

ИНВЕСТИЦИИ

В начале девяностых годов Ельцин Борис Николаевич объявил всем: «Берите суверенитету, сколько проглотите».

Суверенитет это – свобода. И появились энергичные люди, которые стали глотать, и не столько свободу, сколько материальное обеспечение этой свободы. Они быстро сгруппировались вокруг всенародно избранного, получив известное название «семья», и начали глотать все, что чего-то стоит: ресурсы, газ, нефть, драгметаллы и вообще все то, общенародное, что способствует стремительному обогащению, разрушая при этом, по заказу закулисных благодетелей, материальную базу оборонного комплекса страны. Понятие патриотизма для них стало словом ругательным, поскольку страна, которую они грабили, была для них ЭТОЙ страной, то есть чужой. Народ в «семье», все эти Гусинские, Березовские, Ходорковские, высшая каста, а короче – «олигархи», был загарантирован от соприкосновения с остальной частью населения. Зато следующее по солидности звено бойцов капиталистического фронта: банкиры, директора акционерных обществ, чиновники, от которых зависели вопросы распределения накопленных в стране богатств, не оприходованных членами «семьи», вступили в жесткую схватку за право обладать наворованным. Схватки кончались перестрелками с летальным исходом основных составителей и их многочисленной охраны. И, наконец, низшее звено, мелкий и средний бизнес, от торговли папиросами до организации оптовых торговых операций отечественными и зарубежными товарами, умудрялось как-то выживать, воздерживаясь от оплаты 50–60% налогов государству и ограничиваясь выплатой 10–20% чистой прибыли различным криминальным крышам. Перестрелок на этом уровне, в основном, не наблюдалось. Разве только какой-нибудь наркоман треснет по башке зазевавшегося предпринимателя, так это, вроде, можно и оправдать – разгильдяев меньше, зря, что ли, Дарвин про естественный отбор толковал. Правда, и в этой компании попадались индивиды, которые, изображая из себя крутых, тоже норовили устранить своих конкурентов физически. В то время я создал небольшой коллектив в двадцать пять человек специалистов, регулировщиков, экономистов, разъездных и других исполнителей. Цель – закупка радиоизмерительной техники на обанкротившихся заводах России, Украины и других республик, ремонту, поверки и аттестации на предприятии Госстандарта и реализации по удешевленной цене выжившим предприятиям.

Ко мне однажды пришел мой компаньон Анатолий Оленичев и сообщил, что один из частных торговцев радиоизмерительной техникой собирает по две тысячи долларов, чтобы устранить конкурента П.П. Шарова. Я задумался: «в чем дело?» И дошло. Директор одного радиотехнического завода в Нижегородской области обратился к Дмитрию Ивановичу Филатову (начальнику КБ «Квазар») с просьбой поставить его предприятию радиоизмерительную аппаратуру, выпускаемую различными заводами. Филатов, недолго думая, направил его ко мне. Я со своими компаньонами к тому времени уже имел достаточно насыщенный склад, чтобы удовлетворить эту потребность. И удовлетворил на свою голову. Оказывается, обеспечение этого завода аппаратурой было налажено, с одной стороны, службой снабжения завода, а с другой, упомянутым выше истребителем конкурентов. И, естественно, часть оплаченных заводом денег прилипало к рукам группы энергичных обеспечителей. Получилось, что я случайно пробил эту налаженную крышу. Почесал затылок и решил, что мне в данной ситуации ничего не остается, как пошутить.

Напечатал список мелких фирм, аналогичных нашей, прописанных в городе Нижнем Новгороде. Затем – список фирм в Москве, Санкт-

Петербурге, Новосибирске, Воронеже, и так далее, и передал факсом предложение этому истребителю мочить всех руководителей перечисленных фирм. При этом недвусмысленно намекнул, что не мешало бы также всерьез обдумать средства самозащиты, а то как бы не оказаться в числе первых первопроходцев на встречу со Всевышним с отчетом о своих несправедливых помыслах. После сообщил истребителю конкурентов о том, что емкость рынка потребителей радиоизмерительных приборов значительно превышает наши возможности и устранение конкурентов является совсем не актуальной задачей, а скорей всего, блажью идиота в поисках приключений на свою... Далее изложил более целесообразное применение его неординарных способностей – помогать друг другу в освоении этого необъятного рынка. Он обрадовался. Готов, мол, быть вашим сотрудником. Нет, дорогой, под одеяло я тебя не пушу. Есть другой способ. Вы покупаете у нас то, что вам нужно в данный момент, мы, напротив, покупаем у вас то, чего у нас не хватает. Таким образом, получается склад с расширенной номенклатурой. Такой склад без оплаты поставляемых приборов с зачетом задолженностей у нас уже есть с фирмами перечисленных выше городов. Уговорил. Мужик оказался деловым и, как ни странно, совсем не кровожадным.

