном только о двух вещах, причем с завидным упорством, – о сексе и о том, какой она отличный менеджер. И о том, что вся жизнь – это таймшер, а все разговоры с кем бы то ни было в жизни – это пич. Ну,

было достаточно смешно. Всерьез ее, конечно же, никто не воспринимал, и иногда разыгрывали. Я, как и все, слушал совершенно умопомрачительные бредни с серьезным видом, будто это действительно важно. Однажды в конце дня был небольшой сабантуйчик, на котором она сообщила всем:

– Вы знаете, что Вовик Путин орал у меня под окнами, причем абсолютно пьяный, и кричал при этом не что иное, как: «Бель, выходи!»?

Ну, как же в такое было не поверить? Мы, конечно, все дружно оценили пристрастие Вовика к нашей мадам Де-Бель. Но самой смешной была наша предводитель дворянства, она же руководитель нашего дисконтного отдела – Света. Она рассказывала простые, но душещипательные истории про своего бедного несчастного сына, который в детстве кидал камешки с крыши девяти этажного дома и упал оттуда на асфальт, пробив голову, после чего как ни в чем не бывало побежал домой. При его рождении она отдала ему свою почку, и каждые полгода ему делают какое-то странное переливание прямо в глаза. Одним словом, ребенок был явно не жилец. Потом совершенно неожиданно ее сын пришел к маме на работу, и долго не мог понять, почему люди, которые видят его в первый раз, так на него смотрят. В общем, это не компания была, а какой-то зверинец. Работать было просто крайне весело, даже денег не надо было.

В один из дней в нашем отделе появилась женщина. На вид лет тридцати пяти. Она сразу же, с первых минут сво-

его появления, обратила на себя мое внимание. Меня всегда привлекали люди яркие и необычные. Волосы у нее были выкрашены в ярко-рыжий цвет, который можно увидеть, наверное, только у Романа Трахтенберга в его шоу. На ней не было ни одной золотой вещи, как это любят женщины, только лишь серебро, причем в больших количествах. Одевалась она в косые сорочки и косые юбки. Вся одежда была диспропорциональной. Она была совсем некрасива внешне. Невысокого, даже маленького росточка и чрезмерно худенькая для ее лет. Все лицо было усыпано веснушками, а на голове на огненно-рыжих волосах была мокрая укладка, причем настолько мокрая, что казалось – вот-вот вода закапает. Как потом выяснилось, ее тут давно знали, она была старым сотрудником, неожиданно вернувшимся. При всей нелепости ее вида что-то в ней было. Что-то такое, мимо чего, действительно, трудно было пройти. Должна же быть в женщине какая-нибудь изюминка! Это был эдакий пример современной эмансипированной особы с огромными претензиями к обществу.

Буквально с первых минут ее появления мы начали дружить. Я открыл для себя еще, что она удивительно умна и очень красива внутренне. Людей, которые способны создать внутреннюю красоту, яркий мир, насыщенный красками, крайне мало, их почти нет в нашем современном мире.

Это знакомство было мне очень интересно. Это как новое ощущение какое-то. Среди массы глупых и серых безмозг-

лых таймшерщиков она была как маленький бриллиант. Это было очень важно, так как на такой работе просто как воздух необходимо было за кого-то держаться. Потому что все кругом были продажными, только одни сплетни и злые языки, один негатив от клиентов и еще больше от руководства.

Как-то мы сидели на дисконте, как обычно, каждый за своим столом. Клиентов что-то не было, почти пустой зал, и работы не было. А значит, было свободное время поболтать. Я подсел за стол к Татьяне.

– Слушай, Алён, а почему мы раньше с тобой не пересекались, ведь в нашей работе все друг друга знают?

– Да, действительно, интересно. А ты давно здесь работаешь?

– Только месяц, но половину я тут давно знаю еще по 12-му павильону.

– Я тут когда-то работала, а потом уходила и долго не могла вернуться. Тут раньше начальником Киреев Владик был, так он меня просто ненавидел и не разрешал меня на дисконт обратно брать, сколько Светка его не просила. А про 12-й я много слышала, но никогда там не работала. Вот потому и не пересекались. Вы же все бегаєте туда-сюда, а я только здесь. А кстати, ты почему с 12-го сбежал?

– А я год назад ушёл на вторичку в 96-й павильон, на РТК, знаешь?

