

18+ Олег Макаров

# Я - сотрудник Внешторга



Олег Макаров

**Я – сотрудник Внешторга**

«Издательские решения»

## **Макаров О.**

Я – сотрудник Внешторга / О. Макаров — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-830811-6

Макаров Олег Владимирович, родился в Москве в 1940 году в семье профессора Макарова Владимира Геннадьевича. В 1963 году окончил Институт народного хозяйства им Г. В. Плеханова, а в 1986 году — Академию внешней торговли по специальности «экономист-международник». Неоднократно выезжал в краткосрочные заграничные командировки, работал в длительных командировках в Нигерии и в Югославии. Умер Олег Владимирович 11 февраля 2021 года в городе Праге.

ISBN 978-5-44-830811-6

© Макаров О.  
© Издательские решения

# Содержание

Макаров Олег Владимирович	6
Предисловие	7
Глава 1. Торговая палата	8
Глава 2. Валютное управление	17
Глава 3. Продинторг	22
Конец ознакомительного фрагмента.	25

# **Я – сотрудник Внешторга**

## **Олег Макаров**

Ольга Котигоренко *Корректор*

Алиса Нешина *Дизайнер обложки*

© Олег Макаров, 2021

© Алиса Нешина, дизайн обложки, 2021

ISBN 978-5-4483-0811-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## **Макаров Олег Владимирович (биография)**

Я, Макаров Олег Владимирович, родился в Москве в 1940 году в семье профессора Макарова Владимира Геннадьевича, заведующего кафедрой финансов, статистики и учета в Университете дружбы народов им. Патриса Лумумбы. В 1963 году окончил Институт народного хозяйства им Г. В. Плеханова, а в 1986 году – Академию внешней торговли по специальности экономист-международник. Владею английским, немецким и сербско-хорватским языками. Неоднократно выезжал в краткосрочные заграничные командировки, работал в длительных командировках в Нигерии и в Югославии. После развала СССР (по случайному совпадению 19 августа 1991 года, в день путча) ушел из системы МВТ и по своей специальности работал в частных фирмах, отвечая за торговлю нефтепродуктами. Ныне – пенсионер, проживаю в Чехии с 2001 года. Продолжаю работать до сих пор в качестве трейдера (посредника во внешнеэкономических сделках).

## Предисловие

Когда я писал воспоминания, иногда приходилось невольно «тянуть одеяло на себя» и больше высказываться о себе, чем о коллегах по работе, хотя мне кажется, что о них я тоже рассказал достаточно. Мне просто хотелось излить душевные переживания, которые касались меня лично, и рассказать не только о положительных сторонах системы, в которой я проработал большую часть своей жизни, но и о ее недостатках. Здесь, как на исповеди, я решился поговорить о том, о чем никогда не рассказывал даже самым близким людям. В этих воспоминаниях мне хотелось подчеркнуть значимость Министерства внешней торговли СССР, которое приносило пользу всему хозяйству страны, и которое – как отдельная экономическая единица – было, по моему мнению, напрасно (а с точки зрения пользы дела совершенно неправильно) ликвидировано. Если бы правительство оставило функционировать МВТ (хотя бы, например, такие объединения, как «Медэкспорт», независимое от концерна Газпром внешнеторговое объединение «Газэкспорт») и взяло под государственный контроль (через механизм частичной монополии внешней торговли стратегическим сырьем через внешнеторговое объединение «Нефтеэкспорт») торговлю нефтью и нефтепродуктами, ему сейчас не пришлось бы бороться с завышенными ценами на лекарства по линии Минздрава и с недоброкачественными лекарствами, а также с монополиями типа Лукойл, Сибнефть, Юкос и т.д., которые давят на рынок нефтепродуктов, и несправедливо, с точки зрения потребителей, регулируют ценообразование на нефтепродукты на внутреннем рынке страны. Государству давно надо было монополизировать внешнюю торговлю автомобилями, прекратив одним ударом все махинации, связанные с этим видом внешней торговли, и получать значительные прибыли от иностранных инвестиционных проектов, часть из которых могла бы пойти на развитие собственного автомобильного производства и целенаправленно, а не из бюджета.

В своих воспоминаниях я старался написать как можно меньше о личной жизни и максимальное внимание уделить вопросам, касающимся работы в системе МВТ – моей и тех моих сослуживцев, с кем была связана эта работа.

## Глава 1. Торговая палата

Москва. Смоленская площадь. Высотное здание с огромными входными дверями. Перед входом слева и справа на медных пластинах надписи «Министерство Иностранных дел» и «Министерство Внешней торговли». Старый добрый квалифицированный Внешторг. Если бы я начал жизнь сначала, то все равно пошел бы в систему внешней торговли. Потому что это было мое призвание и моя главная жизнь.

В систему Министерства входили также Главное таможенное управление и ВТП (Все-союзная торговая палата), находившаяся на улице Куйбышева рядом с Красной площадью и ГУМом. Это потом она стала называться Торгово-промышленная палата, а тогда, в шестидесятые годы, с которых и начинаются мои воспоминания, она называлась именно ВТП. В Торговой палате было еще Бюро товарных экспертиз, отвечавшее за качество как экспортируемых, так и импортируемых товаров. В те годы в нашей стране начали активно проводиться различного рода иностранные выставки. Выставки организовывались и общедоступные – национальные, и специализированные, которые вызвали большой интерес, и не только среди специалистов. Помимо выставок, организуемых в СССР, Торговая палата занималась и проведением выставок за границей. Было два управления: Управление иностранных выставок в СССР и Управление выставок за границей. К этим управлениям были прикреплены штатные директора и художники, опытные работники, непосредственно проводившие подготовленные нами выставки. Эти люди были вроде как в резерве и получали зарплату в течение всего времени, а во время проведения выставок тем более, а если за границей – еще и в валюте. Кого назначить для работы на каждую выставку, решало руководство управлений. Был в Палате еще протокольный отдел, где работали молодые парни с хорошим знанием иностранных языков. Этот отдел считался у ребят особенно престижным, поскольку часто руководство Палаты, выезжавшее, как правило, к открытию выставки, брало их с собой в качестве помощников, а скорее, как переводчиков.

У нас в стране на выставки ходили многие. Видимо, советским людям, в течение долгих лет находившимся за так называемым железным занавесом, требовалось общение с людьми из иного мира, существовавшего по другую сторону границ СССР. Им хотелось побольше узнать о той жизни, о которой они либо вообще ничего не знали, или имели смутное представление, да и то лишь по публикациям нашей прессы. Я уж не говорю о национальных выставках, проведенных в Сокольниках в конце пятидесятых – начале шестидесятых годов: выставках США (1959 г.) и Франции (1964 г.). Именно на эти выставки очереди начинались от метро Сокольники. И это была не цепочка людей, а большая длинная толпа. Америка на своей выставке блеснула роскошью и показывала такие вещи, которые наш народ вообще никогда не видел. Там, где демонстрировались автомобили, в центре, среди других машин, чуть возвышаясь над остальными, на подиуме медленно вращался красный спортивный кабриолет «Корсар». Мне настолько понравилась эта машина, что я до сих пор помню ее название. В разных местах выставки около выставочных павильонов, под «грибками», американцы угощали «на халяву» пепси-колой. Желающих попробовать напиток было много, но ажиотажа из этого никто не делал. Все происходило так, как будто это было привычно. Французская выставка была тоже интересная, достаточно разнообразная, но больше привлекала женщин своей направленностью на показ модной одежды и различных платяных материалов.

Моя деятельность во Внешторге началась именно с Торговой палаты. Я не случайно попал в эту организацию, мне хотелось заниматься как раз подготовкой выставок, приобретающих с каждым годом все большую и большую популярность в нашей стране.

В год моего поступления в вуз (1957) еще существовал Институт внешней торговли, куда я и подал заявление. Но приемная комиссия так запугала меня предстоящим наплывом абиту-

риентов и трудностями условий конкурса, что в предпоследний день срока подачи заявлений я струсил, забрал свои документы и подал их в Плехановку. После окончания Плехановского института в течение двух лет я оббивал пороги Торговой палаты, желая самостоятельно, без чьей-либо помощи устроиться туда на работу. Я приезжал, пытался разговаривать в тамошнем отделе кадров, периодически звонил по телефону, чтобы меня взяли хоть каким-нибудь экономистом. Все было напрасно. Мне отвечали вежливо, с пониманием относясь к моим просьбам, но каждый раз отказывали, ссылаясь на отсутствие вакантных мест, и предлагали «позвонивать». Я, конечно же, не был безработным молодым человеком, которых в те годы было предостаточно, особенно в Москве (обеспеченные родители легко содержали своих не желающих работать потомков, зачастую впоследствии превращавшихся в стилиг-тунеядцев, с которыми общество боролось, как могло, по тем временам). По распределению после института я работал старшим бухгалтером магазина культтоваров при централизованном учете Управления рабочего снабжения Московского речного пароходства. Потом, отработав год, благодаря стечению обстоятельств и по рекомендации товарища по институту устроился преподавателем организации и техники торговли в Школу торгового ученичества при ЦУМе и ГУМе, выпускавшей квалифицированных продавщиц, главным образом для собственных нужд.

