

АЛЕКСАНДР АКСЕНОВ

ЗАКОН КЛЕМЕНЦО

или
делай бизнес быстро, приятно и легко



Александр Аксёнов
Закон Клеменцо, или Делай
бизнес быстро, приятно и легко
Серия «Русский бизнес»

Текст предоставлен правообладателем

<https://litres.ru/57428272>

Закон Клеменцо, или Делай бизнес быстро, приятно и легко / А.

Аксенов: АСТ; Москва; 2020

ISBN 978-5-17-121550-7

Аннотация

<р>По каким правилам существует бизнес? Какие законы ведут к успеху? Что важнее: дружба или любовь, бизнес или семья? Правда ли, что не обманешь – не проживешь? Не упускаем ли мы чего-то главного в жизни, отдаваясь любимому делу без остатка? Ответы на эти вопросы люди, как правило, ищут в течение многих лет, идя своим путем – через победы и ошибки. Автор книги, которую вы держите в руках, уверен, что бизнеса без падений, граблей и шишек не бывает, важно не бояться ошибиться, так как любая ошибка – это обучение, а любой неуспех может открыть дверь к успеху.**</р>** **<р>**Для себя автор давно нашел ответы на поставленные выше вопросы – благодаря законам и правилам, открытым ему самой жизнью – через людей, с которыми он встречался, и через ситуации, в которых

оказывался. Но самое интересное, что законы эти оказались универсальными – как показывает практика, они работают не только в бизнесе, но и в повседневной жизни, политике, семейных отношениях, дружбе и любви.

Автор книги, успешный, но не публичный бизнесмен, совладелец одной из динамично развивающихся компаний современной России, собрал для вас целую коллекцию правил, которыми руководствовался в течение 30 лет активной предпринимательской деятельности и которые помогут вам проложить собственный путь к успеху.

В книге вы не найдете сухих поучений – наоборот, это увлекательный художественный рассказ о переломном моменте в жизни московского бизнесмена Александра Аксенова. Здесь есть все: и любовь, и дружба, и поражения, и победы, и деньги, и размышления о жизни. Здесь нет лишь одного – скуки.

Содержание

Предисловие от автора	8
Часть 1	12
Глава 1	12
Глава 2	21
Глава 3	37
Конец ознакомительного фрагмента.	40

Александр Аксенов
Закон Клеменцо, или
Делай бизнес быстро,
приятно и легко

© Аксенов А., текст

© ООО «Издательство АСТ»



Рисунок автора, 1996 г.

Предисловие от автора

Здравствуйтесь, уважаемый читатель!

Книга, которую вы держите в руках, родилась в небе. Нет, нет, не в том смысле, что надиктована свыше, никакой мистики, просто 4/5 этой книги написано в самолетах. Взлетая, я всегда доставал ноут и начинал писать. Возможно, тяга к небу тому причина, возможно, прошлое молодого десантника. А возможно, полностью погруженный в то дело, которым живу последние 15 лет, только отрываясь от земли, я мог предаваться своим университетам. Не знаю...

Точно одно: будучи вовлеченным в бизнес с головой, я реально отдыхаю головой только в моменты написания книги в самолете.

И предисловие к ней сейчас я тоже пишу на борту самолета, на высоте 10 000 метров, пролетая над городом Воронежем, в котором происходили некоторые из событий этой книги. Где они случились на самом деле – в Воронеже или в ином городе некогда великой страны, моей Родины по рождению – СССР, – не так уж и важно. Прошу прощения, иногда я действительно менял города и имена, не только чтобы история была более приближена моему читателю, но и чтобы скрыть некоторых героев своего романа.

Первая версия данной книжки была закончена еще в ноябре 2015 года, и потом, на протяжении более чем четырех

лет, я менял и дополнял ее при каждом новом чтении. Если честно, мне и сейчас есть что добавить к собранному на ее страницах букету жизненных правил и формул достижения успеха – ведь жизнь продолжается, и каждый день дает нам пищу для размышлений в виде нового опыта и новых встреч. Но мне хочется поделиться, передать эти правила и формулы, потому что я полагаю, они помогут и вам в вашей жизни, особенно если вы молоды и находитесь на заре своей предпринимательской, да и не только предпринимательской, деятельности. Я не призываю жить в точности по этим правилам, но уверен, если человек в возрасте 16–25 лет узнает их, то будет готов ко многим испытаниям. Если даже один из моих рассказов окажется полезным хотя бы одному читателю, значит, не зря я писал эту книжку.

Я всегда жил и живу по принципу: ставь себя на место своего собеседника, и ты поймешь его мотив. А поняв его мотив, тебе легко будет найти общие точки соприкосновения. И ты сможешь нащупать решение самой сложной, порой кажущейся неразрешимой, задачи.

Абсолютно откровенно верю и очень надеюсь, что, прочитав мою книжку, вы найдете в ней что-то полезное для себя, что покажется вам интересным и поможет в той или иной ситуации – не как догма, а как формула, которая многопрофильна и гибка.

Также надеюсь и нескромно верю, что моя книжка встанет рядом с известными авторами, чьи сочинения заполнили

полки наших книжных магазинов, рассказывая о том, как делать бизнес, как завоевать друзей, как достичь успеха в жизни, как одержать верх на переговорах, как добиться своего, как сделать карьеру. Возможно, кому-то моя книжка покажется даже интереснее, так как существенно отличается от привычных «учебников жизни» по методике подачи информации. Книга написана в форме рассказов, в основе которых лежат краткие реальные истории, происходившие в тот или иной период 90-х годов, на заре моей предпринимательской биографии.