– Да ты что, серьезно?!

– Да, серьезно, я там почти год отработал. А что такое?

– Да ничего, я просто тоже на вторичке работала все это время. И, кстати, о вашей вторичке мы были очень наслышаны. Только наша вторичка паленая, не то, что ваша.

– Что значит паленая, это как?

– А ты разве не знаешь?

– Нет, понятия не имею, я же других компаний и не знал никогда. Ну, от клиентов слышал, что они продавались где-то и в основном безуспешно, что компании по Москве разные есть.

– Я тебе объясню. РТК работает уже несколько лет. Структура давно существует, крыша хорошая и высокая. Это профессиональный лохотрон, юридически грамотный, в огромных масштабах и рассчитанный на постоянную работу. Я работала в компаниях, которые так же, как и вы, денег соберут, а клиент приходит через месяц или к назначенному сроку – а на двери огромный замок и нет ничего.

– Какой ужас. И как же ты там работала? Ты не боялась?

– Боялась, конечно. Представляешь, мы там без ничего – без крыши. Придут завтра органы, и все – тюрьма. Но было все нормально. Страшно, конечно, но платили хорошо. Мне же чем-то семью кормить надо. Десять процентов плюс премии, спифы.

– У нас в 96-м на РТК только семь с половиной процентов, и то только тогда, когда норма дневная есть, а если нет, то пять процентов от сделки.

– Правильно, а что ты хотел, у вас там хоть пять процен-

тов, но постоянно, а у нас было десять, но палево.

– Алён, а почему ты тогда ушла? Наверное, не выдержала, страшно?

– Да нет, просто компания в очередной раз закрылась и больше не смогла открыться. Сейчас уже опасно стало. Откроется через время, может, опять пойду. Кушать-то что-то надо, вот я сюда и вернулась временно, пересидеть. Только ты никому не рассказывай, что я на палёной вторичке работала, а то сам понимаешь...

– Да, конечно.

Вот, действительно, как бывает, деятельность наша предыдущая была совсем рядом, а познакомились мы только тут. И как жизнь может заставить одинокую беззащитную женщину с ребенком пойти отважно на риск. Насколько жесток наш мир! Я думал о нашем разговоре с Алёной и понимал, что она не так проста, как кажется сначала. В очередной раз я подумал, что надо быть осторожнее, внешность, действительно, часто обманчива. И я не ошибся. На следующий день, уже после обеда, она подседа за мой столик.

– А скажи, вот ты работал в 96-м, и как у вас клиенты приходили, по базе, наверное?

– Нет, телефонисты вызванивают. Они рядом, во второй комнатке, сидят и вызванивают.

– По базе?

– Наверное, им Славик дает списки какие-то, и они вызванивают.

– Это называется «база». Ты знаешь, что такое база? Ее же продать можно, и она, кстати, стоит достаточно дорого.

– Да? А как это происходит, интересно?

– Кто-то сливает базу с первичного рынка, одним словом, крадет, а кто-то покупает. Вот у тебя случайно нет возможности достать там базу? Мы бы могли с тобой неплохо на этом заработать. Ты знаешь, сколько это стоит?

– Нет, понятия не имею.

– Каждое имя в базе в среднем стоит пять долларов, а у меня есть покупатели. Это хозяева того ресейла, где я работала.

– Алёна, это почти невозможно. Комната, где сидят телефонисты, проходная. Она между комнатой менеджеров и Славкиным кабинетом находится. Славик постоянно видит эту комнату. В конце дня телефонисты ему списки сдают. Кроме того, Стартов очень опасный человек, а еще опаснее те, кто за ним стоит. Это самая настоящая мафия, которая тянется высоко наверх. Это опасно для жизни. Потом найдут и все, тью-тью.

– Все понятно, очень жаль. Тем не менее ты подумай. Если что, то имей в виду – покупатели у меня есть.

«Да-а-а, эта мадам, точно, с секретом, – подумал я. – Надо держаться подальше. Это уже не шутки. Это, действительно, опасно». Естественно, про базы и про цены я все знал, но подумал, пусть считает меня дурачком. Когда тебя держат за дурака, то тебе тогда становится все видно, как на ладони.

