

A large, light-colored spiderweb is drawn over a dark blue background, centered behind the title text.

АГЕНТУРНАЯ РАЗВЕДКА

Часть 6. MONEY, MONEY, MONEY



ВИКТОР ДЕРЖАВИН

18+

Виктор Державин
Агентурная разведка. Часть
6. Money, money, money
Серия «Агентурная разведка», книга 6

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68931207
SelfPub; 2023*

Аннотация

Продолжение серии «Агентурная разведка». В этой части я начну рассказывать о том, какое значение имеют деньги в нелегальной военной разведке, а также о том, какие новые формы и методы работы с кадрами и агентами начали появляться в нулевые годы. Или всё продолжало работать, как в советские годы? Каждый из вас сможет сам ответить на вопрос о том, соответствует ли действительности утверждение, что мы, офицеры, служившие в то время, просто паразитировали на «великом советском» наследстве или всё-таки сами что-то делали? А может быть, даже экспериментировали? В любом случае вы сами сможете сделать вывод о том, что скрывается под словом «пахать», когда говорят о службе в системе нелегальной военной разведки.

Содержание

Предисловие	4
Глава 1.	9
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Виктор Державин

Агентурная разведка. Часть 6. Money, money, money

Предисловие

«Поэту, художнику, композитору, учёному, вообще творческим личностям и многим другим, например армейскому офицеру, деньги нужны для того, чтобы о них не думать», – кто автор этого изречения, я не знаю, услышал его впервые от преподавателя в Подмосковье, того самого, который в прошлом был командиром танковой роты.

Однажды он предложил мне в свободное от занятий время послушать и позднее обсудить песню «Money» американской певицы Лайзы Миннелли (Liza Minnelli) из мюзикла «Cabaret».

Впервые мюзикл был поставлен в 1966 году сначала в Бостоне, затем на Бродвее, но песня «Money» («Деньги») была написана специально для фильма «Кабаре», который снял в 1972 году режиссёр Боб Фосс (Bob Fosse) и получил за него Оскар, как и исполнительница главной роли Лайза Миннелли (Liza Minnelli).

Деньги!

Деньги!

Деньги вертят этот мир,
Весь этот мир, весь этот мир.
Деньги вертят этот мир,
Они вращают мир.

Звон марок, фунтов, баксов и лир,
Звон баксов и лир, звон баксов и лир,
Вертеться заставляет мир.
Их звон гремящий мил,
Он вертит этот мир.

Деньги, деньги, деньги, деньги,
Деньги, деньги, деньги, деньги,
Деньги, деньги, деньги, деньги...

Если, случаем, богат,
Ты везде, как в ночном заведении,
Заплати и кути словно чёрт.
Если, случаем, богат
И один, нужно сопровожденье.
Позвони (динь-динь-динь) взять "эскорт".
Если, случаем, богат,
И узнал, что в любви терпишь крах ты,
А стенать и стонать ты не рад.
Можешь ты удар сдержать,

Поезжай отдыхать на борт яхты
За четырнадцать карат!
Факт!

Деньги вертят этот мир,
Весь этот мир, весь этот мир.
Деньги вертят этот мир,
В том мы убеждены,
Когда бедны.

...

Сначала я удивился тому, что преподаватель поставил задачу подумать над такими примитивными словами и простенькой мелодией. Ознакомился, но не задумался глубоко, отмахнулся: посчитал пошлятиной. Потом он мне объяснил:

– Конечно, ты по-другому воспитан. У нас совсем другое отношение к деньгам было. Было! И нам придётся меняться, пережить это. А у них не было даже таких попыток. Поэтому часто путь к победе, путь к выполнению боевой задачи лежит именно через эти самые money, money, money.

Надо понимать, как в то время мы, советские офицеры, были воспитаны, и слышать такое... Думаю, понятно всё.

– В этих примитивных куплетах – вся суть западного понимания смысла жизни, мироустройства и роли человека в их обществе. Мы, русские, иногда пытались это оспаривать. Чем это закончилось в этот раз, ты сам видишь. Понимаю, что ты сейчас готов со мной спорить. Не стоит этого делать.

Пока просто прими за аксиому решающую роль денег. Об их роли в разведке я тебе расскажу и кое-чему научу на сегодняшних занятиях...