Это попытка создания небольшого учебника бизнеса, но не в виде сухих правил и поучений, а в формате живых и настоящих примеров, а также среза реальной жизни начинающего коммерсанта образца 1989–1999 годов.

Как правило, любая книга для автора – это коммерческий проект. То есть в соответствии с бизнес-планом создается продукт, выставляется на полку, продвигается и продается широкому кругу читателей, в случае успеха допечатывается – и круг повторяется опять и опять. Цель – маржа!

В моем случае все не так.

Я действующий предприниматель и зарабатываю в реальном бизнесе, не ставя перед собой задачи выручить доход от продажи книг.

Весь гонорар, полученный от реализации этой книги, будет перечислен в фонд Чулпан Хаматовой и Дины Корзун

«Подари жизнь».

Как бы то ни было, книжка написана, и раз вы читаете настоящие строки, значит, она еще и издана, и вы, уважаемый читатель, ее уже приобрели.

Ах нет, может, вы открыли предисловие, стоя в книжном магазине, и сейчас размышляете: купить или не купить?

Купите ее – думаю, не пожалеете, так как книжка очень искренняя. Здесь есть много из 90-х – времени, когда в нашей стране только-только зарождалось такое понятие, как бизнес, и когда мы, молодые и беспокойные люди, начинали им заниматься, постигая правила бизнеса на своих ошибках и опыте. Здесь – наши взлеты и падения, наши успехи и поражения, но и, конечно, немного любви. Куда нам без нее.

Ладно, что-то я много написал...

Откройте книгу и начните читать – она классная, поверьте.

С уважением,

Александр Аксенов

Часть 1

Закон Клеменцо

Глава 1

Скорая

Ночь опускалась на город. Над Кремлем зажглись тускло-рубиновым светом бордовые пятиконечные звезды. Город тихо начал утопать во тьме. Звезд на небе не было видно, как всегда. Городская суэта стала утихать... Утихать сравнительно с дневным круговоротом. Но Москва по-прежнему бурлила. Она бурлит всегда – круглые сутки. По ночным улицам столицы мчались машины, обгоняя, подрезая друг друга...

Ноябрь пришел как-то рано. Не успел Александр понять, как сентябрь перетек в ноябрь.

«Так всегда», – подумал он, включив «дворники» машины: заморосило. Его черный внедорожник неуклюже пролез между машинами, вывернул на тротуар.

«Надо как-то обойти этого вальяжного автобусника», – подумал он и начал объезжать остановившийся впереди автобус. Медленно катя по тротуару, он опустил стекло левого окошка и виновато крикнул «извините» испугавшейся де-

вушке, которая в последний момент услышала рев его машины и сделала шаг назад. Александр понимал, что он не прав, но и понимал, что опоздать на встречу с решалой не может – некрасиво. Последние три дня компанию лихорадила проверка, и сегодня надо было кровь из носу договориться по ней. Ведь проверяющие запросили кучу бумаг, а дальше тянуть уже нельзя. Завтра либо давать эти бумаги и получить двадцать пять новых запросов, либо не давать, тогда – риск вызвать жесткую их реакцию, вплоть до «закрытия» его, директора. Да, дальше тянуть нельзя – надо договариваться...

Александр долго искал решалу, у которого есть контакт в нужном ему ведомстве. И наконец нашел. Встреча, где будут сослуживец его однокурсника и тот самый решала, от которого ждали урегулирования вопроса, должна состояться через пятнадцать минут в ресторане «Пушкин».

Примерную цену вопроса он узнал только сегодня. В бардачке были приготовлены десять тысяч долларов – для начала должно хватить. Если нет, то столько же он готов донести потом, по окончании проверки.

Джип тяжеломерно сполз с бордюра на проезжую часть, завершив маневр. Все – теперь преград нет, и на светофоре он стоит на первой линии.

«С зеленым – рвану, в принципе, навигатор показывает, что еще двадцать минут. Но можно успеть за десять, и это нормально... Лишь бы не зацепить никого», – размышлял он.

Салон залила мелодия арии герцога из оперы Верди «Риголетто» – звонил мобильный.

– Алло, – произнес Александр и тотчас почувствовал колющую боль за правым ухом. Боль быстро становилась невыносимой, глубокой...

– Саня, привет! Это я, Михаил, – слышался бодрый голос друга. – Можешь говорить?

– Наверное, нет. Мне х... х... хреново, друг. Похоже, мне дурно, дружище...

Боль в голове усиливалась. Он уже не мог шевельнуть головой. Машина под воздействием нажатой правой ногой педали рванула вперед.

«Что я делаю? – крутились обрывающиеся мысли. – Сейчас врежусь в кого-нибудь».

– Сань, Саня! – раздавался крик из трубки. – Тебе плохо? Останови машину! Останови и включи аварийку...

– Да, плохо, друг... Голова на части раскалывается... Мне, похоже, хана...

– Остановись сейчас же!!! – уже орал Михаил.

Александр, ничего не соображая, подчинился. Джип, взяв вправо и поднявшись на тротуар, остановился. Заморгали аварийные фонари.

– Теперь – ручник! – требовательно, громко и четко командовал Михаил.

– Да не ори, и так все делаю, – еле выговорил Александр. – Ну, стою, что теперь?

– Теперь скажи мне, где ты, и после звони в скорую.