Очень выгодная позиция. Я, конечно, не сразу, но еще в разговоре подсчитал, сколько это денег. В базе в среднем около трех тысяч человек, это в среднем. Если база большая, то в ней от пяти до десяти тысяч человек. Умножим на пять, как мне рассказала Кузина, и получаются большущие деньжищи. Вот только одна деталь: база стоила за имя – семь – десять долларов, а пять долларов за имя – это себестоимость. Да-а-а... ну и работка. Таймшер, одним словом.

Алёна больше к разговору о базе не возвращалась. Наверное, мой ответ был достаточно исчерпывающим. Кроме того, она понимала, чем грозит кража базы, а тем более у Стартова.

Долго поработать мне в 43-м павильоне не удалось, компания медленно начинала умирать, мне пришлось вернуться в 96-й павильон, на РТК. Жизнь заставила вернуться туда, откуда я сбежал.

Я позвонил Алексею Алексеевичу, которого когда-то привел на работу в РТК. Тем более он был теперь директором «Островка» и имел вес, вырвался, так сказать, в передовики. Я был уверен, что он мне поможет вернуться. Я когда-то вытащил его из нищеты, теперь он поможет мне.

Те, кто уходил, для Стартова были врагами. Они объявлялись «вне закона», и вернуться было очень трудно. Кроме того, Стартов всегда и постоянно менял свои телефоны, и я не знал, куда мне звонить. Алексей был рад, что я позвонил. Оказывается, все знали, что я работаю на первичке

в 43-м павильоне. Сплетни в мире таймшера распространялись быстро по всей Москве. Почта тут работала отлично, как часы. Это единственное, что работало здесь четко. Алексей мне назначил встречу у главного входа на Экспоцентре. В этот день он по каким-то делам был у Стартова, а я еще работал в умирающем 43-м павильоне, и потому встретиться там удобно было обоим.

Прошел ровно год, вернее пролетел незаметно, с тех пор, как мы с Алексеем Алексеевичем ушли из 12-го в 96-й. Тогда мы не знали, куда идем. Дул сильный промозглый ветер, и от этого ветра жить не хотелось. Тем более на душе было очень плохо. Настроение было ниже нуля. Алексей немного опоздал на встречу. Я обратил внимание, что он очень изменился. Стал гораздо серьезнее и солиднее.

– Ну, привет! – начал он с улыбочкой.

– Привет! Очень рад тебя видеть. Я смотрю, солидный весь стал, костюмчик прикупил.

– Ну, а что? Конечно. А как ты хотел?

– Все правильно, дела, значит, хорошо идут, как я понимаю.

– А как же? Конечно. Ну, что ты? Чем занимаешься?

Я рассказал. И попросил походатайствовать перед Вячеславом.

– А почему ты ушел? – укоризненно спросил Алексей.

– Да засомневался я немного в безопасности этого предприятия.

– Ну, что-о-о ты? – он, как всегда, любил тянуть слова. Это ему прибавляло солидности. – Ты же знаешь, какие люди стоят за Славиком. Все, как часы, работает.

– Ну, так что, сможешь вернуться? Попросишь Стартова?

– А ты позвони ему сам. Давай я сейчас его номер наберу со своего мобильного, а потом тебе трубку дам, ты и поговоришь?

Леша достал свой телефон, который мы ему когда-то подарили на день рождения, и стал набирать Стартова. Сердце у меня заколотилось. Все зависело от того, какое у Стартова сейчас настроение. Если плохое, почти стопроцентная вероятность, что обложит сейчас трехэтажным матом, а потом еще и Алексею достанется, что врагам телефон дает, думал я. Тут Алексей передал мне трубку.

– Алло. Привет, Слав, – сказал я. Я всегда в наглуую, в отличие от многих, называл его просто по имени.

– Привет, – как всегда, как гавкнул, ответил он.

– Славик, я здесь с Алексей Алексеевичем разговариваю, и у меня к тебе такой вопрос: есть возможность мне вернуться к тебе на работу?

Ха-ха-ха, – в трубке послышался смех. – Что, плохо вам там живется, в 43-м? Да?

– Ну, скажем, не очень хорошо.

– Ладно, приходи, посмотрим, поговорим.

Так под хорошее настроение Стартова, можно сказать, я

вернулся. Я действительно был удивлен. Потому что Славик панически боялся того, что его менеджеров переманят в другие конторы. Бизнес-то собачий. Многие компании пытались сманить менеджеров, например из 12-го в 43-й и наоборот. Существовали и другие, такие, как «Тропики маркетинг» например. Люди, которые ушли, а потом возвращаются, вполне могли оказаться чьими-то лазутчиками. Вероятно, большую роль сыграло то, что я все это время работал в 43-м павильоне. Как известно, Экспоцентр – это государство в государстве. Там все про всех и про всё знают.