У ЦРУ, британской СИС, израильской МОССАД не было проблем с обеспечением своих сотрудников неофициальным прикрытием в России со времени распада СССР. В России существовало многообразие форм собственности, что позволяло их разведчикам выступать под вывеской частных коммерческих компаний и иных организаций. Эту форму маскировки своих сотрудников спецслужбы именуют «глубоким прикрытием». Соответственно, у них не было проблем с получением и оперированием деньгами.

Разведчик-нелегал действует как гражданин страны, в которой пребывает. В случае провала он беззащитен перед местными властями. В стране с жёстким политическим и контрразведывательным режимом его могут без огласки посадить в тюрьму, применить пытки, тайно (безнаказанно) ликвидировать. Узнав об аресте разведчика-нелегала, посольство родной страны не может ему помочь. Максимум – это через посредника нанять хорошего адвоката. В случае осуждения за шпионаж (а сроки в США очень длительные) нелегалу остаётся лишь надеяться на то, что ему смогут организовать побег или обменяют на провалившегося коллегу-разведчика из противоборствующей спецслужбы. Первое в США почти нереально. Второе проблематично. В не прекращающейся никогда войне разведок не любят отпускать.

кать пленных. Но в пленниках всегда есть необходимость. Поэтому контрразведывательные органы, выявив разведчика-нелегала, всегда оценивают ситуацию со всех сторон. Бывает такое, что не спешат его арестовывать и начинают с ним оперативную игру. Но чаще арестовывают: это ценный товар для возможного будущего обмена на своего офицера.

Для разведчика-нелегала, имеющего в стране пребывания свою реальную семью, провал – это полная катастрофа не только для офицера, но и для всей его семьи.

Глава 1.

Мы с Вильте хорошенько обговорили все аспекты этой тяжёлой темы, темы провала.

Выработали ряд правил, о которых никому не сообщали.

Первое правило – никогда не исходить из принципа «любой ценой». Напротив, если есть существенный риск, неуверенность, подсказки интуиции, то отступить или ничего не предпринимать. При этом, если угрозу почувствовал кто-то один, немедленно прекращает всю свою деятельность и другой.

Второе правило – разумная достаточность. Для нормального человека звучит максимально неопределённо. А суть была в следующем: у неё и у меня сложилась определённая система работы. В результате чего мы системно передавали большой объём очень важной информации. Вильте мне призналась, что считает это достаточным и не будет в дальнейшем проявлять какую-то чрезмерную прыть. При этом немного приоткрыла мне (для понимания) один важный нюанс. Суть была в следующем: она передавала уже имеющуюся у неё информацию только тогда, когда работу в целом принял самый главный Заказчик. Например, Пентагон что-то заказал кому-то. Этот кто-то заказал кое-что фирме Вильте, и по результату выполнения работы она имеет информацию далеко не в рамках технического задания, которое выполни-

ла её фирма. Она сдаёт результаты работ своему Заказчику, но информацию нашим пока что не передаёт. У неё всегда в контрактах есть пункт о том, что окончательная оплата её объёма работ (порядка 20 % от стоимости работ, заказанных непосредственно её фирме) производится только после полной приёмки работ Пентагоном (например). Таким образом, она пытается запутать следы, в случае если станет известно о сливе информации российским спецслужбам. В таком случае под подозрение попадут люди из всей цепочки тех, кто имел доступ к этой информации. Да, сроки передачи информации в Россию – это тоже очень и очень важный фактор, но своя безопасность важнее. Это наше решение. Единственное, я уточнил, что мне очень нужен источник информации в Комитете начальников штабов. Объяснил, что это не просто требование ГРУ, которое я никак не могу выполнить, это и моя личная доблесть как настоящего армейского офицера, как самого настоящего офицера ГРУ Генштаба. Для понимания даже объяснил, что очень хочу получить благодарность от офицеров Главного оперативного управления Генштаба – просто для личного самосознания. Вильте обещала тоже подумать на эту тему.

Третье правило – мы начинаем совместные действия. Начинаем работать в паре. Начинаем это делать очень осторожно, пробуем себя и медленно прощупываем свои возможности. Неукоснительно руководствуемся одинаковым для СВР и ГРУ правилом: держаться ближе к секретам, но не вплот-

ную к ним. Поясню это правило. Чтобы добыть информацию о военной базе, разведчик-нелегал в роли местного жителя может устроиться туда на работу в качестве гражданского персонала. Это означает тщательную проверку со стороны контрразведки, а это огромный риск. В классике оптимальной профессией для нелегала становится место владельца бара в окрестностях этой военной базы, куда часто заходят её военнослужащие. Это в классике, о которой хорошо знает их контрразведка. Поэтому решили действовать по принципу рыбака: забросил удочки и сиди, жди, пока кто-то клюнет. Осторожность!