Попасть в Торговую палату помог мне младший родной брат мамы – для меня дядя, вернувшийся в начале 1964 года из очередной длительной заграникомандировки, где он был дружен с одним из заместителей начальника Управления центральных кадров Минвнешторга. По рекомендации этого товарища в мае 1964 года меня взяли на работу в Торговую палату – в Управление иностранных выставок в СССР на должность старшего экономиста с месячным окладом 130 рублей. Это была неплохая зарплата для молодого специалиста (для ориентирования в ценах: батон белого хлеба стоил в зависимости от сорта около 20 копеек, цена килограмма мяса была 2 рубля, килограмма докторской колбасы – 2.30, бутылки водки – 2.87).

Начальником Управления был знающий, опытный руководитель с красивой и звучной фамилией – Смольянов. К сожалению, непосредственно с ним я не работал, поскольку он курировал вопросы организации и подготовки крупных национальных выставок, а специализированными выставками занимался один из его заместителей Яковлев Евгений Васильевич. Вот к нему я и попал «на выучку». Евгений Васильевич учил меня на первоначальном этапе, как писать коммерческие письма, телеграммы, как работать на телексе, как вести переговоры по конкретным, но мелким вопросам организации выставок. Вести переговоры самому было мечтой, но для этого необходимы были знания многих деталей. Надо было представлять и знать, что хочешь сам выяснить у партнера, все согласовать с ним и уметь ответить на те вопросы, которые может задать он. Вначале я подготавливал необходимые документы, которые потребуются старшему, и только присутствовал на переговорах, куда меня брали учиться, чтобы в будущем я мог вести их самостоятельно. Примерно через два месяца службы я овладел этим искусством в начальной стадии.

По инструкции, в переговорах участвовали минимум два наших сотрудника. Мне был поручен участок работы с ГДР. Еще в школе я учил немецкий язык и имел по этому предмету только отличные оценки. Но школьные знания и даже институтские не принимались во внимание (все знают качество преподавания иностранных языков того времени в обычных школах и неязыковых ВУЗах). А у меня было несколько иное положение: учась в старших классах в школе и потом в институте, я периодически занимался с преподавателем дополнительно. И в Управлении мне это очень пригодилось. Дело в том, что за знание языка можно было получить процентную надбавку к зарплате. Для этого необходимо было окончить курсы на языковой кафедре при МВТ, еще допускалась возможность сдать экзамен экстерном в период приема экзаменов, которые так все и называли: экзамены на процентную надбавку. С этой целью их должны были сдавать даже окончившие языковой институт (исключение делалось только для выпускников МГИМО). В 60-е годы были письменные экзамены и устные. Экзаменующийся,

не выдержавший письменного экзамена, к устным не допускался. Экзамены принимала комиссия из трех преподавателей. Письменный экзамен включал в себя изложение и перевод коммерческого письма с русского языка на иностранный (позднее письменный экзамен был отменен, и перевод коммерческого текста был заменен беседой с одним из преподавателей на тему, изложенную в коммерческом письме). В устный экзамен входили: пересказ художественного текста с неожиданной и оригинальной концовкой (как, например, у О. Генри – известного американского мастера коротких рассказов), проведение короткого диалога на коммерческую тему с одним из экзаменуемых преподавателей (она была изложена в письме в качестве приложения к экзаменационному билету). Эту тему надо было обсудить (например, аргументированно попросить скидку с предложенной цены). И еще пересказ какой-то коротенькой статьи из иностранной газеты, как правило, на политическую тему. Успешно сдавшие экзамены стимулировались дополнительной прибавкой к зарплате: за знание европейского языка 10%, языка европейской соцстраны 15%, за восточный язык (японский, хинди и др.) 20%, причем более 20% не платили, независимо от того, сколько языков знал сотрудник. Право на получение процентов необходимо было подтверждать каждые два года. Если получающему проценты удавалось трижды подряд сдать экзамен на оценку не ниже «хорошо», с третьего раза он мог подтверждать свои знания через пять лет.

В июле 1964 года на работу в наше управление после окончания Института иностранных языков им. Мориса Тореза был принят Владимир Головня с редким отчеством – Мефодьевич, впоследствии ставший моим близким товарищем. Его появление в управлении значительно повлияло на всю мою дальнейшую судьбу во внешнеторговой деятельности. Володя был представителем элитной части молодежи того времени. Он был одного со мной роста, достаточно высок – около метра восьмидесяти, строен, всегда модно одевался, а главным его достоинством были незаурядные способности и великолепное знание немецкого и французского языков. У него был и третий язык – польский, но степень знания польского я не могу оценить, поскольку мне так никогда и не удалось услышать, как он им владеет. Судя по его словам, польский он знал не слабее двух первых. Наверное, Володя не обманывал, да и смысла не было. Скажу только, что по-немецки и по-французски он говорил так же свободно, как и по-русски. На меня это производило огромное впечатление, и я всегда в дальнейшем стремился к подобным знаниям, но, к сожалению, такого высокого уровня мне достичь так и не удалось, хотя я потом относительно свободно говорил на английском и сербско-хорватском и часто переводил с них на русский и наоборот. Мои знания немецкого за неимением практики остались пассивными: переводил и читал я неплохо, но разговаривал на нем слабо.

Почти сразу же после прихода Головни на работу в Палату его и меня послали в колхоз в местечко Тучково (это две остановки электрички до Загорска, ныне Сергиево—Посада) на уборку сена. Не помню точно, когда и где мы с ним условились сдавать вместе экзамен по немецкому на процентную надбавку при языковых курсах МВТ, о которых я уже подробно рассказывал. Я такую надбавку в то время еще не получал. Сдающих письменный экзамен было около ста человек, и происходило это в главном лекционном зале МГИМО (располагавшемся тогда возле метро Парк Культуры у начала Крымского моста в сторону парка). Моей задачей на письменном экзамене было понять суть изложения и разобраться в переводе коммерческого текста с русского на иностранный. Я всегда, еще в школе, умел хорошо писать изложения и даже любил их писать. Поэтому для меня ровным счетом никакого труда не составило довольно примитивными фразами написать суть несколько раз прочитанного текста рассказа одним из членов экзаменационной комиссии перед всей аудиторией. Володя сидел рядом и элементарно исправил мелкие грамматические ошибки в моем тексте. Перевод коммерческого письма своего варианта мне удалось частично подсмотреть, а частично (опять же – с Володиной помощью) написать самому. Вариантов давалось два или три, не помню точно. Однако у меня с Володей варианты были, конечно, разные, сидели-то мы рядом. Но все это было уже

осенью, а когда нас послали в колхоз, был самый разгар лета. За время пребывания в колхозе мы близко узнали друг друга и подружились. Это были прекрасные дни. Посланные в деревню из разных ведомств молодые люди быстро нашли общий язык и сформировались в тройки-четверки – маленькие группы в зависимости от объема предложенной работы. Мы не только убрали сено, но и выполняли другие поручения колхозного бригадира, в помощь которому прикрепили нашу группу. Однажды в качестве грузчиков на колхозном ЗИЛе мы повезли сдавать комбикорм на приемный пункт в Болшево. Когда мы туда приехали (скинув по дороге знакомой шофера два мешка комбикорма), то увидели огромную очередь из таких же машин до самого склада и договорились с шофером (материально ответственным лицом), что съездим в Москву помыться, переодеться и кое-что купить. Дело было утром, и шофер (по своему опыту) сказал, что у нас есть время приблизительно до 17 часов. Вернулись мы вовремя, когда наша очередь была уже третьей (разгрузка одной машины занимала несколько минут). На обратном пути знакомая шофера отблагодарила его самогоном, и, приехав в деревню, мы впятером, вместе с шофером, пригласившим нас, хорошо поужинали. Надо сказать, что это был далеко не единичный случай – ребята были молодые и не дураки выпить и закусить.