На следующий день, когда я пришел, разговор был достаточно короткий. Мое возвращение было уже принято. Единственное условие, которое поставил мне Стартов, – это перетащить из 43-го павильона парочку хороших, сильных рэпов, согласных у него работать. На что я ответил, что старые от туда не уйдут, а если уйдут, то, в крайнем случае в 12-й.

– А ты не волнуйся, на деньги все пойдут, – уверенно сказал он.

Вернулся я, как сказал Славик, очень даже вовремя. Сотрудники ему нужны для расширения. А Стартов задумал большое расширение.

– С возвращением, – сказала Курзина утром следующего дня.

Когда она говорила эту фразу, казалось, она готова была меня убить.

– Да, спасибо, – ответил я улыбаясь.

На этом торжественный прием был закончен.

Произошли некоторые изменения в работе. Стартов за-теял очень интересную программу. Она заключалась в том, что некоторым клиентам, у кого были плохие справки из Ассоциации или плохая экспертная оценка, предлагали переоформить их сертификаты на сертификаты «Олд-клуба». Выпускала эти сертификаты компания «Аква-Ленд». Я обалдел: клиенты, которые заплатили десятки тысяч долларов на протяжении года, вынуждены были переоформлять свои сертификаты и начинать все сначала. Это было как «наша песня хороша – начинай сначала».

Заклучалось сразу два договора, один фактически на покупку нового сертификата, а по сути – на переоформление, а другой – тут же на его продажу. Причем даже не дожидаясь нового сертификата. Красиво, не правда ли? Полностью уже наладилась цепочка из компаний. Договора по-прежнему заключались от трех компаний – ТБМ, «Аква Ленд», «Грин Тур». Сначала клиенты заключали договор здесь, потом шли за справкой в Ассоциацию, затем за экспертной оценкой в «Островок», а потом возвращались в РТК. В РТК их тут же отправляли в ту компанию, от которой у клиента договор. Там их ставили в очередь на выплату. Потом заключали новые договора, и опять – за справкой и за экспертизой, потом снова на РТК, где договор перезаключали от новой компании, переоформляли и опять по кругу. Вот так до бесконечности! Потом переброска «геморроя» между брокерскими

компаниями. Обмен, так сказать. Я все думал, как Стартову это удастся? Не может же быть все так просто, так не бывает. Сколько людей каждый день проходит по этим кругам ада?

Среди этих клиентов было достаточно много известных и влиятельных людей. Неужели они ничего не могли сделать? Стартов стремительно шел вверх, к своей заветной цели – быть на вершине мира. Я включился в работу, мне нужны были деньги.

РТК расцветала. Обороты росли. Врагов не было, и Стартов «играл свою симфонию». Об этом свидетельствовало то, что сам «папа» всей системы удостоил нас вниманием и приехал к нам. Тогда для нас он был самой загадочной фигурой всей системы. Его никто не знал и никто никогда не видел. Была только фамилия.

В один из дней зашел Стартов и приказал навести порядок до блеска. Приезжает Ковальчук. Что тут началось! Секретарь, кассир и пара девушек накрывали царский стол. Икра, фрукты, лучшая выпивка: коньяки, водка, вино, лучшие закуски и деликатесы. Все готовились к его встрече. Его привез 600-й «Мерседес». Второй «Мерседес», с охраной, был сзади. Мы увидели уже немолодого человека лет пятидесяти, очень солидного, холеного, но что-то в нем было неприятное, так мне показалось. От него веяло каким-то страхом. Это был именно тот человек, который может сделать все, и ему за это ничего не будет. Нет, это был не бандит. Это был именно тот человек, на которого работали сотни, тысячи

бандитов. Бандиты по сравнению с ним детский сад. За его спиной возвышались огромные охранники, все с оружием и все бритые. Мне казалось, что я попал на съемки фильма про мафию. Это именно так и выглядело. Он со Стартовым заперся в кабинете, а мы сидели тихонько, как мышки, боясь лишний раз кашлянуть. То, что такой большой человек приехал к нам, говорило только об одном: Стартов стремительно шел вверх по служебной лестнице. Ковальчук давал ему, наверное, карт-бланш. Так и выходило.