Все эти правила мы выработали после крайне небрежной работы советника начальника управления. Я рассказал часть этой истории жене. У неё всё это вызвало полное негодование, так как очень хорошо поняла, что вся наша семья могла быть разгромлена из-за одного высокомерного, взлетевшего, вошедшего в азарт профессионала. И что важно понимать? А ведь дети-то у нас – настоящие граждане США. Настоящие! То есть если провал, потом тюрьма и обмен в Россию, то что с детьми? Детей США никогда не отдаст в Россию. Никогда!

Вот такая цена вопроса.

Для себя ещё сделал и дополнительные выводы.

Первый из них о том, что надо смелее не соглашаться со своим руководством.

Второй вывод о том, что мне больше по душе и спокойнее

действовать в одиночку. Страх неизвестного вполне определённый.

Мы с Вильте решили, что совместные действия начнём с обучения. Запишемся на курсы большого тенниса, но после того как меня назначат генеральным менеджером.

Этого решения пришлось ждать недолго.

Совет директоров дружно и единогласно проголосовал за это решение. Вопросов почти не было, так как Ричард всё согласовал предварительно.

В первый день после назначения меня у входа встретила старший секретарь. Проводила к своему кабинету, объяснила, что Кейси ещё не освободила мой.

Я предварительно обговорил с Ричардом вопрос о том, что Кейси должна остаться моим советником. Поскольку он ещё не решил вопрос об увольнении единственного в настоящее время советника, то мне предстоит ввести должность ещё одного советника – для Кейси. Нынешнюю свою должность мне надлежало сократить после своего приказа о том, что я вступил в должность генерального менеджера.

Отправил секретаря и сразу же позвонил Кейси:

– Здравствуй, Кейси!

– Здравствуй, Виктор! – её голос ничего не выражал. Прекрасно держала себя в руках.

– Хочу зайти к тебе. Прямо сейчас.

– Теперь ты можешь не спрашивать разрешения. Через пару часов кабинет будет свободен, я позвоню.

– Я хочу зайти к тебе не по поводу кабинета.

– Заходи, – безразлично сказала Кейси.

Зашёл. Кейси сидит на своём месте. Лицо каменное.

– Ты нашла уже работу?

– Пока что нет.

– Почему? Ведь решение о досрочном расторжении контракта с тобой и о моём назначении не было для тебя неожиданным.

– Не так это просто. Даже простым специалистом теперь, после того как я возглавляла компанию среднего уровня, устроиться непросто.

– У тебя такие обширные связи!

– Хм. Ты уже должен понимать, что одно дело, когда ты на равных, другое дело, когда движение вниз. Был на равных. А стал...

– Ну хоть куда-то надо устроиться.

– Не знаю. Из штата надо уезжать.

– Зачем?

– Не могу объяснить, если сам не понимаешь.

– Кейси! Я разговаривал с сенатором. Он попросил тебя устроить. Ни в коем случае не обижать. Я готов исполнить его просьбу.

– Ты серьёзно?

– Очень серьёзно.

– И кем ты хочешь меня устроить? Отдел предложишь? – с раздражением спросила меня Кейси.

– Нет. Ты будешь только мне починяться. Только!

– Ты хочешь мне предложить свою нынешнюю должность?

– Нет. Гораздо лучше.

– Не интригуй!

– Официально предлагаю тебе остаться в должности советника. Моего советника.

– Неужели? Но она занята.

– Я введу вторую должность советника. Твой будущий коллега вот-вот уволится. Ты останешься единственным советником. Будут два заместителя и один советник. Не будет больше ни помощников, ни советников.

– И чем я буду заниматься?

– Кейси, я уважил просьбу сенатора только потому, что и сам хотел оставить тебя. Мне очень нужна твоя помощь и поддержка. Я знаю тебя как честного и порядочного человека. Ты никогда не занималась интригами и не делала подлюстей. Понимаю, как тебе тяжело, и прошу мне помочь.

– И сам протягиваешь мне руку помощи.

– Давай пожмём руки.

Кейси встала, и мы пожали друг другу руки.

– Это согласие? – спросил я.

– Да.

– Выбирай кабинет и секретаря.

– Секретарь мне не нужен. Твоего буду подгружать. Предупреди, пожалуйста.

– Без проблем.