Вернувшись в Москву, мы занялись своим делом: организацией выставок. Лично мне было поручено (не без контроля старших) начать подготовку выставки легкой промышленности ГДР. В Москве тогда еще не было специальных выставочных площадей, да еще закрепленных за Торговой палатой. Приходилось договариваться с теми организациями, у которых на требуемый период была необходимая площадь, и нам ее можно было арендовать. Чаще всего при организации небольших специализированных выставок мы пользовались услугами Политехнического музея. Но в данном случае речь шла о крупной выставке, на которой должны были быть представлены готовые изделия товаров ширпотреба, предлагаемые нам для экспорта в рамках Протокола о товарообороте: легкое оборудование, текстиль и одежда и т. д. Перебрав на одном из совещаний несколько предложений, руководство остановилось на моем варианте – попытаться договориться со спортивным Дворцом ЦСКА, у метро Аэропорт. Мне разрешили взять одну из машин нашего Управления (пробок тогда не было и в помине), чем я очень гордился, хотя впоследствии понял, что выполнял в тот момент всего-навсего роль обыкновенного экспедитора-секретаря. Тем не менее, я встретился с директором Дворца, очень дружелюбно настроенным и приятным человеком. Обсудив все детали по делу, я сказал директору, что мы с отцом являемся яростными поклонниками цеэсковского хоккейного клуба, но на каждый матч имеем проблемы с билетами. Директор провел меня на арену дворца и спросил, где бы я хотел сидеть во время матча. Я, не задумываясь, указал на места в следующем ряду за хоккеистами, непосредственно за спиной великого тренера А. В. Тарасова. И с этого времени мы с папой, беспрепятственно получая билеты на матчи ЦСКА прямо через дирекцию, не только смотрели игру, но были счастливы еще и от того, что слышали, какие указания во время игры Тарасов дает хоккеистам, о чем разговаривает с ними и т. д. Понимающие болельщики должны позавидовать нашим болельщицким радостям... Этой возможностью мы пользовались несколько лет, хотя выставка легкой промышленности ГДР во Дворце ЦСКА при мне так и не была проведена из-за высокой стоимости аренды площади.

В Управлении работал довольно молодой коллектив, минимум на шестьдесят процентов состоящий из женщин, практически каждая из них добротнo знала какой-нибудь иностранный язык. Высшее образование было у всех. Женский коллектив был как на подбор привлекателен. Все были дружны и в случае необходимости помогали друг другу не только по работе, но и в решении многих мелких жизненно-бытовых вопросов: купить что-то в магазине, дать займы и т. В то время у нас работала красавица Майя Кармен, одна из жен известного кинооператора Романа Кармена, прославившегося своими фильмами, сделанными главным образом в годы Великой Отечественной войны. Сама Майя рассказывала нам не без гордости (стараясь, видимо, из скромности подчеркнуть свою непричастность к славе мужа и в то же время

пытаясь показать близость их взаимоотношений), как он говорил ей иногда: «Майка, ты дура!», хотя понятно, что на самом деле это было далеко не так. Были и другие интересные женщины. Вспоминаю некоторых, оставшихся до сих пор в моей памяти: например, очень милую, добрую и какую-то необыкновенно спокойную в деловых взаимоотношениях переводчицу английского Марию Ивановну, или просто Машу, которую почему-то все звали Муся (чего я, конечно, себе никогда не позволял). Работала у нас и начинающая сотрудница Ирина Пацева, которая была замужем за сыном какого-то заместителя министра, но не внешнеторговской системы. Скорее всего, благодаря отцу мужа она и попала к нам на довольно тепленькое местечко. В моем становлении специалистом мне помогали старший экономист Лиля, а также Клавдия Ивановна Лапшина (у которой была должность старший инкорреспондент), отвечавшая главным образом за обеспечение расчетов с участниками выставок. Она помогала всем, никогда ни в чем не отказывая. Был у нас еще один опытный ведущий эксперт Игорь Николаев, по знаниям и опыту негласно приравняемый к заместителям начальника Управления. Хорошо помню, что именно он организовывал выставку копировальных аппаратов фирмы «Rank Xerox», продукция которой до сих пор успешно реализуется на нашем рынке.

Поскольку мы с Володей были самыми молодыми сотрудниками Управления, руководство и партийная организация, часто пользуясь этим обстоятельством, направляли нас на общественные мероприятия, проводимые не только парткомом МВТ, но и в масштабе всего города. Тогда нам не приказывали, а обращались будто бы с просьбой: пойти на Красную площадь в связи с таким-то событием, поехать в колхоз на уборку сена или картошки и т. д. Это считалось активным участием в общественной жизни коллектива и помогало при получении характеристики для поездки за границу или в случае перехода в какое-нибудь другое внешнеторговое подразделение, или просто в другую не внешнеторговую организацию (хотя такие случаи были чрезвычайно редки, ибо просто так из Внешторга не уходили).

Ни для кого не секрет, что на так называемую постоянную работу за границу (обычно на три года) при советской власти холостяков не посылали. Иногда там могла оказаться одиночка-бухгалтер, секретарь или машинистка, да и то по большой рекомендации. А уж с мужчинами вообще вопрос был просто закрыт. Если ты не женат, на тему о «постоянке» можешь даже не разговаривать и не думать об этом. В то время мы с Володей были убежденные холостяки и, не скрывая этого, оставались завидными женихами. Тем не менее, каждый из служащих Внешторга нашего возраста (23—24 года), может быть, где-то глубоко внутри себя подумывал о встрече с приличной девушкой, чтобы жениться и форсировать поездку за рубеж. По тем временам для нас это был, пожалуй, единственный вариант самостоятельно, без чьей-либо помощи обеспечить себе и семье достойную жизнь в будущем при интересной работе. Нельзя сказать, что люди обогащались, выезжая в длительную заграничную командировку, но из-за отсутствия почти у каждого элементарных условий существования, таких, например, как собственное жилье (не говорю уж квартира, а хотя бы комната), все стремились к тому, чтобы выехать. Мы с женой пять лет снимали жилье – то комнату, то квартиру – по-разному, и не могли даже ребенка позволить себе из-за отсутствия площади (как тогда говорили). О товарах ширпотреба даже писать не надо. Конечно, многих удовлетворяла мебель нашего производства, которая была сделана так, что создавалось впечатление, будто русский Ваня зашел на мебельную фабрику и топором вырубил и молотком сколотил диван-кровать или стол, или, скажем, шкаф. А из домашней техники лучшим магнитофоном, выпускавшимся у нас, считался, например, «Днепр». Но он был далеко не у каждого, увлекающегося магнитофонными записями, и даже он и близко не соответствовал японским или немецким. Из автомобилей на смену отживающей свой век «Победе» пришла «Волга» ГАЗ – 21, мгновенно ставшая мечтой наших автолюбителей и первым признаком достатка и социального положения ее владельца.

8 сентября 1964 года произошло событие, которое повлияло на всю мою дальнейшую жизнь: я познакомился с девушкой, через три месяца ставшей моей женой. А было это так.

В этот день в Москве на Красной площади был организован траурный митинг по поводу кончины г-жи Флинн – Генерального секретаря компартии США. На этот митинг, как всегда на подобные мероприятия, послали меня с Володей. Мы пришли на место сбора около Центрального телеграфа вовремя, но шествие на Красную площадь почему-то задерживалось, и мы фланировали между собравшимися (именно фланировали), прогуливались, наблюдая за всеми. Идущих на митинг было много, все собирались кучками по трое и больше, мирно беседуя друг с другом. И вдруг я заметил двух стоявших в самом центре собравшихся молодых девиц, одна из которых поразила меня своей необыкновенной, выделявшейся красотой и какой-то аристократической внешностью. «Смотри, какая девушка!» – сказал я Володе с восклицательной интонацией. Он тут же подтвердил мое восхищение. Не сговариваясь, мы прошли вблизи этой парочки несколько раз. Я занервничал и стал трусить. И тут помог случай. Спутница той, на которой до предела было заострено наше внимание, окликнула меня по имени и фамилии: «Олег... Макаров!» «Да, это я», – ответил я (не зная, с кем говорю), и мы к ним подошли. Оказалось, что окликнувшая девушка училась со мной вместе в институте, где меня многие знали, потому что наш курс был по многим причинам известен в кругу студентов. Да и юношей на курсе было всего человек пятнадцать, но каждый был личностью по студенческим меркам. Один был руководителем институтского эстрадного оркестра, двое – участниками СТЭМа (студенческого театра эстрады и миниатюр), доминировавшего на всех праздничных вечерах отдыха. А я был всегда вместе с ними, и, ко всему прочему, я был сыном профессора, преподававшего по совместительству в Плехановском в годы моей там учебы.