Через пару дней мне позвонила Алёнка Кузина.

– Ёжик! А ты куда это пропал? На работе тебя нет, что случилось, ты болеешь?

– Ой, Алёнка, нет, не болею, я ушел из 43-го и работаю опять на РТК.

– Как, вернулся? А я?

– А ты тоже хочешь?

– Конечно, хочу! Только возьмут ли меня? Я же засвеченная на паленом ресейле. Ваш Славик, наверное, не захочет меня брать.

– Алён, я, честно говоря, не знаю, но нам сейчас очень нужны менеджеры. Я вообще-то и сам думал тебе звонить, так как нам дали распоряжение привлечь сотрудников, но ты меня опередила.

– А вот я такая, видишь, я, наверное, почувствовала.

На следующий же день я подошел к Стартову.

– Славик, нам рэпы хорошие нужны?

– Конечно, нужны! – он сразу очень оживился. – А что за рэп? Как фамилия, откуда?

– Кузина Алёна, из 43-го павильона, на дисконте там работала.

– На дисконте? Так откуда же тогда она опытный рэп?

– Все дело в том, что это сейчас, а до этого она на ресейле каком-то работала.

– На каком? Название?

– Не знаю название, на однодневке. Месяц работают, потом закрываются.

– Тогда нормально. Пусть приходит, я посмотрю.

В двенадцать часов следующего дня Танька ждала меня возле Северного входа Экспоцентра. Она очень нервничала, это было видно. До павильона было пять минут хода. По пути я провел маленький инструктаж, как себя вести со Стартовым. Любой жест, взгляд или слово, сказанное не так, могло привести к отказу.

Самое смешное случилось тогда, когда я ее привел к Стартову. Славик, когда ее увидел, просто испугался. С испугу, ни о чем особо ее не спрашивая, взял на работу, чтобы больше не разговаривать. Стартов боялся сильных людей, тем более женщин. Комплекс по поводу женщин, которые были сильнее и лучше мужчин, был у него самым основным. Алёнка и понять ничего не успела, как была принята. Глаза у нее, надо честно признаться, были на лбу.

Так у нас появилась Кузина. Одна из значимых фигур в

нашей системе в будущем, самая яркая женщина среди наших сотрудников.

Глава 2

Стартов ввёл нововведение: каждую неделю составлялась норма сборов, в конце недели секретарь делала статистику: сколько сделок по количеству заключил каждый менеджер, сколько клиентов по количеству принял каждый, общая сумма по сделкам – и исходя из этих данных рассчитывала эффективность каждого сотрудника по проценту общей суммы на каждого клиента. Таким образом выходил процент закрытия сделок.

Каждый понедельник был для нас страшным днем. Митинг начинался со статистики. И тот, у кого она хромала, принимал на себя весь гнев Стартова. Все унижения и маты, но на этом дело не заканчивалось. Если человек не исправлял положение на ближайшей неделе, то Славик начинал штрафовать этого сотрудника. У этого менеджера и так денег не было, потому что сделок не было, и вся последующая зарплата уходила на штрафы. Кроме того, этот человек на всю неделю становился «мальчиком для битья». Славик при каждом удобном случае унижал, оскорблял, орал на этого менеджера. И все сидели и боялись, как бы не подкачать со статистикой на следующей неделе. Страх – это сильная штука. Я никогда не видел силы сильнее страха человека. Люди выкручивались, как могли. Обзванивали старых кли-

ентов, предлагали, что угодно, лишь бы не испытывать унижения, но никто не уходил. Деньги, которые зарабатывали менеджеры, покрывали моральные издержки с лихвой. Вернее, только начинали их покрывать. Вообще-то норма для каждого всегда была полторы тысячи долларов в неделю и тут неожиданно на одном из митингов поднялась до пяти тысяч долларов в неделю.

– Вы все меня достали! Вы все тупые идиоты! Вы не хотите работать! – орал Стартов. – С сегодняшнего дня норма пять тысяч долларов в неделю для каждого! Если вы не хотите понимать по-хорошему, вот вам новая норма! Если вы ее не выполните, я вас оштрафую. Запомните, придурки! Этот бизнес строится на трех китах. Это жадность! Спешка! Мечта! Запомните: Жадность! Спешка! Мечта!