– Кабинет займу тот, что занимает советник, когда он освободит. Временно сяду в твой. Не возражаешь?

– Отлично.

– Как работать будем? Какие у меня обязанности?

– Они кардинально будут отличаться от того, чем занимается нынешний советник.

– Я так и не поняла, что он делал.

– Это была синекура от Ричарда. У них свои дела. Неважно теперь.

– Так как будем работать?

– Очень просто. Все документы, которые попадают ко мне на подпись, впредь будут попадать только с твоей визой. То есть они попадают в секретариат для доклада мне. Никто не должен, кроме секретарей и нас с тобой, знать, что предварительно их будешь рассматривать ты. Все должны думать, что документы к тебе попадают только по моему указанию, и не все, а только те, к которым есть у меня вопросы. Там, где есть твоё несогласие, ты лично приходишь ко мне, и мы разговариваем. Ни от кого не скрываем наше с тобой общение, но темы не раскрываем.

– То есть продолжаю заниматься тем же, чем в должности генерального менеджера?

– Нет. Впредь ты избавлена от общения с кем-либо, кроме меня. Но если тебе нужно что-то уточнить, то смело вызываешь любого и работаешь с ним. Можешь просто по электрон-

ке, можешь лично, можешь по телефону. Как тебе удобно.

– Нормально. А что Сью?

– С ней всё ещё проще. Формально она подчиняется только мне. Она будет знать, что отныне ни один документ не попадает ко мне от неё без твоей визы.

– Она тебя возненавидит! Вот увидишь.

– Сью знает, за что страдает.

– Она не готова страдать. Он терпела, когда ты лично ею занимался. Но ни за что не потерпит своё подчинение мне.

– Я с ней поговорю. Разберусь до конца в этой интриге.

Пока что по её направлению не работай. Я дам знать.

Я уже закрывал за собой дверь, как услышал:

– Виктор!

Я обернулся и посмотрел на Кейси:

– Что?

– Подожди.

Я вернулся в кабинет и закрыл дверь.

– Спасибо тебе.

– Это тебе спасибо. И сенатору тоже. Я ещё сомневался, как поступить, а он прямо окрылил меня.

– Подожди. Мне надо как-то объяснить всё это. Так совершенно не принято.

– Кейси, у меня есть хороший знакомый, который пустит в городе нужный нам слух.

– Какой слух?

– О том, что ты отличный специалист, очень ценный для

нашей компании. Это первое. Второе: он скажет, что я тебя долго уговаривал. А ты отказывалась, потому что неудобно, так не принято и тому подобные эмоции. Третье: он скажет, что тебя уговорили остаться, посулив оставить тот же доход за вычетом, разумеется, бонусов генерального менеджера. То есть официальный оклад остаётся тем же.

– А как на самом деле будет?

– На самом деле я попросил Ричарда несколько сократить мой оклад, повысив ставку советника. То, что я не вру, позже тебе докажу. Да, так совершенно не принято. Да, не принято даже говорить о размере заработка. Но я другой человек! Мне плевать, что принято или не принято. Кто это установил? Я буду поступать так, как считаю правильным.

– Ничего себе! Так действительно не принято. И ты можешь мне не рассказывать о своих окладах, я тебе на слово верю.

– Нет. Будет по-моему. Я тебе это покажу и докажу. Это нужно мне! Мне очень нужно, чтобы ты мне полностью доверяла.

– И была тебе благодарна. Даже обязана.

– Да. И это правда. Я создам тебе все условия для хорошей работы. Чего бы ты ещё хотела? Скажи.

– Всего этого более чем достаточно. Я не подведу. Да, я не справилась. Не справилась потому, что почти не имела опыта работы с людьми. Точнее, руководства людьми. Теперь буду у тебя учиться.

– Кейси, сейчас созданы все условия для роста нашей компании. Ричард поставил конкретную задачу – расти. И даже дал направление роста. У нас огромные возможности в нашем штате. И это наша с тобой общая задача. Как только добьемся результатов, то нас ждёт неминуемое расширение. Если в этом будет твоя персональная заслуга, то я приложу максимум усилий и введу должность первого заместителя. Как ты понимаешь, первым кандидатом будешь именно ты. Будешь ли ты единственным кандидатом, зависит уже больше от тебя. Наверное, даже больше от твоих связей в городах штата, от своевременной информации в том числе. Мне сенатор сказал, что у тебя гигантские связи на среднем уровне. Это правда?