Мы разговорились. Как зовут окликнувшую меня девушку, я не помнил, да и потом не вспомнил. Выяснилось, что они обе работают в одном объединении. От Внешторга на этот митинг послали достаточно большое количество тех, кого по производственным нуждам можно было оторвать от основного дела.

«Ну, как ты, где ты, – задавались обычные вопросы и, наконец: – Не женился?» – «Да нет еще, не нашел на ком». «А вот», – сказала она, указывая мне на свою спутницу. И тут процессия двинулась. Мы пошли все вместе, рядом. Я рассмеялся, склонил немного голову и представился понравившейся мне девушке: «Олег». «А я Таня», – ответила она. От Центрального телеграфа идти было недалеко, и я стал выпытывать у Тани ее телефон. Она отвечала не точно, с какой-то непонятной мне тогда загадочностью. Благодаря моей настойчивости, телефон она все-таки дала. Хотя вначале однообразно говорила: «Позвоните в „Станкоимпорт“». Потом только выяснилось, что Таня была одним из двух секретарей в секретариате председателя объединения. Следуя мальчишеской тактике, и старался не показывать свою крайнюю заинтересованность в продолжении знакомства, тем самым пытаясь подчеркнуть, что она не единственная для меня из женского пола. Я сделал паузу и не звонил ей несколько дней, что, кстати сказать, не сыграло никакой роли на мое превосходство в наших дальнейших взаимоотношениях.

Я долго думал, как продолжать дальше свое повествование, стоит ли писать в своих воспоминаниях о личных переживаниях, о своей семейной жизни? И, наконец, решил, что об отдельных эпизодах просто необходимо рассказать, поскольку они тесно связаны с моей работой, и от большинства из них зависела вся моя дальнейшая судьба.

Так вот, позвонил я ей через неделю, мы встретились, и через три с половиной месяца регулярных свиданий поженились. Это произошло 15 декабря 1964 года. Поначалу (как я уже писал) своего жилья у нас не было, и мы жили у Таниной мамы – Евгении Сергеевны (у тещи была часть дома в поселке Салтыковка). Дом-развалюха, газ подведен тогда еще не был, углем топили печку, расположенную на пяти квадратных метрах кухни, готовили на керосинках. Воду приходилось носить из колонок, находившихся на улице, либо удавалось брать у соседей. На первом этаже была комната (метров десять), в которой жила теща, и большая комната, метров тридцать, в которой жили две Танины сестры. Дочерей было вместе с Таней четыре, и только старшая имела квартиру в г. Реутово в двух остановках электрички от Салтыковки.

Вторая по старшинству была замужем за военным – старшим лейтенантом, раньше несколько лет служившим в наших воинских частях в ГДР, где он был вместе с семьей. А в то время он служил на Кавказе, куда семью с собой не взял, надеясь быстро вернуться в Москву. Квартиру приобрести они еще не успели. Третья сестра только что развелась с мужем и, естественно, жила с мамой. Сестер звали Неля – от первого брака тещи, и остальные Ирина, Светлана и Таня. Богатств у семьи не было никаких, кроме этого давно неремонтируемого дома. При доме был прекрасный сад с растущими вперемежку яблонями и грушами. Жили каждый сам по себе. Теща получала мизерную пенсию, которая была, по моему мнению, позором правительства страны того времени – 30 рублей в месяц. Дочери, как могли, помогали матери. В общем, я женился по любви и никаких материальных благ из женитьбы не извлек, впрочем, никогда и не стремился к этому и даже не думал ни о какой выгоде.

В течение четырех лет мы с Таней ютились в Салтыковке на втором этаже (спали в очень маленькой комнатке, где можно было поместиться вдвоем только лежа, а во весь рост стать было невозможно). Мы залезали туда (другого глагола не найду), как в палатку. На работу ездили на электричке, а потом уж на метро. У меня жить тоже было нельзя. У родителей была двадцатиметровая комната в коммунальной квартире (зато у Белорусского вокзала в районе известной Лесной улицы). Иногда нам удавалось снимать комнату или однокомнатную квартиру в Москве (как повезет). Досуг мы проводили, как получалось: иногда ходили в ресторан Пекин (это случалось, когда мы жили на 3-ем Лесном переулке), часто ходили в кино. Особенно любили смотреть фильмы на открытом воздухе: у Западной трибуны стадиона Динамо или в открытом театре Парка культуры – там и подышать можно было, и покурить. Как болельщик, я таскал Таню на матчи ЦСКА. Как-то раз мы смотрели обычный рядовой матч ЦСКА – СКА (Ростов). Игра была достаточно напряженная – ростовчане вели 1:0, москвичи играли слабо и никак не могли сравнять счет, но я болел отчаянно, а Таня мне в этом здорово помогла. Наконец, москвичи на последних секундах счет сравняли. Мы ликовали – кричали, обнимались, целовались... А в перерыве несколько болельщиков кавказской внешности, сидящие впереди нас (видимо, от души радуясь за меня), показали большим пальцем вверх, указывая на Таню (так, чтобы моей спутнице было незаметно). Я впервые встретил такое взаимопонимание между болельщиками, тем более, что их компания (человек пять) в этом матче отдавала предпочтение ростовчанам. Больше такого дружеского отношения со стороны болеющих за другую команду я не встречал.

Однажды нам повезло: Тане на работе удалось договориться снять квартиру уехавшей в длительную командировку сотрудницы Внешторга. Та сдавала ее остро нуждающимся через местком, а потому не так дорого – за пятьдесят рублей в месяц. Мои родители частично оплачивали снимаемое жилье. Они платили 30 рублей, остальное – мы. Нас это устраивало. В этой квартире мы прожили около полутора лет. Вопрос жилплощади был решен в 1968 году, когда я, в отчаянии от отсутствия собственного жилья, чтобы расшевелить родителей (до этого не предпринимавших конкретных усилий в получении или покупке отдельной квартиры), занял у родственников по маминой линии деньги и объявил, что вступаю во внешторговский кооператив в Давыдково и покупаю малогабаритную (24 кв. м) двухкомнатную квартиру. Первый взнос за нее первоначально был тысяча шестьсот рублей. Потом эта сумма была неожиданно для нас увеличена до двух тысяч четырехсот, а занимать нам больше было не у кого. Но родителей это подтолкнуло к более активным действиям, и они купили квартиру в районе Преображенской площади. Автоматически мы с Таней переехали в родительскую комнату (сейчас на месте нашего бывшего дома выход из метро ст. Белорусская к улице Бутырский вал).

Я продолжал работать в Палате и постигал азы организации выставок. В конце года мне удалось сдать немецкий на процентную надбавку. Я получил тройку описанным выше способом, но меня это вполне устраивало, и мы находились на седьмом небе от радости. Сослуживцы были поражены, потому что сделать это считалось практически невозможным, да еще чело-

веку, не имеющему специального языкового образования. О Володе я не говорю, для него это было само собой. Помню даже, с каким восхищением после небольшого совещания между тремя преподавателями, принимавшими экзамен, ведущая среди них объявляла ему отличную оценку.

Работа у меня была несложная. На примере уже проведенных выставок мне было поручено изучать ставки за аренду площади, монтажа оборудования, ставки за пользование электроэнергией и т. д. Я уже участвовал в переговорах, наиболее простые вел сам. Все сотрудники отдела относились ко мне тепло, часто помогали в случае возникновения сложностей или при разрешении каких-либо проблем. Выручали мы друг друга и в бытовых вопросах. Здесь можно рассказать, например, о Клавдии Ивановне, той самой, о которой наш Николаев с присущим ему своеобразным юмором говорил, как о «прислуге за все», и которую (если сам не хотел что-то делать) положительно характеризовал и рекомендовал вместо себя: «Есть у нас такой работник – Клавдия Ивановна Лапшина...» – говорил обычно он по телефону. Ей было тогда около 40 лет (скорее, до сорока). Однажды она спросила меня, где современная молодежь проводит встречи, имеющие интимный характер. Обсуждение таких скользких вопросов обычно проходило с юмором и шутками, хотя и не теряя необходимость получения серьезного ответа. В данном случае она решила обратиться ко мне, учитывая мою молодость и опыт в таких делах, к тому же и то обстоятельство, что я тогда еще не был женат, и то, что я был человеком ее круга. Я рассказал ей, что мы иногда пользуемся услугами речных прогулочных пароходов, где тебе говорят «добро пожаловать», а женщина, следящая за порядком во время прогулки, при входе на пароход дает ключи от каюты. Места хватает всем пассажирам, работает буфет, но лучше иметь уже все с собой, чтобы не терять время. Пароход возит четыре часа от Водного стадиона (что неподалеку от Химок) до Зеленой гавани. На электричке с Савеловского вокзала это около 20 минут... Через пару недель она меня очень благодарила.