Последнюю фразу Стартов всегда выговаривал особенным образом. Глаза его горели бешеным огнем, а слово «мечта» он произносил особым тоном.

– Если вы слов не понимаете, то я буду действовать методом кнута и пряника. Мне надоело страдать из-за вас. Мне деньги нужны!

Наверное, пряник – когда штрафов не было, а кнут – когда они были.

Самое интересное, но норму мы стали выполнять. Через неделю Стартов объявил, что норма уже десять тысяч долларов в неделю. Мы все были просто в шоке. Мы отродясь таких денег не видывали и вдруг аж десять тысяч долларов.

Это сумасшедшие деньги.

– Славик, где мы такие деньги возьмем? – немного оправившись от шока, сказала Курзина.

– Возьмете! Это реально. Берите маленькие сделки – по сто долларов, по триста, все берите. Я вам говорю, что это реально. Работайте!

Казалось, поверить в то, что каждый соберет за неделю десять тысяч долларов при сделках в пятьсот – шестьсот, было невозможно. Но, как ни странно, и это прошло. Мы стали собирать десять тысяч долларов в неделю, по статистике каждый. Страх был все-таки сильнее.

И тут же сработала наша «таймшерская почта». Потянулись соискатели на места менеджеров. Ко мне сразу же позвонил весь 43-й павильон. Первая была Наташа Бель. Распросила все, что могла. Бель долго сомневалась, но потом все-таки решилась. Потом мне позвонила и Вика. Потянулись все, как по цепочке. Ведь все друг с другом общались, советовались, все друг друга знали. Светке Кармен ничего не оставалось делать, как тоже позвонить мне и Курзиной. Курзина была слишком занята своими пьянками, поэтому с ней встретился я. Света сразу же решила переходить к нам. По большому счету, она давно это решила, только надо же было соблюсти формальности. Провести переговоры. Выяснить обстановку. Поторговаться.

Наплыв рэпов в нашу компанию вызвал настоящий бум. Все эти люди были не чета мне, так как работали в таймшере

с момента его основания в Москве и в России. Они были очень опытными рэпами, которые прошли и огонь, и воду, и медные трубы. Поэтому они, конечно, сразу начали хорошо работать. Обороты продолжали расти.

Стартов мечтал уничтожить как 43-й, так и 12-й павильоны, чтобы добраться до базы клиентов этих компаний. База первички была основой для работы вторички, а эти павильоны работали годами. Сделать это можно было только одним способом: переманив лучших рэпов – основу компании. Лучшие рэпы 43-го перешли к нам благодаря мне, а все лавры достались Курзиной. За то, что она, так сказать, собрала хороший коллектив. Звонили все ко мне, и я за всех договаривался со Стартовым, но Курзина сумела так все преподнести, что во всем была ее заслуга, и Стартов назначил ее старшим менеджером. Это была его роковая ошибка, которая дорого стоила многим людям. Прозрел он только лишь спустя два года, но было уже поздно.

Все были возмущены. Только эта тема и обсуждалась среди всех сотрудников. Славик назначил Курзиной два с половиной процента от общих оборотов РТК и всех компаний. И теперь в руки Юли потекли денежки. Обороты РТК достигали уже тридцати – сорока тысяч долларов в неделю. Даже не верилось, что не так давно наша компания делала всего пять тысяч долларов в неделю.

И тут случилось то, что повергло в шок всех сотрудников. Наташа Бель в преддверии какого-то церковного праздни-

ка стала говорить, что в нашей менеджерской слишком плохая энергетика и ее надо очистить святой водой. Слишком много негатива, отрицательных эмоций и все в таком духе. Ну, сказала и сказала. Никто особого внимания на это не обратил, но, как оказалось, она вполне серьезно об этом говорила, и на следующий день к началу рабочего дня принесла баночку святой воды. Поставила на одном из столов, в уголочке. Как всегда, прошел митинг (их уже проводила Курзина), и началась работа. В середине дня Бель решила осуществить задуманное. Она открыла баночку и начала разбрызгивать святую воду по всем столам и кучам бумаг, которые там лежали: по анкетам, по договорам, по столам и стульям. Разбрызгала и успокоилась. После этого приехал Стартов и решил зайти к нам, дать нам по полной программе, как водится, за обороты. Он остановился на пороге.

– Что это за вода? Почему все в воде? Откуда тут вода? Что это такое? – голос его был на взводе.