– Иной раз даже чуть выше среднего уровня. Да. Это правда.

– Кто эти люди?

– Многие государственные и муниципальные служащие. В бизнесе многие мои знакомые уже на вторых-третьих ролях. С кем-то училась в школах, с кем-то – в нашем знаменитом на весь мир Массачусетском технологическом институте. У них тоже знакомые и их знакомые. У меня обширный круг общения. Но я не могу себе позволить использовать свои каналы и связи для борьбы со Сью. В нашем кругу на это полное табу. Так не то что не принято – так можно растерять весь свой авторитет. Спасибо тебе за помощь, за то, что постараешься через свои каналы сохранить мой авторитет.

– И насчёт Сю немного дам информации.

– Какой?

– О том, что интриганка. О том, что не умеет работать, так как не реализовала претензии к подрядчикам на пару сотен тысяч долларов. То есть только правду и ничего, кроме правды.

Кейси благодарно смотрела на меня и молчала. Я ушёл.

Именно на такой результат я рассчитывал. Так и должно быть. Опыт! Подумать только! По идее, я пришёл спровести её не только из кабинета, но и с должности. Враг навеки! Обычно в таких случаях звучат дежурные слова. Все их знают, и их значение всем понятно. А тут я ушёл в итоге от человека с её словами благодарности! Более того, я надеялся, что породил у неё желание делать мне только хорошее. Но и вопрос нехороший решил.

Что теперь? Мне срочно нужен Майк.

Звоню. Мгновенный ответ. Еду к нему.

Майк задачу понял быстро, расплылся в улыбке, видимо, боялся, что я попрошу что-то трудновыполнимое. Моя просьба для него суший пустяк.

– Виктор, ты мне скажи, этой Сю не слишком много чести, чтобы я о ней заморачивался? Кто эта плесень? Я знаю их семью. Там нет ничего. Пни её под зад, чтобы летела подальше от твоего офиса.

– Это нужно мне. У неё есть кое-какие нужные мне деловые связи с китайцами, нашими поставщиками.

– Если хочешь, то я тебе могу помочь.

– Как?

– Я знаю людей, которые их сюда пустили. Китайцы знают, что как пустили, то так и выпустить могут. Да так, что и следа не останется.

– А как это вообще работает? Можешь проконсультировать?

– Запросто. У нас в мэрии города есть целый отдел, который следит за потребительским рынком. Если китайцев становится очень много и они всех подавляют, то у них начинаются проверки. Это уже само по себе жуть просто. Дальше смотрят на то, сколько это стоит у производителя, стоимость транспортных расходов, налоги и прочее. Короче, всё считают и смотрят на ту цену, за которую те продают. С большой вероятностью выяснится, что китайцы торгуют себе в убыток. То есть на разорение конкурентов, чтобы потом остаться одним и диктовать цену. Типично китайский подход. И огромный повод для мэрии обратиться в Федеральную торговую комиссию. На этом этапе уже смерть, а по конечному результату ещё и срок примерно лет на десять, а то и пятнадцать.

– А если у них всё нормально?

– У крупных, может быть, уже всё нормально. У мелочи никогда не бывает нормально. У нас в городе сколько стоит аренда коммерческих помещений?

– Это понятно.

– Я могу сказать кому надо, тот подаст сигнал, и китайцы сами придут к тебе, предложат, с кем и как работать. А они очень хорошие, когда с ними договоришься. Знаешь, с ними можно просто на словах всё решить, и они будут исполнять.

– А этот, который придёт, он вообще кто?

– Он вообще может какими-то китайскими ресторанами владеть, но реально будет самым главным по нужной тебе теме. Самое главное, ты будешь знать о том, что разговариваешь с очень важным от их диаспоры.

– Спасибо, Майк. Подумаю. Сообщу. Пока я не готов к такому разговору. Но и Сю мне нужна. Так что надо сделать по ней всё, как я прошу.

– Сделаю, не беспокойся. Это несложно.

– Как сын?

– А ты свою жену не спрашивал?

– Нет. Хотел тебя сначала спросить.

– Она у тебя зверь-баба!

– Не замечал.

– Ну ты же с ней не работал?

– Нет, конечно.

– Моего так запугала и загоняла, что сидит вечерами за компьютером. Видать, херово он учился. Нагоняет теперь. Боится её до коллик. Эсэсовкой называет.

– Это ещё почему?

– Строгая очень и безжалостная.

– Нужна помощь?