– Я на пересечении улиц Новослободская и Лесная, из области в центр. Подъезжай...

– Еду, друг, только мне еще с полчаса добираться до тебя! Вызывай скорую. Звони – сто двенадцать и следуй их инструкции. А я наберу тебя через пять минут.

На Волоколамском шоссе из крайнего правого ряда темно-синяя машина с тонированными стеклами резво пошла на крайнюю левую полосу, выбрав миг отсутствия встречного транспорта, резко развернулась через две сплошные линии и поехала в обратном направлении. Это был автомобиль Михаила, который летел на помощь другу.

«Не дай бог инсульт, – думал Михаил. – Сколько раз говорили ему: бросай курить! Не слушает ведь...»

Александр говорил со скорой. Рассказал, где и как болит и где он сам находится. Чувствовал усиленное сердцебиение. Виски разрывались от пульсации крови. Все тело покрылось холодным потом. Заглушил мотор и закрыл на ключ бардачок, в котором лежал червонец зелени – десять тысяч для расчета с решалой.

«Все, – подумал он, – пролетела моя встреча... Лишь бы успел Мишка, а то потом и денег не найдешь в машине, и никто не будет виноват. Поди докажи, что было в бардачке...»

Поговорив с медиками, Александр с трудом набрал номер Михаила:

– Миш, похоже, что мне конец. Если не дождусь, позвони

Серге – ну, нашему, помнишь, со второго потока? – спроси тел его вэдэвэшного друга Олега. Позвони ему и скажи, что я в таком состоянии и что едет сюда скорая. И потяни на себя мою встречу: Олег в «Пушкине» будет с решалой через пятнадцать минут. Выручи, брат... Червонец зелени в бардачке, вези ему, иначе завтра кранты моей конторе. Это на счет проверки. Ты понял?

– Понял, значит, встреча в «Пушкине» через пятнадцать минут. Червонец зелени в бардачке. Контакт – Олег, армейский друг Сереги. Ты не переживай, все сделаю, ты просто разложи сиденье, приоткрой окошко и лежи, расслабься и дыши спокойно и глубоко, пока приедет скорая. Ну и я лечу...

Александр разложил сиденье, приоткрыл окно и попробовал как-то устроиться – легче не стало.

«Господи, неужели это мой час, – проносилось в голове. – Похоже, ухожу в мир иной. Неужели все так больно уходят? Прошу, господи, спаси меня! Мне же всего сорок шесть... столько предстоит впереди... и дети, жена... столько нерешенных дел... И еще проверка эта, – улыбнулся сквозь боль Александр. – Проверка...»

Какая проверка, когда такое состояние здоровья? На том свете, наверное, нет проверок, улыбнулся Александр...

«Мишка все решит», – уже шепотом подсказал себе он.

– Ну-ка, соберись, солдат! «Никто, кроме нас!» Живем!..
– слабеющим шепотом приказал сам себе Александр. Но последний приказ был уже совсем беззвучным...

«Господи, помилуй и сохрани меня, мне ведь правда рановато как-то, – причитал он, уже не сдерживая неуместную слезу, оставившую робкую дорожку на левой щеке. – Рановато мне!..»

Его густые русые волосы, слегка вспотевшие, прилипли ко лбу. Седины было многовато, особенно на висках. Худощавое, спортивное тело как-то неестественно валялось в кресле машины, на лице – улыбка. Большие синие глаза, прежде излучавшие неиссякаемую энергию, налились кровью и стали тусклыми, как осеннее московское небо... Все было ужасно... Левая рука все еще властно держала нижнюю часть руля, а правая находилась на соседнем сиденье, сжатая в кулак. У Александра были огромные кулаки с боксерскими характерными мозолями на ударных поверхностях костяшек. Он часто шутил, что никак не может вычислить происхождение их размеров: то ли это оттого, что у него такое же огромное сердце, то ли оттого, что вся жизнь проходит в борьбе, в прямом и переносном смысле. Глаза, едва приоткрытые, слегка влажные, бессильно смотрели на Москву через мокрое лобовое стекло, через мозаику капель воды. Ночной город бурлил. «Дворники» не работали...

«Москва несется мимо, – подумал Александр, – а я... стою и жду скорую... Господи, помилуй! Рановато же мне», –

вновь затвердил он свою скороспелую молитву и потерял сознание.

Он слышал бесконечную арию герцога Мантуанского в исполнении своего телефона, но уже не мог поднять трубку. Подумал о своих детях, о жене, потом перед глазами показалась небесная синева и белый купол его парашюта... купол-то от УТ-15¹, удивился Александр во сне. Столько раз он просил у командира-инструктора парашют УТ-15 – не давали! А тут, вот он, прыжок и парашют, не Д-5², а его мечта – УТ-15.

«Мечты сбываются. Красиво в небе, и надо же... я лечу!» – подумал Александр и глубоко вдохнул. Полет овладевал им, как во время самого первого прыжка...

...Он всегда грезил небом, и когда в их городе открылся клуб «Юный десантник», Александр, тогда совсем юноша, был в числе первых, кто туда пришел. Ему нравилось там все: строгая дисциплина, камуфляжная форма, тельняшки, четкие команды и их тренер-инструктор.

– Парни, я вас познакомлю с небом, – любил говорить он. – А рожденный летать ползать не будет, пацаны! Всем понятно?

¹ УТ-15 – учебно-тренировочный парашют, который за счет 55 отверстий на куполе имеет большую маневренность. Делает полный разворот за 6,5 секунды, скорость по горизонту 5 м/с.