– А это у нас мадам Де Бель святую воду разбрызгала, – иронично заявила Курзина.

– Что?!! – он заорал так, как никогда раньше не орал. – Какая святая вода?!! Вы что, идиоты?!! Стереть все немедленно. У вас сделок неделю теперь не будет!!! Скоты! У вас сделок не будет! Вы это понимаете?!!

– Слава, это же святая вода. Я хотела, как лучше. Очистить...

– Что очистить? Идиотка!!! Ты оштрафована на пятьсот

баксов! Какая святая вода?! Это же надо! Вот придурки!

– Славик, а как это – сделок не будет? – спросила Курзина.

– А вот так, не будет!!! И кстати, у кого есть крестики на шее, снимайте. Денег будет у вас до фига. И сделок много, это проверено! Я серьезно вам говорю, снимайте кресты и проверьте! Сделок у всех будет много! Все, я ушел, – сказал он Курзиной, так и не переступив порога нашей менеджерской.

Мы остались сидеть с открытыми ртами. С этого момента я понял, что в этом есть что-то действительно злое. Какая-то сила, очень сильная и все дающая, только крестик нужно было снять. Как же это понимать?

Вскоре на гребне волны Славик решил открыть новую компанию. Все, конечно, делалось с распоряжения Ковальчука, но нам преподносилось это так, будто Славик все это придумывает.

Компания была не простая. Туда должны были идти особые клиенты. Славик меня вызвал и дал адрес свободного помещения в центре Москвы. Это был один из переулков на Тверской. Я должен был договориться об аренде, потом две недели там проработать, принимая и обучая основам тех рэпов, которых он пришлет. По указанному адресу меня встретил пожилой мужчина, оказавшийся художником, который состоял в Союзе художников. Вот такой бизнес в Москве: ему Союз художников выделил помещение в старейшем доме – памятнике архитектуры под мастерские и

бесплатно. А он оставил себе маленькую кладовочку, а все остальные помещения сдавал за сумасшедшие деньги по уговору, якобы мы не арендуем у него помещение, а занимаем на правах помощников в деле искусства. С каждого офиса он имел три тысячи долларов, а офисов было три. Оказывается, большинство офисов в пределах Садового кольца сдаются так.

Туда завезли мебель, которую смогли собрать из всего старья по всей системе, и компания начала работать. Компанию назвали «Маркетинг-тур». Директором поставили протеже Алексея Алексеевича г-на Клёнова.

Пока новая компания открывалась, другая закрылась: «Грин Тур» навсегда прекратил свое существование. Незадолго до этого Славик распорядился отправить туда всех клиентов, от которых нужно было избавиться. Одним словом, самый большой «геморрой», из которого уже все соки были выжаты. Компанию объявили банкротом абсолютно официально. Саккумулировав «геморрой», компания «накрылась», очистив таким образом немного систему. А директор исчез, его судьба осталась тайной.

Компания «Маркетинг-тур» не была аккредитована на РТК, как другие. Она работала как представительство Мурманской компании «Север-тур». Из Мурманска к нам на обучение приехал какой-то Петя. Готовилась какая-то ширма. В Мурманск никто не поедет продавать свой сертификат – это было и дураку понятно. «Север-тур» существовала толь-

ко на бумаге, а из сотрудников был только один человек – Петя. После двух недель обучения он уехал. Ему пообещали ежемесячную зарплату в тысячу долларов и деньги на аренду офиса в его городе.

А меня в очередной раз вызвал Стартов. У него уже был отдельный кабинет, через стенку от нашей комнаты. Огромный кабинет. Он завез мебель из красного дерева и диваны белой кожи. Вокруг огромного круглого стола в центре по кругу стояли кресла, обтянутые черной кожей. Сзади, за рабочим местом, стоял флаг России и висел портрет Путина. На стенах карты России и мира, инкрустированные золотом картины из египетского папируса под стеклом, а в стенке из красного дерева – различные подарки, привезенные из разных точек мира и России: самурайские мечи, кораллы, кружки и даже был член мамонта, костяной, подаренный Курзиной, а ей, в свою очередь, подарил клиент. Место под кабинет нашлось быстро. В офисе все перестроили, зашили пластиком и расширили. Стартов мечтал сидеть в огромном кабинете и в роскоши, чтобы чувствовать себя «на вершине мира».

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.