– Нет! Пусть учится. Очень полезно. Она не просто так его гоняет. Точнее, даже не она, а начальник отдела, который тоже до жути твою жену боится. Сын говорит, что у твоей все требования только по делу.

– Как там его дружки?

– Теперь ему совсем некогда. Те ещё даже не думают устроиться на работу, а мой уже пашет. Спасибо тебе за помощь.

– И тебе, Майк, тоже. Кстати, разгони там что-то про меня. Можешь?

– А как же! Уже начал.

– Что обо мне люди будут думать?

– Всё честно. Что сам начал с работяг, прошёл всю производственную цепочку. Отличный профессионал. Что муж и жена оба генеральные менеджеры. Американская мечта наяву. Сделали себя сами. Вполне достаточно, чтобы уважать человека до личного знакомства.

– Чуть позже дополни, что мы с женой занялись большим теннисом. Хочу в дальнейшем играть с другими парами, примерно такими же, как и мы с женой.

– Хорошее дело. Много полезных контактов можно завести. Сделаю. Виктор, слушай, ты там посмотри, если тебе понадобится кто-то по направлению моего сына, может, потом, когда научится, его к себе заберёшь?

– Так ему плохо? Помощь нужна?

– Нет. Но я чувствую, что лучше ему работать как-то по-

спокойнее. Уж слишком твоя жена из всех соки выжимает. Но забери его, только когда он хорошо обучится. Не раньше. Всё равно сердце не на месте. Ничего не поделаешь.

И в этом разговоре я получил заранее задуманный результат. Всё чётко.

На следующий день я был уже в новом, отмытом ночью кабинете. Вот сейчас бы мне такого секретаря, как Нино! Поздно. А может, Люду взять? Поздно. Опять кого-то подбирать? Только не это!

Сейчас у меня ещё и персональный водитель есть. Я его давно знаю. Тупой и ленивый мужик, вечно всем недовольный. Категорически мне не нравится. Мне бы хотелось бойкого, активного, спортивного, инициативного оптимиста.

Этого водителя ещё Ричард приучил быть всегда в костюме, лакированных туфлях, в галстуке. Так у нас ходила только обслуга, включая охрану и фронт-офис. Мне казалось, что Ричард втихаря над этим потешался, возможно, даже издевался зачем-то. Сам он эти костюмы и галстуки ненавидел.

Зато секретари при Кейси распустились. Стали нарушать дресс-код. Белый верх, чёрный низ – это сохранилось. Но начали ходить в каких-то брюках, а вместо шпилек чуть ли не в кроссовках.

Ладно, оставлю на потом всё это.

К назначению я готовился заранее. Если я отлично знал, как всё у нас реально работает, то нормативные документы знал только по технической части. Поэтому взялся за изуче-

ние всех Протоколов и Регламентов компании по каждому направлению.

Быстро выяснил, что новые нормативы принимаются, но старые не всегда отменяются. Записывал и продолжал.

По некоторым направлениям вообще бардак. В Протоколе написано одно, но я знал, что реально всё работает не так, что тоже хорошо, кстати говоря.

Разбираться начал с направления работы главного инженера. У него чуть не инфаркт. Я слишком долго наблюдал его работу со стороны. Бюрократ и бездельник, но очень услужливый. Все недостатки и замечания сам себе записываю, потом надо будет проверять исполнение. Ему я не доверяю. Уже почти закончил с одним из Протоколов, как слышу дикие женские крики. Выскакиваю из кабинета. Все собрались в коридоре на моём этаже.

Обстановку сразу оценил. Крики исходят из моего бывшего кабинета. Там сейчас Кейси.

– Немедленно все по своим местам! – крикнул я.

Народ небыстро зашевелился. Необученное «войско», расслабленное, так и хочется добавить: «Бегом! Ё... твою мать!»

Сразу понял, в чём дело: все мои хитромудрости по управлению людьми нарвались на примитивнейшую ненависть двух женщин.

Молниеносно оказался в кабинете Кейси. Едва разнял вцепившихся в волосы друг друга представителей американ-

ской либеральной интеллигенции или просто интеллигенции, до конца пока непонятно, но с этим тоже надо будет потом внимательно и аккуратно разобраться.

– Сю, прошу немедленно зайти в мой кабинет.

Сю фыркнула и, всячески демонстрируя своё превосходство, вышла из кабинета Кейси.

Кейси села на стул и едва слышно разрыдалась.

– Кейси, соберись, пожалуйста, на минутку. Прошу тебя очень быстро изложить, что случилось. Кроме того, знай, что я заранее на твоей стороне.