Однажды, при подготовке какой-то выставки, меня послали в Моссовет для участия в переговорах о стоимости аренды, где я, не имея инструкций и никакого опыта в таких делах, провалился (но потом все поняли, что эту ошибку совершил не я, а мое руководство). Дело в том, что я назвал работникам Моссовета ставку арендной платы за квадратный метр выставочной площади, которую мы в подобных случаях брали с иностранной фирмы, проводящей выставку. Я даже представить себе не мог, что моссоветовским чиновникам мы сообщали сумму примерно в десять раз меньше той, которую получали практически, т.е. фактически мы имели 5 рублей за кв. метр, а Моссовету платили 50 копеек. Это недоразумение в дальнейшем было исправлено – Моссовету мы стали платить 5 рублей, а с инофирм стали брать 10. В результате (если смотреть на этот случай в государственном масштабе) получилось, что я, подстегнув работников Палаты, обнаружил, что в этом вопросе есть резерв, и что раньше инофирмы нам платили слишком мало. Но поскольку увеличить эту ставку и получать ее с инофирм оказалось не так просто, в тот момент я схлопотал, как у нас говорили, втык. Лиля, наш старший экономист (и на тот момент моя наставница), защищала меня перед начальством, как могла. И благодаря ее достаточно высокому авторитету и приведенным аргументам, ей удалось убедить начальство, что я не мог знать этой хитрости, применяемой в расчетах с Моссоветом.

Смешных случаев и недоразумений было много. Например, не все любили ходить на так называемые формальные приемы. Особенно, если прием не «а ля фуршет» (участники приема выпивают и закусывают стоя, что удобно для общения, ведь каждый может подойти к кому захочет), а сидячий и, главное, общий. Там присутствует руководство, вплоть до замминистра, а ты лишь протокольно представляешь организацию и никого здесь не знаешь. Как правило, на таких приемах, сидишь где-то с краю и только за счет своего умения и эрудиции максимум, что можешь сделать, это поговорить с соседом (о чем, должен выдумать сам). Таких случаев у меня во время всей моей работы во Внешторге было несколько (но, слава богу, не так уж много).

В Палате подобное случилось только один раз, когда проводилась какая-то выставка ГДР, и надо было, чтоб от нашего учреждения кто-то непременно присутствовал. Помню, что это был обед. Проводился он в ресторане «Прага». Идти туда наши выдавшие виды сотрудники не хотели, а я только потом понял, что это была чистая формальность – скучная и неинтересная. Застолье было шикарным, но я просидел весь обед в самом конце стола практически молча, аккуратно соблюдая произносимые тосты. Но предварительно, что и требовалось, я отметил (значит – от Палаты были), подтверждением чего послужило мое удостоверение старшего экономиста Управления иностранных выставок в СССР.

Вспоминаю также, как летом 1964 года к нам в Управление была принята на работу (видимо, по большому благу) новая сотрудница. Имя и фамилию ее не помню, столь незначительным она была работником. Но она была приятной наружности, одевалась достаточно модно, даже вызывающе, а порой сверхэкстравагантно. Про себя она любила говорить, что она девушка без комплексов (ну прямо вылитая «Лолита без комплексов» из известной современной телепередачи с одноименным названием). Правда, на саму ведущую она была внешне мало чем похожа, разве что почти не уступала этой Лолите по комплекции, а в остальном была моложе, блондинка, и даже симпатичнее современного оригинала. И вот однажды она пришла на работу в белом плиссированном нейлоновом платье и (представьте, хотя это и трудно) совершенно без нижнего белья. «Ба, да у нас теперь на работу голыми ходят!» – воскликнул Савицкий Леня, один из ведущих сотрудников престижного протокольного отдела (обладавший хорошим чувством юмора и даже про себя неоднократно рассказывавший всякие смешные истории). Как-то раз он приехал, кажется, в Лондон, с Председателем президиума Торговой палаты Нестеровым (по тем временам приравниваемого к уровню замминистра), который был достаточно суровым и жестким руководителем – снобом-педантом. И вот на приеме (как раз «а ля фуршет») Леня непрерывно переводил, но во время паузы отлучился на минуту к одному из официантов, разносившему спиртное или закуски, не это важно. А в этот момент к Нестерову подошел англичанин и что-то начал ему говорить, а Леонида нет. Случился небольшой конфуз, хотя Леня почти мгновенно появился, и ничего страшного не произошло. Вернувшись в Торгпредство, Нестеров вызвал Торгпреда и сказал тому буквально следующее: «Прием прошел нормально, ну, а этого, того, который со мной приехал, чтобы завтра здесь я не видел». На другой день об этом, правда, уже никто не вспоминал, но нервишки у Савицкого за ночь были потрепаны. Такое пренебрежительно-надменное отношение к подчиненным в те времена нередко можно было встретить не только в МВТ, но и в других министерствах и ведомствах.

Так как от Палаты на постоянную работу за границу практически не посылали, и поскольку я теперь был женат, значит, мне были «и карты в руки». Нам с Таней хотелось ускорить решение главного для нас тогда жизненного вопроса – поездки в длительную зарубежную командировку. Для этого надо было прежде всего перебраться в центральное здание МВТ, т. е. на Смоленскую площадь. К весне 1965 года мне это сделать удалось – я попал в Валютное управление, в отдел западных стран (или в отдел расчетов с западными странами – все равно). Здесь можно было либо встретить того, кто мог бы помочь, либо познакомиться с таким человеком, или просто быть на виду.

## Глава 2. Валютное управление

Начальником Валютного управления тогда был В. В. Алхимов – Герой Советского Союза (во время войны он был командиром батареи в артиллерийских войсках), знающий и умный руководитель. Позднее его сменил первый замначальника Управления – Иванов Виктор Михайлович, человек с тонким пронзительным голосом. Дело свое он, конечно, знал, дураков на такие посты во Внешторге не назначали (потом его направили торгпредом в Англию).

Валютное управление стало для меня настоящей школой внешторговской работы. Здесь я узнал условия платежей, которые предусматривались в типовых контрактах, что такое валютная привязка или оговорка к цене, как составляются формулы цен на долгосрочный период, как фиксируются цены на биржевые товары, какие обязательные условия должен включать в себя аккредитив и многое-многое другое.

Начальник отдела Юрий Александрович Гуськов (в возрасте около 40 лет) в момент моего прихода в Управление был не то в отпуске, не то в загранкомандировке. Этого человека можно охарактеризовать как умного, знающего и уравновешенного руководителя. Ознакомительно-вводную беседу со мной в первый мой рабочий день провел зам. начальника отдела западных стран – Владимир Григорьевич Комаров, приятный, эрудированный молодой человек (ему тогда было около 35 лет), а главное – знающий сотрудник и спокойный руководитель. Я ни разу за все три года, проработанные мною в Валютном отделе, не слышал, чтобы он повышал голос на кого-нибудь из сотрудников. Мы вышли из общей комнаты и стали прогуливаться по шестому этажу вокруг шахт центральных лифтов министерства. Владимир Григорьевич рассказывал мне о Валютном управлении, его задачах, о том, какие обязанности будут возложены на меня и как их выполнять, одним словом – вводил в курс дела. (Мы с ним быстро нашли общий язык на базе сдачи кандидатского минимума. Он был предрасположен к научной работе и тоже хотел защитить кандидатскую степень).

Основной моей работой был контроль за правильностью оформления платежных документов таких внешнеторговых объединений, как «Разноимпорт», «Совэкспортфильм», «Запчастьэкспорт» и «Трактороэкспорт». Контролем за платежами других объединений занимались остальные сотрудники отдела, в зависимости от распределения обязанностей, установленных руководством отдела. Кроме того, на меня была возложена задача подготовки сводных данных о платежах в свободной валюте по всем объединениям Министерств. Предназначались они для министра и собирались в одной специальной таблице за каждые 10 дней месяца. Эту таблицу мы называли десятидневкой.

Отдел располагался в огромной комнате, в которой еще умещался отдел расчетов со странами Азии и Африки. Мой стол находился сразу налево от входа. За мной сидели Мария Ивановна Крылова и Герман Николаевич Гудков – одни из асов нашего отдела.