² Д-5 – очень надежный, но слабоуправляемый парашют с куполом 83 кв. м.

– Так точно! – отвечали «юные десантники» в тельняшках.

В самый первый раз, высоко в пустоте, Александр сначала не мог оторвать глаз от далекой-далекой маленькой земли, похожей на свою собственную, расстеленную под ногами и почему-то беспрерывно движущуюся разноцветную карту, с многоэтажками размером со спичечные коробочки. Но потом раскрылся купол, земля внизу на миг остановилась, Александр завис и, оглядевшись вокруг, вдруг увидел небо! Так, как будто никогда раньше не замечал, а тут неожиданно открыл его – ярко-голубое, круглое и большое, уходящее куда-то в бесконечность.

Он не сомневался, что станет десантником – крепким, сильным, таким, как показывают в фильмах. Даже курить ради этого бросил, хотя тогда уже вовсю смолил с приятелями из жажды поскорей попробовать взрослой жизни. Да и приятелей этих, по большому счету, тоже бросил – неинтересно стало, ведь перед ним открылось небо...

...Мобильник давно доиграл свою бесконечную арию, в машине стояла полная тишина. Александр чувствовал легкость, он летел и ничего не видел: ни ночного города, ни машины – ничего. Это был сон или видение. Ясное синее небо над головой. Александр понимал, что он в затяжном прыжке. Над головой уже не было купола УТ-15, был только стаби-

лизирующий купол³ парашюта. Стабилизатор явно был установлен на девять секунд, так как время проходило, а купол не открывался. Он с задержкой открыл купол. Падение остановилось. Теперь он завис в небе. Тепло и красиво, хорошо. Надолго ли?

³ Стабилизирующий купол – небольшой купол диаметром в 1,5 м, который открывается в момент прыжка парашютиста из самолета, поддерживает его в вертикальном положении, а после вытягивает основной купол парашюта Д-5 из чехла.

Глава 2

Плацкартный вагон

Он не понимал: спит или уже на том свете. Вдруг стало холодно. Полет резко прервался, и он оказался в плацкартном вагоне, темной ночью конца ноября. Александр видел себя сверху – лежащим на койке плацкарта, без постельного белья, с сумкой под головой вместо подушки. Было холодно, но не имелось одеяла, чтобы укрыться. Хотел теплого чая, но понимал, что надо беречь последние деньги. Он смотрел в темный коридор вагона, слышал шаги приближающегося человека. Хотел, чтобы это оказалась девушка, блондинка или брюнетка. Неважно, лишь бы красивая. Хотя... у него нет денег даже на белье, куда там девушка! И что с ней делать, с девушкой, когда не можешь даже шоколадку с чаем купить? Нет уж, пусть будет...

«Пусть будет кто будет, мне лично по барабану, лишь бы не мешал спать», – не успел подумать Александр, как перед глазами появился статный мужчина. Он зашел в его купе. Владимир!

Тот самый Владимир, одетый с иголочки, с которым он встретился раз в жизни двадцать четыре года тому назад. Видение вернуло Александра в тот далекий день в 1992 году, когда в поезде Адлер – Санкт-Петербург он встретил его, Владимира.

– Доброй ночи, сударь, – сказал высокий моложавый человек примерно 35–40 лет, войдя в купе.

Купе – сказано громко, так как это был всего лишь отсек плацкартного вагона. Александр, лежащий на нижней полке, поднял голову со своей сумки и печально ответил: «Доброй ночи...»

Он посмотрел на гостя снизу вверх. Тот был румяный, круглолицый, спортивного телосложения, в темно-синем кожаном пальто с овчиной внутри. Не дубленка, а пропитка – так назывались эти пальто в то время, и каждый начинающий коммерсант мечтал о таком. Белоснежная рубашка и дорогой серебристый костюм с темно-синим галстуком показались Александру, когда гость снял пропитку. Довершали картину темно-голубые лакированные туфли «спектры» из крокодильей кожи, но зимнего, элитного фасона – скорее всего фирменные.

– Меня зовут Владимир, а вас как, сударь? – с легким акцентом весело поинтересовался незнакомец.

– Александр, можно просто Саша, – уже привстав и подав руку, оторопело сказал Александр.

Он был в «нетрущихся» турецких джинсах, зеленой тонкой водолазке и сероватой жилетке из вареной джинсы. Александр наполовину всунул ноги в блекло-коричневые полусапожки на тонкой подошве, лишь отдаленно напоминающие «казаки» отечественного производства. Было ему тогда чуть за двадцать, при росте метр семьдесят восемь он вы-

глядел подтянутым и худым. Одним словом, из тех, кого любят девушки. Но сейчас он выглядел уставшим, бледным и каким-то беспородным – особенно на фоне этого непонятно как сюда попавшего франта.

– Мне до Харькова, тут всего-то ехать четыре часа, поэтому я уж не стал белье брать. Сейчас пока посидим, чайку попьем, поговорим – и выходить пора. Вы тоже до Харькова? – спросил уже почти без акцента Владимир.

– Нет, я до Ленинграда, – ответил Александр и заметил при этом удивление на лице Владимира. Он понял, что удивление соседа по купе связано не с поездкой в Ленинград, а с отсутствием белья на его койке при такой долгой поездке. Ехать от Иловайска до Питера всю ночь и полдня, более двадцати часов, и спать без постельного белья, с сумкой под головой вместо подушки?! Эта вопросительная логическая цепочка полностью раскрывала незнакомцу жалкое финансовое положение Александра.