Кейси подняла голову и произнесла:

– Я её к себе не приглашала. Она без спросу сама зашла ко мне и заявила, что она победила, что уничтожит меня. Я не выдержала и дала ей пощечину.

– Ясно. Приведи себя в полный порядок. Держать марку! Набраться терпения. Жди результат. Просто поверь мне и жди. Ты мне должна и обязана верить. Понятно?

– Жду. Очень надеюсь на тебя.

Кейси была на четыре года старше Сю. Сыну шесть лет. Разведёнка, точнее, как говорили у нас в бригаде, «брошенка» – именно так называли солдаток, служивших в бригаде. Не всех: офицеров-докторов (женщин) так, разумеется, не называли. И прапорщика-начальника аптеки тоже так не называли. Это отдельный разговор. «Брошенка» – это кто? Если коротко, то из разряда: ну кто на неё позарится, или мало водки... И тому подобное солдафонское. Но было! Хочешь

или не хочешь, но это из истории не вычеркнешь. Извините, дорогие, родные, любимые советские военные Женщины! Каюсь перед вами.

Кейси было чуть больше тридцати. Не красавица, но и не страшная. С неопределённой фигурой, но точно не в моём вкусе. Одета всегда ординарно, то есть всё какое-то никакое. Безусловно, умная, высокообразованная, интеллигентная, тактичная, аккуратная. Семья (предки) приехала из Германии в конце 30-х годов.

Сью. Образование отличное. Воспитание удовлетворительное. Налёт хабалистости был, никуда его не денешь. Как говорили в моей офицерской молодости: «Можно вывести девушку из деревни, но деревню из девушки – никогда». Семья приехала из Южной Родезии (Зимбабве) в середине 70-х годов. Стройная, даже эффектная, спортивная, всегда безупречно и довольно сексуально одета. Каждый день другая одежда и обувь. Причём обувь – неизменно отличные новые или почти новые туфли. Сколько их у неё?!

Безусловно, Кейси умнее и образованнее Сью, причём на порядок или больше.

Зашёл в кабинет, закрыл за собой дверь. От неожиданности чуть не вскрикнул, но не смог, потому что Сью буквально всосала мои губы в свои, а её язык перекрыл мне дыхание. Её рука сильно притягивала к своему рту мою голову, а вторая рука уже нащупывала ремень моих брюк.

Едва оттолкнул.

Глаза! Глаза неистовые! Впечатление такое, что человек не в себе. Бешеная.

Начала смотреть на меня вызывающим, как бы «блядским» взглядом. Одной рукой резко дёрнула стул к себе и поставила на него одну ногу, слегка поддёрнув узкую юбку.

Я выскочил из кабинета. Вдруг пришла мысль.

– Прямо сейчас прошу зайти ко мне в кабинет, – максимально спокойно сказал я старшему секретарю.

Она безропотно исполнила. Вслед за ней я зашёл в кабинет.

Сью с выражением лица монашки сидела на стуле, сдвинув ноги и положив руки на колени.

– Принесите нам кофе, пожалуйста, – обратился я к секретарю.

– Хорошо, – ответила секретарь и быстро покинула кабинет, прикрыв дверь.

Я открыл дверь настежь.

– Сью, чтобы больше таких попыток никогда не было. Это предварительное условие до того, как я попытаюсь уладить то, что только что произошло между тобой и Кейси.

– Ты эту тварь оставишь на работе?

– Не твоего ума дело! Заткнись, дрянь.

– Кто дрянь?

– Ты! Ты сука и дрянь!

– Ничего себе!

– Заткнись и слушай.

Сью недоумённо смотрела на меня.

– Я должен тебя уволить. Это первое. Если я тебя уволю, то многие будут знать истинную причину твоего увольнения. Эта новость, разумеется, мгновенно долетит до ушей тех, кому ты не хотела бы о ней рассказывать. Это второе.

– Ты должен был выгнать эту тварь, а не меня.

– Мне решать, кого и куда выгнать.

– Почему меня?

– Потому что за Кейси стоят очень большие люди. Это одна из причин. А за тобой кто стоит? Кто из больших людей готов мне позвонить и меня о чём-то за тебя попросить? Причём есть одно условие. Тот, кто за тебя просит, должен быть мне интересен. Он должен понимать, что после того, как я выполню его просьбу, он должен быть готов выполнить любую мою просьбу.