Мария Ивановна сама по себе была опытный сотрудник. Главными объединениями, платежи которых она контролировала, были «Автоэкспорт» и впоследствии отпочковавшийся «АвтоПромИмпорт». Без Марии Ивановны не проходили ни одни переговоры, связанные с покупкой автогиганта-завода в Тольятти. Велись они с фиатовским концерном. Начальная оценочная цена завода (около 2 миллиардов долларов) во время переговоров росла по мере их продолжительности, и окончательная сумма к завершению строительства значительно возросла. Причины такого роста я не стал бы объяснять, поскольку в самих переговорах непосредственно не участвовал, могу только сказать, что от всех этих повышений наши отбивались, как могли. Переговоры проходили с 1965 по 1967 годы в период моего становления как сотрудника Внешторга вообще и Валютного управления в частности. Главным вопросом заключения договора о строительстве завода и далее выпуска автомобилей «Фиат» была процентная ставка за предоставляемый нам кредит. Итальянцы в начале переговоров настаивали на 8%, наши

предлагали 6%, но, благодаря работе спецслужб, мы узнали, что итальянцы могут согласиться на 5,6%, чего и удалось достичь нашей стороне. Завод в Тольятти был построен за четыре года, и уже в 1971 году с конвейера сошел первый автомобиль «Жигули», сразу же завоевавший невероятную популярность среди нашего народа. Впоследствии «Жигули» стали именовать «Лада» – с легкой руки жены Юрия Леонидовича Брежнева, сына самого Генерального секретаря. Он работал тогда старшим инженером Торгпредства СССР в Швеции, и, находясь там без заезда в Союз, превратился затем в торгпреда (став в дальнейшем одним из 11 замминистра и алкашом, причем настолько испорченным, что сотрудники и друзья из его окружения удивлялись, как он еще умудряется при этом работать). У Юрия Леонидовича, тем не менее, был ряд хороших черт характера: он был очень добр к людям, многим помогал в разных ситуациях, иногда даже в получении квартир. «Жигули» называли «Ладой» для удобства производства иностранцами, а еще позднее в народе этот автомобиль стали называть «копейкой» (из-за серийного номера 2101).

Мария Ивановна в то время была не замужем, у нее был сын, оканчивавший среднюю школу, и жили они вдвоем. Часто мы разговаривали с ней на бытовые темы, обсуждали просмотренные фильмы, телевизионные передачи, спортивные мероприятия, особенно хоккей (она была болельщицей «Спартака» и безоговорочной поклонницей тройки спартаковского нападения тех лет – братьев Майоровых и Старшинова). Мы обсуждали прочитанные книги, обменивались и книгами, и дефицитными журналами. Это Мария Ивановна дала мне почитать «Щит и меч» В. Кожевникова. По работе Мария Ивановна учила меня многим нюансам, возникающим в процессе оформления документов, и правильному построению взаимоотношений с работниками нашего и других отделов Управления и, главное, с сотрудниками курируемых нами объединений. Она дала мне много полезных житейских советов, касающихся семейной жизни, за что я благодарен ей до сих пор.

Герман Николаевич – другой опытнейший работник, типичный внешторговец, к тому времени уже побывавший в длительной заграничной командировке, и не где-нибудь, а в Японии. Работал он там в должности главного бухгалтера нашего Торгпредства, причем со знанием английского и японского языков. Незначительная молодежная часть Управления слушала его рассказы о заграничье раскрыв рты. Впоследствии он уехал работать бухгалтером в Представительство Машприборинторга в Лондоне. Его командировка, видимо, готовилась заблаговременно, но об этом он никогда не рассказывал, что было характерно вообще для Внешторга. В случаях начала оформления за границу все старались держать язык за зубами, дабы кто-нибудь дорогу не перебежал (да и вообще больше из суеверия). Но в момент, когда вопрос о поездке решился окончательно, и его вызвали по этому делу (наверное, уже в Центральные кадры), даже у него сдали нервы – так значима и важна была для него эта командировка. Он бросил все (как говорят в таких случаях), и почему-то страшно бледный (что нельзя было не заметить) после телефонного звонка убежал в организацию, куда его вызвали. Позднее, когда оформляли меня на постоянную работу, я так не нервничал. Почему такое произошло с Германом, я не понял тогда. Хотя можно догадываться: ему предлагали поехать в Англию, а во Внешторге не каждому было дано не только поработать длительное время в этой стране, но даже в короткую командировку туда съездить. Лично я в Англию не попал за все время работы. Герман не был карьеристом и лизоблюдом-подхалимом. Он был чиновником в положительном смысле слова, знающим себе цену, поэтому я и позволил себе с некоторыми следами удивления описать момент решения вопроса его поездки. Как человек, он полностью соответствовал тому типу людей, которые мне нравились, и с которыми я общался по работе, да и вне высотного здания на Смоленской площади. Герман умел пошутить, смеялся над недостатками в экономике нашей страны, которые все видели, но не все пытались хотя бы что-то исправить, я уж не говорю, хоть как-то с ними бороться. У него было прекрасное чувство юмора, он с удовольствием слушал новые анекдоты, которыми мне удавалось его повеселить.

Да и сам был не последний рассказчик. Это как раз ему принадлежит авторство разделения работников министерства на три категории: «Одни ездят в Лондон и Париж, другие в Пномпню и Катманду, а третьи никуда не ездят», – говорил Герман, коверкая правильность произношения городов на русском языке и умышленно ошибаясь, пытаясь приблизиться к неграмотной речи. При этом он специально произносил название столицы Англии – Лондон – с ударением на последнем слоге, так получалось смешнее.

Часто я контактировал и с другими сотрудниками нашего отдела, например, с Валерием Борисоглебским, выпускником МГИМО, примерно одного возраста со мной. Естественно, Валерий добротой знал язык (у него был английский). И я, находясь в достаточно теплых с ним отношениях, во время изучения английского на курсах МВТ пользовался этим. При подготовке письменных домашних заданий просил его их проверить, в чем он мне никогда не отказывал, и в свободные от работы минутки делал это не безуспешно. Валера тоже ждал отъезда на постоянную, и в начале 1968 года был командирован для работы бухгалтером в Танзанию. Страна считалась хорошей, но скучная работа бухгалтера лично мне была бы не по душе. Хотя, положив руку на сердце, в то время, может быть, и я бы туда поехал, но из Валютного на оперативную работу не выезжали. Во всяком случае, я такого примера не знаю.

Был еще у нас болельщик футбольного клуба «Торпедо» Саша Кузнецов, с которым нам часто удавалось поговорить о делах футбольных. Он в эти годы восхищался игрой Стрельцова, получившего (после никому не нужного тюремного срока) разрешение играть в основных составах высшей лиги футбольного первенства страны, а болельщики «Торпедо» и все остальные восхищались его игрой. Хрущевское показательное-воспитательное наказание Стрельцова здорово повредило нашему футболу. Если бы не этот факт, не известно, какое место наша сборная заняла бы на первенстве мира в 1958 году в Швеции, и, возможно, для футбольного мира был бы открыт еще один Пеле, только наш превосходил бы бразильца по физическим данным (хотя бы по росту). Саша тоже вел сепаратные переговоры с начальником отдела Юрием Александровичем (это было похоже на эпизод из фильма «Простая история», где на встречу с председателем колхоза идет его заместитель со своим приятелем – рыболовом-бездельником, чтобы получить деньги для выпивки с трактористом из МТС, который может вне очереди дать гильзы-запчасти для простаивающих тракторов). Когда Саша говорил, создавалось впечатление, будто он малость пришептывал. На его пришептывания Юрий Александрович, как правило, отвечал однообразно: «не, не, не, ты пока подожди». Никто специально не прислушивался к их разговорам, но, по крайней мере, эти слова были различимы.