Вообще, среди мелких предпринимателей было много умных деловых людей. Но попадались и фантазеры, редко в своей жизни делавшие что-либо полезное. Брать в кредит под сумасшедшие проценты было бессмысленно и опасно, потому что, если уж ты неудачник, то в этом бурлящем потоке экономической неразберихи можно в два счета потерять деньги. А потом расплатиться тем, что осталось от советской власти, – квартирой. Один из таких субъектов, некто Плюшкевич, работавший раньше в СКБ РИАП ведущим инженером (где я был тогда директором) и отличавшийся больше философскими рассуждениями, нежели положительными результатами работы, пришел ко мне и попросил инвестицию.

– Ты, – говорю, – не кривляй язык иностранными словами. Тебе чего, денег надо?

– Да, надо. Я нашел дешевый материал, не буду пока говорить, какой. Из него я готов наладить производство товара. Рентабельность колоссальная. Через полгода расплачусь.

– А если ошибся, товар этот никому не будет нужен? Ты спокойно выбрасываешь свой дефицитный материал на свалку, а мне остается оплачивать, как ты выразился, мою инвестицию.

– Если ничего не получится, то материал толкну гораздо дороже закупочной цены.

– Прекрасно, поступим так: я узнаю рыночную цену этого материала, покупаю его по дешевке, складываю на базе и разрешаю тебе делать из этого материала свой дефицитный товар. Сделал – расплатился. Сделал – расплатился. Если ты мне нашлапал на уши лапши, и у тебя ничего не получилось, материал остается у меня с небольшой головной болью продать его.

– Да, – сказал Плюшкевич, и больше не появлялся.

Когда мы встретились через два года, он занимался организацией Фонда российско-белорусской дружбы. Я посмеялся: «Ничего у тебя не получится. Чтобы делать деньги из воздуха, даже если это свежий воздух дружбы, надо делать это под патронажем бюрократического аппарата, как минимум, области».

Через некоторое время снова встретились, теперь поборник дружбы народов вел тяжелый бой с такими же, как он, всеми фибрами души жаждущими этой дружбы, за право руководить этим, еще не созревшим фондом. «Идею украли, гады», – жаловался Плюшкевич. Фонд так и не созрел, оставшись мечтой. Зато созрел сам Плюшкевич до мелкого предпринимателя, исправно посещающего налоговую инспекцию.

С просьбой об инвестициях обращался ко мне еще один поборник мелкого капитализма Володя Прунин. Он запомнился мне, как ведущий

инженер того же СКБ РИАП и активный защитник крутых демократических преобразований. Еще в те времена, когда Горбачев экспериментировал с такими понятиями, как гласность и плюрализм, и самой безобидной забавой демократической общественности стало плюнуть с экрана телевизора в сторону советской власти и бестолковых совков, расположившихся у этого телевизора, появилось и такое положительное понятие, как хозрасчет, распространенный, в том числе, и на предприятия оборонного комплекса. В своем небольшом СКБ я сумел удвоить производительность труда и, соответственно, зарплату работникам. Получив задания от вышестоящих организаций-заказчиков, я назначал главных конструкторов разработок, разрешал им активно участвовать в составлении калькуляций и отстаивании этих калькуляций у заказчиков. Потом давал право главным конструкторам владеть теми финансами, которые касались непосредственно технической стороны разработок. В технических заданиях главных конструкторов отделам-исполнителям – конструкторам, технологам, механикам, НТИ¹, БТД² и так далее – появились графы стоимости работ в рублях.

Закончив работу, тот или иной отдел, сектор, исполнитель требовал новых заданий. Заключались новые договоры, и народ стал получать по «выполненному труду», а не по «просиженному времени». В своем управлении я оставил процентов тридцать для накладных расходов: оплата бухгалтерии, экономистам, метрологам и прочее. Так вот, этот, революционно настроенный возмутитель спокойствия потребовал от меня полностью всю сумму, отпущенную на разработку, включая и накладные расходы. Специально созданный совет главных конструкторов разработок поддержал мое мнение о том, чтобы Прунин заткнулся. Но препирательства продолжались до того момента, когда главный конструктор Прунин на одном из совещаний главных конструкторов заявил, что работа по техпроекту не окончена, близок срок Государственной комиссии, а у него денег больше нет. Публика загудела. Игры в демократию играми, а государственный план надо выполнять. «Прунин, тот, кто больше всех гудит по поводу самостоятельности, как раз и не может ею воспользоваться? Что будем делать, ребята?» – обратился я к совету. Главные конструкторы скинулись по несколько процентов из своих средств для выполнения прунинской работы. А р-р-революционера Прунина я больше главным конструктором не назначал.