Да, он все понял, решил Александр. Ну надо же такому случиться именно сейчас! Такой весь одетый с иголки деловой чувак⁴, при параде – и он, бедный, которому сложно оплатить даже белье в вагоне...

Но незнакомец же обо всем догадался. Он – бомж. Не в

⁴ Чувак – жаргонизм, обращение к мужчине, парню. Сегодня это слово, можно сказать, устарело, а в 80–90-х годах было довольно распространенным в молодежном сленге. Ничего обидного оно не подразумевало, иногда наоборот – служило уважительной оценкой: крутой чувак, стильный чувак. (Примечание автора.)

классическом, а в символическом понимании этого слова – продолжал Александр свои размышления.

Он не смог бы объяснить этому разодетому Владимиру с непонятым произношением, что он вообще-то неплохой коммерсант, просто сейчас его деньги в Питере, а Борис Михайлович не хочет платить. Что месяца три-четыре назад он ехал в этом же поезде и в спальном вагоне. Да, ему всего не расскажешь!

Но, похоже, Владимира мало интересовало его финансовое состояние. И, получив от проводницы чай с лимоном, он попросил у нее еще один такой же.

– Александр, я кофе не предлагаю, так как мне сойти скоро, а вам еще дальше ехать, может быть, еще поспите, – виновато улыбаясь, сказал снова с веселым акцентом Владимир.

– Спасибо, Владимир, но я и чаю не хочу, – гордо ответил Александр, точно решив, что нечего с этим разодетым чуваком общаться. Лучше поспать: ведь завтра вечером ему предстояла важнейшая встреча с Борисом Михайловичем по деньгам за тюль, который сдан в его магазин аж три месяца назад...

– Угощайтесь, Саша! – дружелюбно предложил Владимир, когда подстаканник с граненым стаканом и темным чаем оказался на столе. – Нам еще далеко ехать...

– Благодарю, – Александр присел на своем месте. Поздняя осень и зима – время несезонное для поезда Адлер – Санкт-Петербург, поэтому все купе оказалось свободным.

Он сидел напротив Владимира, ощущая себя чем-то обязанным, хотя бы что-то сказать, и наконец стеснительно поинтересовался:

– Знаете, Владимир, я мотаюсь в Питер довольно часто. Люблю я этот город. Попал туда впервые как турист, а потом наладил небольшой бизнес и теперь катаюсь уже по делам... А вы – в Харьков? В гости или как?

– Скорее «или как», чем в гости, – улыбнулся Владимир и продолжил: – Завтра деловая встреча будет, сделка: нужно мое присутствие. Это на ХТЗ, Харьковском тракторном заводе. Имени Серго Орджоникидзе который. Ну, знаете трактора ХТЗ, желтые такие? Мы закупили большую партию и продали одной сирийской компании, надо быть на трехсторонней сделке теперь. Наше дело малое – всего-то двенадцать процентов, и все. Мы – брокеры. Я работаю на МТБ, Московской товарно-сырьевой бирже. У нас работа такая: мы ищем товар для одних и покупателей для других. Иногда цепочка тянется до тех пор, пока на конце не появляются деньги. Наша работа – биржа, наш заработок – маржа!

Холоное лицо Владимира заметно повеселело, он заулыбался. Было заметно, что ему явно повезло с последней сделкой. Точнее сказать, не повезло, а он доволен результатом.

Александру стало очень интересно, как можно на бирже делать деньги. Конечно же, в институте он слышал на лекциях и про биржу, и про биржевых брокеров, но это все было так далеко и так чуждо: биржи США и Европы... А тут вот

он, чувак с МТБ, «брокёр», как шутливо называли эту загадочную профессию однокурсники.

Он, еще раз поблагодарив собеседника, придвинул к себе стакан горячего чая в металлическом подстаканнике со сценой освоения космоса, со спутником...

Вдохнул теплый и терпкий пар чая, бросил в него оба брусочка сахара из упаковки МПС⁵ со скоростным поездом на этикетке, придавил лимон и заинтересованно посмотрел на Владимира. Подумал: надо бы поучиться у него – глядишь, и у меня дела наладятся. Ведь может же этот самодовольный чувачок процветать, так почему же у него не получится? Ведь он же – Аксенов, как любила повторять его классная руководительница. Не зря же он был лучшим в классе и лучшим в школе! Он с грустью остановил цепочку своих воспоминаний... Да-с, в институте эта цепочка прервалась. В институте Александр уже да-а-авно не лучший. Постоянные поездки, производство хрустальных люстр, шоп-туры в Турцию, Польшу, Сирию, Болгарию. Коммерц-вояжи... Какая уж тут учеба!

– А вы чем, если не секрет, занимаетесь, Саша? – деликатно и иронично спросил его Владимир, глотнув чаю и головой как бы привыкая к ритму покачиваний вагона.

– О, к сожалению, я занимаюсь чем попало! Студент экономического факультета Воронежского государственного университета. И одновременно пытаюсь стать коммерсан-

⁵ МПС – Министерство путей сообщения.

том. Покупаю здесь и продаю там. Еще имею цех по производству хрустальных люстр в родном Гусь-Хрустальном. Примерно так... Иногда платят мне своевременно, тогда – еще раз покупаю и еще раз продаю, за неделю, а иногда и за месяц. Но бывает, как в этот раз, не платят своевременно, и тогда я сижу в плацкарте и еду грустный за деньгами...