В отделе цен работал только что окончивший МГИМО, молодой специалист, Иван Королев. С ним мы тоже сблизилась на почве языка и спорта. Иван был талантливый, веселый, остроумный парень, типичный представитель передовой молодежи того времени. Но, как часто бывает с такими ребятами, какой-то разбросанный и неорганизованный. У всех нас были портфели с закрытыми документами, которые мы получали в начале рабочего дня, а в конце его – сдавали. Если владелец портфеля выходил из комнаты, он обязан был этот портфель не оставлять на виду, а спрятать в один из ящиков стола. Столы были у всех огромные, и размеры их ящиков позволяли это сделать. За соблюдением этого, согласно возложенным на нее обязанностям, следила заведующая секретариатом Валютного управления. Портфели она почему-то называла папками. Иван часто забывал убрать свою «папку», и она, зная его слабость, каждый раз ловила «беднягу» на этом нарушении. Однажды он ушел на перерыв, оставив портфель на столе. Эта зав. секретариатом, зайдя в комнату отдела цен, увидела «злостное» Иваново нарушение, взяла и унесла его портфель куда-то к себе. Когда после перерыва мы вернулись на свои места, она вошла в комнату и громко, чтобы все слышали, спросила:

«Иван, а где твоя папка»? Иван судорожно начал ее искать. Правда, долго его не мучая, портфель она отдала. Порой так воспитывали молодежь. С Иваном вообще приключались иногда истории, гремевшие в кулуарах на все министерство. Однажды на переговорах, которые

продолжались после окончания рабочего дня и которые вел сам В. М. Иванов, в присутствии около 20 человек (с учетом членов иностранной делегации) Иван встал, раскрыл свою сумку, где была какая-то одежда, полотенце и мочалка, и заявил, что его ждут ребята, и он больше не может задерживаться, потому что они идут в баню. Не менее смешной случай был с ним же, когда кто-то из иностранцев спросил, сколько у министра заместителей, а он ответил, что у министра их одиннадцать – целая футбольная команда. И это соответствовало действительности.

Остальные сотрудники были рядовыми чиновниками и особенного внимания не требуют. Можно лишь пару слов сказать о некоторых из них. Например, Евгения Васильевна, женщина с претензиями на исключительность и с большим апломбом, жена какого-то генерала, придя на работу, сразу же начинала звонить домой сыну, школьнику последнего класса, и нараспев спрашивала: «Женя, ну как ты себя чувствуешь?» – как будто бы не видела его долгое время. А ведь рассталась-то с ним всего час назад, что с ним могло случиться? Вообще таких сотрудников я знал много. Одна, скажем, приезжая на 10 дней раз в год (а иногда и чаще) в командировку в Югославию (когда я позднее работал там в нашем Торговом представительстве), приходя в офис фирмы, каждый день до начала переговоров спрашивала югославов, можно ли позвонить в Москву. Ей, конечно, не отказывали, и она, пользуясь такой возможностью (благо, на халяву), по полчаса, а то и больше разговаривала ни о чем со своими родственниками, а вернее, с мужем, сюсюкая одновременно с ребенком. Судить о ее звонках не мое дело, но рамки поведения такой во всем остальном воспитанной женщине, как она, надо было бы соблюдать. Ради справедливости следует при этом отдать ей должное, что работником она была грамотным и хорошо знающим свое дело. Это короткое отступление от темы, касающейся Валютного, к управлению в общем-то отношения не имеет, но и там были своего рода «героини» личных телефонных разговоров. Я никогда не был ханжой, всегда помнил о принципе «не судите сами, да не судимы будете», но эта мещанская любовь, видимо, позднего замужества к поздним детям коробила и вызывала насмешку не только у меня. Я всегда был против пустой болтовни по телефону, да и не только по телефону. Звони по делу, если надо, тем более в рабочее время и на глазах не только своих коллег, но еще и сотрудников инофирмы.

Наш рабочий день начинался с проверки правильности оформления платежных документов, затем мы сверяли суммы платежей и правильность их оформления, т.е. укладывался ли тот или иной платеж в общую сумму средств, выделенных объединению основным планом правительства и многочисленными дополнительными решениями и постановлениями. Затем эти документы мы визировали и отдавали дальше на визу руководству своего отдела. Бывали случаи, что объединение, не успев оформить платеж (а именно, не получив средств на закупку товара), уже покупало этот товар, надеясь получить разрешение на оплату позднее. Это, впрочем, объединениям почти всегда удавалось, за редким исключением, когда допускалась ошибка. Тогда приходилось договариваться с фирмой об аннулировании уже заключенной сделки, что являлось особенным случаем, рассматривалось как ЧП и строго наказывалось. При этом документы для оформления такого платежа задерживались, а Юрий Александрович, несмотря ни на какие звонки руководства оплошавшего объединения, отвечал: «Не, не, не, как покупали, так и платите!» Для нас это выглядело смешно, а в провинившемся объединении сотрудникам, занимавшимся этой сделкой, было не до смеху.

В то время я еще не определился как оперативный работник, и, будучи чиновником, не был уверен в том, что мне когда-нибудь удастся попасть на оперативную работу. Но знания и образование всегда ценилось в министерстве, и я подумывал о том, что ученая степень кандидата наук даст мне какое-то движение по карьерной лестнице. И я сдал часть экзаменов кандидатского минимума в экономической сфере образования – марксизм-ленинизм и иностранный язык. Экзамен по спецпредмету я не сдавал, поскольку еще не определился, в какой области в системе Внешторга мне следует специализироваться. Мое повышение качества образования

можно было бы решить более простым способом – поступить учиться на вечерний факультет Академии внешней торговли, (что я и сделал позднее). Но в той ситуации поступить так было практически невозможно, поскольку требовалось ходатайство руководства Управления и партийной организации. Кроме того, было необходимо наличие квоты, выделяемой центральными кадрами каждой организации министерства, и наличие свободного места (при конкуренции с другими желающими совершенствоваться). Я не был еще в то время членом партии, поэтому о других причинах можно и не упоминать.

В 1965 году Валютное управление готовило документ в виде брошюры «О валютных отчислениях промышленности за поставки товаров на экспорт». Эти отчисления в основном предназначались для технических предприятий, осуществлявших экспорт машин и оборудования, но некоторые заводы, поставлявшие на экспорт такие сырьевые товары, как, например, сахар, также премировались. Писать я умел хорошо, и Владимир Григорьевич иногда привлекал меня к формулированию отдельных положений этого документа. Когда текст был полностью готов, на его базе вышло Постановление правительства, издать которое (своими силами) было поручено Внешторгу. Мы имели договоренность с типографией в г. Сухиничи (недалеко от Смоленска). Именно ей наше Министерство поручило его напечатать. По объему это было около десятка связок (килограммов по пять каждая), и, ввиду срочности изготовления материала, было решено направить меня за получением и доставкой брошюр в Управление. Поездка в Сухиничи была первой моей командировкой. В ожидании полной готовности документа я там пробыл дня три и затем все экземпляры привез в Москву.

В Управлении я проработал три года. У меня сложились хорошие дружеские отношения с курируемыми мною объединениями. Но особыми были мои контакты с начальником Валютного отдела объединения «Разноимпорт», старым волком в овечьей шкуре, Николаем Николаевичем – мужем легендарной директрисы сахарной конторы Продинторга. На вид он был очень тихий, мягкий человек, но в трудных ситуациях это был боец до мозга костей. Он как-то не позволял тронуть и себя, и умел постоять за своих сотрудниц, работающих практически без ошибок, у которых многому можно было научиться, например, пунктуальности (что я и впитывал в себя, как губка). Однажды, весной 1968 года, он пригласил меня в цоколь (так все называли нижний этаж здания Министерства) и без какой-либо подготовки спросил: «Что ты там сидишь?» «А что я могу сделать, об оперативной работе я могу только мечтать, волосатых рук у меня нет...» – ответил я. И тогда он предложил мне пойти оперативным работником в Продинторг в контору по экспорту и импорту сахара (а точнее – старшим товароведом), причем с более высоким окладом (уже не 130 рублей, а 150). Я был счастлив, и, не зная еще тогда его родственных связей, спросил: «А кто же меня туда возьмет?» Он ответил, что поможет мне в этом. Немаловажная деталь – весной 1968 года я заканчивал наши внешторговые курсы обучения английского языка, продолжая при этом получать надбавку за немецкий. На следующий день я пошел на «смотрины» на девятый этаж. Елизавета Гавриловна Гайдмашко, директор сахарной конторы, как сильный руководитель, любила поиграть в демократию, и (как потом мне рассказывали) пригласила наиболее приближенных к ней сотрудников посмотреть на меня и при них поговорить со мной. Конечно, решала все она сама, даже если бы ее мнение полностью не совпадало с мнением остальных. Но в данном случае положительное впечатление у всех оказалось единым. Я уж не припомню сейчас, о чем они меня спрашивали, но через несколько дней, по-доброму распрощавшись с начальством Валютного и коллегами, я начал работать в Продинторге, причем оформив свое назначение переводом (как и при переходе из Торговой палаты в это Управление). И это были лучшие годы моей трудовой деятельности в Министерстве, если можно так высокопарно сказать.