– Боже! Это Америка! Мы не в Зимбабве!

– А что ты знаешь о Зимбабве?

– Мои бабушка и дедушка оттуда приехали и мне рассказывали, какие там воцарились порядки.

– Понятно. Но я тебе нормально всё объяснил. Теперь ты будешь знать, что и в благословенных Соединённых Штатах есть свои неписанные правила. Боже, храни Америку! И кстати, в хранимых Богом Соединённых Штатах принято драться с коллегами в офисе?

– Не я начала!

– Мне плевать, кто начал. У меня права будет только Кей-

си. Почему?

– Да, ответь. Почему?

– Потому что мне так вы-год-но. Выгодно. А это самое главное. Это её величество Америка! Понятно?

– А в чём выгода?

– Те, кто стоит за Кейси, принесут нам новые заказы, то есть деньги. Сколько заказов можешь ты обеспечить?

– Почему ты меня просто не уволишь?

– Это первый правильный и умный вопрос. Я тебе отвечу. Но после того, как ты ответишь, готова ли безоговорочно играть по моим правилам.

– А какие это правила?

– Я не приемлю ответов на мои вопросы вопросами.

– Я женщина, а ты со мной разговариваешь как...

– Ты женщина. К тому же очень хороша собой. Ты мне очень симпатична. Но на работе нет женщин и мужчин. Мои симпатии к тебе как к аппетитной женщине никаких дивидендов тебе не принесут. Я задал вопрос.

– Я готова работать с тобой, но не с этой замухрышкой.

– У тебя есть шанс добиться успехов на работе. Да таких, при которых все будут знать, что Сью вышла на результат своим трудом, умом. Это по-американски?

– Конечно!

– Так ты готова?

– Готова.

– Кто наши поставщики?

– Китайцы.

– В чём с ними проблема?

– С ними одни проблемы.

– Спрошу по-другому. Как решить эти проблемы?

– Я не знаю! С ними невозможно системно работать. У них постоянно меняются цены. Как только отказываешь им их менять, сразу начинается срыв поставок. Ты сам с ними поработал, ты же знаешь!

– Поработал. Понимаю, что ты правильно и нормально с ними работала. В принципе. Но результат ты тоже знаешь.

– Это не моя вина!

– Результат!

– Но что я могу сделать?!

– Надо найти такие механизмы, при которых с китайцами будет очень легко работать. Есть идеи?

– Какие? Нет у меня таких волшебных идей.

– Плохо. Тогда меня слушай! И знай: то, что я тебе скажу, в университетах не преподают.

– Ты мне можешь помочь?

– Опосредованно.

– Помоги.

– Для этого мне нужно, чтобы у вас с Кейси сложились очень хорошие отношения, даже дружеские.

– Ты в своём уме?

– В своём. И кстати, чтобы больше ты мне такие вопросы не задавала. Напомню: теперь я генеральный менеджер и

люблю определённую субординацию. Это моя особенность.

– Нет проблем. Извини. Но я ничего не понимаю!

– Ты знаешь, что у китайцев есть диаспора. Хочешь или не хочешь, у них очень сильные диаспорные связи. Пока что понятно?

– Понятно.

– Так вот, если выйти на договоренности с теми, кто у них в диаспоре руководит, то всё будет работать, как швейцарские часы.

– А как на них выйти?

– Кейси.

– Что? Что она может? Не верь ей! Она тебя под увольнение подведёт.

– Я не собираюсь пускать что-то на самотёк, буду всё сам сопровождать и проверять. Тем не менее только что я тебе предложил второй вариант и жду ответа.

– Я не поняла. Что я должна делать?

– Объясняю. Кейси наладит связи с китайцами, она же и должна контролировать процесс постоянно. Ты умеешь хорошо выстраивать бизнес-процесс, поэтому я не хочу терять тебя. То есть мне нужна ты и нужна Кейси. Но если вы будете конфликтовать, то ничего не получится. При этом задача Кейси ещё и контролировать Тони, которому ты будешь передавать всю информацию по нарушениям наших поставщиков. Как мне всё разрулить, особенно после твоей агрессии против Кейси?

– Я подумаю.

– Некогда думать. Уже сегодня вечером все наши сотрудники понесут новость о том, что случилось, в соцсети. И все, кто интересуется уже мной, именно мной, будут поражены тем, что я не уволил тебя и Кейси.

– Виктор, скажи, что мне сделать?

– Нет. Ты сама должна догадаться. Это принципиально.

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.