Сказав «за деньгами», Александр слегка поежился, но не от холода. Ведь об этом нельзя говорить никому. Этот урок он усвоил хорошо, после того раза, когда у него отобрали все деньги в киевском аэропорту Борисполь...

– Да не переживайте, – с теплой улыбкой сказал Владимир. – Я никому не скажу, что вы за деньгами едете, тем более что я выхожу через четыре часа. Да и к тому же вам ведь не отдадут денег в этот раз, увы!.. – Белозубая улыбка Владимира мелькнула, словно молния, и он отвернулся к темному окну, они проезжали какой-то городок...

Последняя фраза незнакомца влилась в сознание Александра, точно раскаленный свинец, прожгла все его мозги. Ничего себе – не заплатят! Да с чего ты взял и каково тебе это понять, умник? Не заплатят... Пусть попробуют, я без денег никуда не уеду! Не заплатят...

Собравшись с мыслями и преодолев негодование, Александр упавшим голосом спросил:

– А почему вы считаете, что не заплатят? – Он пытался изобразить улыбку, но прекрасно понимал, что его лицо выдает лишь жалкую гримасу.

– Да не переживайте вы так, – развивал свою мысль незнакомец, хлебнув чаю, – глядя на вас, я понимаю, что тот, к кому вы едете, вам в очередной раз не заплатит.

За окнами, мельтеша огоньками, пролетал очередной полустанок, Александр тоже отпил чаю, ложкой придавив дольку лимона в своем стакане, посмотрел на собеседника, а тот продолжал:

– Дай бог, чтобы я заблуждался, но, как правило, я в этих вопросах не ошибаюсь. Я люблю деньги и надеюсь, что эта любовь у меня небезответная. И вижу, что вы тоже их любите!..



Пачка дойчмарок – воплощение любви студента к деньгам (рисунок автора 1993 г.)

– Да, в этом вы совершенно правы, что я люблю деньги, – прервал Владимира воспрянувший Александр. – Вернее, не деньги я люблю, а процесс создания денег – дельту, или если хотите по Марксу, то я люблю прибавочную стоимость. Плюс люблю ту свободу, что могут дать только деньги. Люблю свободу выбора и свободу действий, подкрепленные деньгами. А без материальной подпитки не бывает настоящей свободы. Но вы не правы в том, что мне не заплатят. У меня четкий договор, и не заплатить мне уже не смогут. Там уже все сроки подошли, я так думаю...

Александр немножко замешкался на последней фразе. Владимир улыбался, слушая собеседника, и медленно качал головой, снова, как джазмен, улавливая покачивания вагона.

– И все-таки вам не заплатят! – медленно, как приговор, произнес Владимир и опять улыбнулся, а затем сделал большой глоток чаю, перевел дух. – Знаете, Алекс... Хотите, я вам попробую помочь? Я могу вам раскрыть первый закон бизнеса, или, проще говоря, с чего начинается любой бизнес. Однако у меня есть одно строгое правило: я не помогаю людям, пока меня не просят об этом. Не думайте про меня ничего плохого, я не хочу никого обидеть, тем более вас. Вижу, что вы человек порядочный, трудолюбивый и умный. Вижу в вас колоссальное желание работать и зарабатывать. Но вы не тем заняты. Вы можете больше. Поэтому у нас с вами есть, – он посмотрел на часы, – три с половиной часа

времени, и я попробую сделать так, чтобы это время для вас не даром прошло, а с пользой, с «маржой». Просто многим я помогал и многих консультировал, а потом оказываешься для них же виноватым. Люди не всегда хотят слушать тебя. Есть масса людей, кто спрашивает совета или, не спросив, самопроизвольно вызывает желание подсказывать ему. Дело в том, что человек так устроен. Он подходит и рассказывает о своих проблемах, но его задача не услышать твой совет, а сделать так, как считает он сам. Но при этом он хочет, чтобы ты ему помог утвердиться в своем решении. И тогда, что бы ты ни посоветовал, ты же потом и оказываешься крайним. Представьте, вы делитесь с ним своими соображениями, а он прерывает вас и пытается получить тот ответ, который сам хотел бы услышать. И потом сделать по-своему, но частично используя ваше мнение. Потом же, когда не получает результата, решает, что вы виноваты во всем, это вы ему так насоветовали... Поэтому я и пришел к одному из своих основополагающих законов, который чту и соблюдаю с особым рвением: не давать советов, пока об этом меня не попросят. И вам рекомендую в последующем не давать советов, пока не попросят вас об этом.

– Понятно, – сказал Александр, – я быстро улавливаю. Мне нужен совет, и я прошу вас говорить без фильтров, не боясь обидеть меня! Мне очень нужен совет. Я хочу знать, с чего начинается бизнес.

Просил он с явным интересом: кто знает, может, не слу-

чайно этот товарищ оказался в его купе... Если можно это назвать купе, а товарища – товарищем.

– О'кей, – кивнул Владимир и пригубил свой чай, – начнем. Давай снова и по порядку: кто ты, откуда, куда едешь, зачем и, самое главное, как ты оказался в этой ситуации?

– Ну-у, – начал Александр, стыдливо растягивая последние буквы, – я – Аксенов Александр Алексеевич, студент и коммерсант из города Гусь-Хрустальный, что во Владимирской области. Был отличником с первого до десятого класса, начал зарабатывать деньги уже с девятого класса. Отец умер рано, когда я учился в восьмом. Надо было помогать семье. Мелкое производство, продажа, изготовление хрустальных изделий и хрустальных люстр, купля-продажа...