## Глава 3. Продинторг

Начать, наверное, следует с того, что Советский Союз до 1973 года был вторым экспортером сахара в мире после Кубы, у которой мы покупали сахар-сырец (желтый сахар). Куба экспортировала ежегодно около 8 млн. тонн, из которых около 3,5 млн. тонн поставлялись в Союз, а СССР продавал около 1,5 млн. тонн. При этом надо подчеркнуть, что кубинцы продавали сахар-сырец, который мы перерабатывали на наших заводах для получения белого сахара, а мы продавали только продукт, готовый к употреблению. В 1973 году как экспортеры мы ушли с мирового рынка сахара ввиду сокращения поставок сырца из Кубы и, как следствие, в связи с необходимостью увеличения поставок для внутреннего рынка собственного свекловичного сырья. По договору с кубинцами, реэкспорт сырца и самого сахара, изготовленного из кубинского тростникового сырья, был запрещен. Мы имели право экспортировать только свой свекловичный сахар. Основные рынки сбыта были поделены между Кубой и СССР.

Благополучно сдав госэкзамены по английскому, я «с головкой» (как говорили мы в детстве во время купаний на речке, когда ныряли) окунулся в оперативную работу конторы. За мной закрепили организацию и полный контроль за экспортом сахара в Болгарию, Северную Корею, ГДР, в Ливию и в порт Джибути, через западногерманского посредника. Впоследствии, когда по профессиональным знаниям я в работе более-менее сравнялся с остальными оперативниками, у меня отобрали ГДР и Корею, передав эти страны вновь пришедшему по распределению из МГИМО работнику, доброму хорошему парню Юре Блинову. При поставках в эти страны не было необходимости заниматься фрахтованием судов, поскольку все объемы шли по железной дороге. С легкой руки Юрия Федоровича Жигулова (ставшего потом мне другом и одним из моих первых наставников на оперативной работе), мы позднее дали Юре Блинову прозвище «пачка чаю». Это прозвище он получил из-за того, что часто вставлял в разговоре устаревшее выражение «паче чаяния», что означает «вдруг», «возможно». Ну, а по фамилии в кулуарах (конечно, за глаза) звали «Блин»... (уж очень просилось). И хотя ему было известно и одно, и другое прозвище, он никогда не обижался.

Мне взамен было поручено заниматься Алжиром. В те годы народу была особенно известна одна из сделок с этой страной: сахар против алжирского сухого вина, поставлявшегося прямо в танкерах (потом наши делали из этого вина «бормотуху», редкостной гадости по качеству, разбавляя сухое вино, как говорили, обыкновенным спиртом). Отсюда и известность сделки под названием «Солнцедар». Не знаю точно, насколько это правда (я вино у Алжира не покупал и в «Союзплодоимпорте» в то время не выяснял), но дыма без огня не бывает. Знаю только, что за год в эту страну было поставлено 50,0 тыс. тонн сахара. Но, насколько я помню, все-таки кто-то там образумился (или их там образумили), и в таком виде (частичного бартера) сделки больше не заключались (счастье, что эта сделка оказалась разовой). На момент подписания контракта 1 тонна сахара стоила около 90,0 американских долларов. Заключался контракт в нашем объединении с министром торговли Алжира, прибывшим в Союз в качестве члена Правительственной делегации, которая посещала нашу страну на самом высоком уровне. И развивая дружеские торгово-экономические связи (для бумаги), нам было поручено продать туда сахар (слава богу, хоть не подарить, а продать) по мировым ценам.

О самом процессе подписания контракта я расскажу позже, соблюдая хронологию данного повествования, и также позднее, рассказывая о деловой части моей работы, буду давать характеристики сотрудникам объединения исключительно со своей личной точки зрения и, естественно, максимально приблизившись к их объективности.

В самом начале моей работы в Продинторге мне хотелось завоевать расположение всех сотрудников своей конторы и, в первую очередь, ее директора и заместителя, которым далеко равнодушна была не только производственная, но и жизненная судьба того или иного работ-

ника конторы. Я никогда не был подхалимом, но мне так нравилась уже сложившаяся там дружеская обстановка, что хотелось как можно скорее стать своим среди своих. И вот случай представился. Я не готовил его специально, но получилось так, что именно в той ситуации можно было себя проявить патриотом конторы. Тогда я не думал, что это как раз тот момент, который поможет мне в достижении еще даже не вполне сформулированной цели понравиться. Я просто боролся за своих. В то время я был еще в комсомоле и имел богатый опыт работы в его руководящих органах – в центральном аппарате МВТ я был членом комсомольского бюро. И вот в начале работы в объединении на очередном комсомольском собрании некоторые «зарвавшиеся» комсомольцы (которые, видимо, не могли проявить себя в чем-то другом) решили отыграться на слабом, вернее, на слабой. В нашей конторе работала не отличавшаяся особо красивой внешностью девушка Рая Романчук. «Жаждающие крови» деятели (за задержку в уплате взносов) хотели объявить ей строгий выговор, а некоторые даже требовали исключить ее из комсомола. Я выступил и встал на ее защиту, борясь за справедливость, вовсе не думая в тот момент о том, что директриса и коллектив сахарной конторы исключительно по-доброму оценят мой поступок. Беднягу Романчук эти воинственные деятели чуть до слез не довели, а она с моей подачи дала собранию слово, что задержек с уплатой этих взносов с ее стороны никогда больше не будет. В конце концов дело обошлось устным порицанием. Кажется, на следующий день я случайно услышал, как наша секретарь-машинистка Алла (тоже комсомолка) рассказывала Елизавете Гавриловне о моем выступлении на прошедшем собрании. Она рассказывала об этом, явно поддерживая мою позицию, которую я небезуспешно сумел отстоять. А Елизавета Гавриловна слушала ее с видимым одобрением и удовлетворением.

Когда я писал о Продинторге, обязательно с улыбкой вспоминал о многих колоритных личностях этого объединения, например, о курильщиках. Курить разрешалось только на лестничных клетках, двери выхода на которые были в двух симметрично расположенных концах коридора. Каждый курящий, как правило, стоял с той стороны, где была его контора или отдел. Во время минутного перерыва на перекур выходили обычно по два-три человека и рассказывали всякого рода шутки, небылицы и анекдоты. Иногда в это время утрясали какие-то рабочие моменты. Некоторые выходили в одиночку, а потом присоединялись к уже начатому разговору курящих. Переводчица английского из отдела переводов Люба Герашенко (неприступная, как мне казалось тогда) почти всегда курила одна, но и она часто принимала участие в беседах куривших, правда, не во всех. Это была красивая и элегантная женщина (позднее она ушла из объединения на Высшие курсы иноязыков при МВТ и после моего возвращения из Нигерии пару раз принимала у меня экзамен в составе комиссии на процентную надбавку). Вообще курящих женщин было много, только из нашей конторы этим баловались несравненные Лилия Михайловна и Эмма Михайловна. Обе они занимали должности старших товароведов, работали безукоризненно и по заслугам получали высший уровень окладов по этим должностям. Они были приятельницами нашей директрисы и ее доверенными лицами. К таким доверенным лицам принадлежала и Света Гончар, моя инокорреспондентка, бывшая замужем за каким-то важным военным. Лилия Михайловна была женой крупного дипломатического работника и не раз выезжала с ним на постоянную работу за рубеж. Я шибал у нее до получки тройки, пятерки и десятки. Она никогда не отказывала.

Часто к нам приходила и Светлана Дмитриевна Рамзайцева – начальник юридического отдела объединения, пользующаяся большим авторитетом у наших женщин, умная и профессионально подготовленная сотрудница объединения, впоследствии ставшая секретарем нашей партийной организации. Елизавета Гавриловна нередко усаживала возле себя либо всех вместе, либо каждую по отдельности и чаевничала с ними. Однажды, когда в Москве проходили переговоры с английской делегацией, англичан пригласили в Большой. И (чтобы их окончательно «убить» тем, что у нас не все бедняки) Елизавета Гавриловна попросила прийти в качестве сопровождающих с нашей стороны Лилию и Свету Гончар – в их дорогих натуральных

шубах. Одна пришла в норковой, а вторая – в каракулевой самого высокого качества. Билеты были заказаны в ложе, и верхняя одежда не сдавалась. Англичане были поражены, а Елизавета Гавриловна в перерыве заметила главе делегации англичан, что, дескать, у нас носильные вещи напрокат никогда и нигде не выдаются, в отличие от Англии. Говорят, что шутка была принята с английской невозмутимостью, но с пониманием.

## **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.