От нахлынувших воспоминаний в горле как-то быстро пересохло, пришлось отпить чаю, чтоб продолжить.

– Начал работать рано, еще в пятнадцать лет, как только появилась возможность зарабатывать на хрустале. Все просто: покупаю хрустальное литье, пластины со звездочками для люстр, вырезаю на станках с алмазными кругами хрустальные звездочки и после химической полировки перепродаю уже готовые. Ну, это те подвески, которых на одной шестирожковой люстре вешиваешь от шестисот до восьмисот штук. И еще я покупаю бракованные подвески «Тернополь» – это такие граненые, как бриллиантовые камни для колец. Только если в бриллианте пятьдесят семь граней, то на «Тернопольях» их всего восемь. Так вот, я покупаю боль-

шие партии этих цветных подвесок, бракованных, за копейки, в Вольногорске, это в Днепропетровской области, после алмазными сверлами под струей воды прокалываю в них дырки и после полировки перепродаю в двадцать раз дороже. Это у меня шикарно получается. Тут единственный тормоз – кровь. Много не поработаешь, так как после того, как проколю тысячу дырок, из пальца начинает тихонько натекает кровь. Просто алмазное сверло медленно, но верно съедает кожу. И как только пойдет кровь, я меняю указательный палец на средний, средний на безымянный. И так пока не дохожу до мизинца... Я не чураюсь никакой работы... лишь бы были деньги на выходе.

Александр снова глотнул чаю...

– Еще я поставил в гараже один станок для обработки латунных труб и начал изготавливать арматуру для люстр. Ну, чтоб, как бы в завершение закрытого цикла, самому производить люстры. Продавал их во многих городах бывшего СССР, а ныне СНГ. Потом, раз уж мотаюсь по всему Союзу со своими люстрами, плавно освоил еще и куплю-продажу товаров народного потребления. Нынче-то сплошной дефицит товаров, каких ни хватись... Случайно вышел и на торговлю тканями и тюлем. Начал поставлять в воронежский магазин «Ткани» продукцию, в которой они нуждались: централизованные поставки-то с Госпланом отпали. Узнал, что им нужен тюль. На этикетке с их же витрины увидел информацию, что этот тюль производят в городе Моздок Северо-

осетинской АССР. Вот и поехал: там можно купить километры этого тюля, так же, как и в моем городе – хрусталь. Но сперва взял всего километр, и то – по двести метров пяти видов и узоров. Сдавал это на продажу, но потом директор сам наладил поставки: послал своего сына в Моздок, и кончился мой бизнес.

– Не ты один предприимчивый, – резюмировал иронично Владимир и отпил из своего стакана.

– Да, вот так и получилось! Потом с курсом был в Ленинграде. Нас возили на экскурсию, а я с собой потащил образцы своего тюля. И прямо на Невском проспекте, зайдя в магазин, договорился о поставках с Борисом Михайловичем, это директор магазина. Сделал первую поставку – один километр, и он оплатил за месяц, как и условились. Вторая поставка – уже пять километров. И вдруг – все. Обещал заплатить за один месяц, и в договоре так написано: оплата за месяц при условии продажи половины продукции. Однако прошло уже два месяца и девятнадцать дней – и ничего. Не платит, и все. Говорит, не продается мой тюль. Хотя он накручивает на мою цену еще сто процентов, и если половину продал, то уже может полностью рассчитаться. Я ему сдал десять видов по пятьсот метров, и все мои деньги там. Он должен мне два с половиной лимона, а это, на минуточку, шесть тонн баксов⁶, и за эти два месяца я еще два-три оборота сделал бы. А я торчу в Воронеже или мотаюсь между

⁶ Шесть тонн баксов – 6000 долларов США.

Донецком и Питером, никак не могу получить деньги! – закончил яростно Александр.

– А почему Донецк? Что ты там-то делал?

– Это уже вторая часть моей истории. Тут я работаю с одним ОРСом⁷ в Шахтерске. У них пятьдесят магазинов. Я им сдавал хрустальные люстры и сатин. Они мне лучше платят. Я тут имею договоренности, откачиваю⁸ их начальнику пятнадцать процентов от суммы, и он на следующий день платит мне. В украинских купонах, конечно, но исправно. Потом меняю на доллары, а доллары в Москве на рубли. И все. Тоже выгодно. Просто у него я мало зарабатываю, процентов пятнадцать-двадцать у меня остается. А у Бориса Михалыча заработал бы примерно пятьдесят процентов. Если б он оплатил один месяц, то было бы супер, а он ведь потянул, и вся сделка потеряла свою актуальность...

– Понимаю! – мудро улыбнулся Владимир. – А тюль ты не предлагал в ОРС?

– Предлагал, просто они не смогли бы взять по такой цене, как Питер. Они готовы взять очень много. Точнее, столько, сколько я привезу. Но у меня столько оборотных нету. Были бы, я бы не задумываясь поставил. Хотя знал бы, что так будет, то, наверное, им бы и отдал. Но опять же – там пятна-

⁷ ОРС – отдел рабочего снабжения, во времена СССР отделы организовывали торговлю в регионах.

⁸ Откачивать – после получения денег за реализованный товар заплатить часть суммы сотруднику, который помогал в данной сделке.

дцать, а тут пятьдесят процентов. Я и подумал, что сделаю две-три поставки Борис Михалычу, заработаю, потом и поташу десять-пятнадцать кэмэ туда, в Шахтерск. А сейчас у меня полная задница.

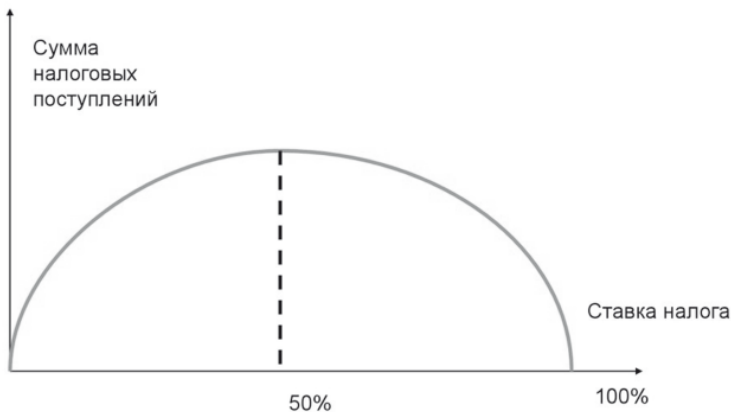
– Понимаю, постигаю, – сказал раздумчиво Владимир, он молчал долго и очень внимательно слушал рассказ Александра. – На каком курсе учишься, Алекс?

– На третьем...

– Понятно. Доводилось ли тебе слышать про кривую Лаффера?

– Конечно, – ответил Александр, довольный, что тема ему знакома и он не ударит в грязь лицом перед Владимиром. – Это кривая, показывающая связь уровня налогов в стране и уровня поступлений в бюджет: очень интересная лекция, которую я как раз не пропустил неделю назад.

Он чуть задумался, и в памяти тут же всплыла простая до гениальности схема, которую труднее забыть, чем запомнить, примерно такая:



– Есть определенный уровень налогов, при которых поступления в бюджет самые большие, – уверенно чеканил он, как на зачете, и кривая Лаффера в его голове довольно поддакивала. – Если правительство заражается жадностью, коррупцией и увеличивает ставку, то и поступления в бюджет падают, так как компании начинают платить меньше и находят пути уклонения от налогов. Вот так примерно.

Глава 3

Закон Клеменцо

– Отлично, что знаешь закон и кривую Лаффера! А закон Клеменцо? Знаешь ли ты закон Клеменцо? – спросил Владимир с улыбкой.

– Нет, этого закона пока не знаю. – Александр допил остатки остывшего чая.

– Зря, а ведь этот закон самый первый и самый главный для любого коммерсанта. Это первый закон бизнеса – закон Клеменцо, – подмигнул Владимир. – Кстати, приношу извинения за то, что перешел на «ты», просто так проще для меня. И ты можешь обращаться со мной на «ты». Мы же с тобой одной крови!

Владимир положил второй длинный кусочек рафинада в чай и бодро позвенел ложкой в нем, почти остывшем.

– Продолжим. Для государства важен закон Лаффера, а для коммерсанта – закон Клеменцо. Жаль, что ты его не знаешь. Но ничего, сейчас узнаешь. Если у тебя хватит мудрости не просто его вызубрить, а реально принять и понять, то жизнь поменяется. Итак...

– Да ладно, почти заинтриговали, ну скажите же наконец-то! – поторопил его Александр.

– Do business quickly, nicely and easily!

Что означает:

Делай бизнес быстро, приятно и легко.

Вот первый закон бизнеса, или закон Клеменцо⁹. Бизнес – это эмоции, положительные эмоции. Нет эмоций – нет бизнеса. Все просто: «Делай бизнес быстро, приятно и легко»! Запомни это, мой друг.

– И все? – разочаровался Александр.

– Да-да – и все! – ответил Владимир, его лицо светилось, как у первооткрывателя этого закона, глаза блестели, он был в состоянии загадочной эйфории.

Александр понравилась его состояние. Но он не мог понять: что в формуле такого волшебного? Подумаешь – «быстро, приятно и легко»!

– Ну конечно, я тоже всегда так и делаю, но как быть, если ты приезжаешь, и тебе говорят, что товар не продается? Быстро, приятно и легко удалиться? Или быстро, приятно и легко пристрелить директора прямо на Невском?

– Э, нет, брат, не спеши! – подмигнул Владимир. – Попробуй подумать иначе. Я понимаю, что сейчас ты рассуждаешь примерно так: «Да ну тебя, придурок глянцеваый. Надел пальто от «Бергхаус», туфли «Дольче – Габбана», костюм

⁹ Закон Клеменцо – найти этот закон не удалось ни в одном учебнике, ни в одном поисковике. Вполне возможно, что Владимир придумал этот закон, точнее сам выстрадал, и сам же решил назвать таким образом. Как бы то ни было, и сегодня, по прошествии 24 лет с той встречи, я не могу найти источник Владимира. Хотя закон доказал свою правдивость многократно. (*Примечание автора.*)

от «Бриони», рубашку от «Хьюго Босс» с запонками «Тиффани», зашел в плацкартный вагон с «Ролексами» на руке и учишь тут меня азам бизнеса! А у меня нет денег даже на то, чтоб белье взять и спать по-человечески. А денег-то нет, потому что этот старый жмот, Борис Моисеич, не хочет мне платить». Не думай так, Алекс. И не говори мне, что ты так не думаешь. Я знаю, что ты именно так думаешь.

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.