Когда демократизация в стране набирала обороты, и в воздухе чувствовалось превращение ее в анархию, от которой, как известно, один шаг до ее противоположности – то есть, до настоящего тоталитаризма, вот тогда Прунин направил свою бурную деятельность в общественную работу. Народ любит говорунов, и его выбрали заместителем совета трудового коллектива (СТК). Моя головная боль продолжилась. А уж когда в 1991 году произошел спектакль, который демократическая общественность обозвала ПУТЧЕМ, тогда Прунин забегал, как сумасшедший, с плакатами и лозунгами, а потом собрал таких же горлопанов и стал настойчиво предлагать мне, как представителю директивного прошлого, уйти на пенсию по возрасту.

На пенсию я, действительно, ушел осенью 1992 года по причине бессмысленности сопротивления бурному разрушению промышленности, по причине прогрессирующей гипертонической болезни, да и вообще, понятие общественно-полезного труда потеряло смысл. Именно поэтому я не пошел в администрацию, куда хлынули все мои знакомые из объединения «Кварц», а пустился в свободное плавание, не особенно напрягаясь, что было для меня совершенно новой жизнью. И вот, через десять лет, когда я создал пару предприятий по ремонту и реализации бывших в употреблении радиоизмерительных приборов, ко мне явился Прунин... за инвестициями. Оказывается, его, за ненадобностью, сняли с корабля

1 Научно-техническая информация

2 Бюро технической документации

и пустили на ветру, куда понесет. Принесло ко мне вместе с фантазией. Мне очень хотелось сказать ему: «Какая бы, сколь угодно хорошая идея, не пришла в твою голову, ты обязательно ее провалишь вместе с инвестициями». Но удержался, и мы начали разговаривать.

– Надо семьдесят пять тысяч рублей, – сказал Прунин. – Хочу производство газоанализаторов организовать.

Речь шла уже о деноминированных рублях.

– А что такое производство, ты знаешь?

– Да, я все проанализировал.

– Хорошо. Конструкция этих газоанализаторов у тебя есть?

– Она у меня здесь. – И показал на свое лобное место.

– Что ж, семьдесят пять тысяч, может, и хватит для изготовления образцов, используя технологическую базу действующих заводов, НИИ и КБ. Но ведь дальше-то потребуется лицензия на изготовление, сертификация, включение в Госреестр и так далее, и тому подобное. Встанет в сумасшедшие деньги: рабочие площади, соответствующее оборудование, организация техники безопасности. Это миллионы.

– Ничего, Павел Павлович, будем стараться.

– Как насчет потребителей?

– Потребители есть. Любое количество возьмут.

– Потребитель или потребители?

– А какая разница?

Я не верил ни одному его слову, но просто так охладить его творческие порывы не хотел. Мы договорились, что я завтра ему позвоню. На завтра я позвонил в НИИИС, где, по моим сведениям, занимались этой проблемой, получил исчерпывающую информацию и позвонил Прунину.

– Володя, докладываю ситуацию: В НИИИС есть отдел, занимающийся разработкой газоанализаторов. В Воронеже есть завод, который эти изделия внедряет в производство и выпускает серийно. На сегодняшний день завод стоит – нет потребителей. Институт кое-что делает и продает по мелочам. Так вот, как бы тебе не было это неприятно, но все мы, и ты в том числе, выходцы из Страны Советов. Я подумал и решил: дам-ка я тебе вместо инвестиций добрый совет. Иди и предложи себя со своими идеями этому институту. Может, возьмут.

Действительно, взяли. Только не в этот институт, а в другой. Даже РИП у меня несколько раз заказывал, но ни разу не покупал.

БИЗНЕС – ДЕЛО СЕРЬЕЗНОЕ

Появились у нас два развозящих, которые на своем личном транспорте обеспечивали транспортирование грузов фирмам-заказчикам. Один из этих двух страдал неизлечимой болезнью, поскольку повседневно был озадачен вопросом: «Где бы надраться?» Мы подумали и стали отправлять в рейс сразу двух шоферов – одного трезвого, другого придавленного отмеченным недугом. Однажды из города Великие Луки поступил заказ на поставку нескольких радиоизмерительных приборов на сумму сто двадцать тысяч деноминированных рублей. Продажу решили провести, как частные предприниматели. Подготовили приборы, погрузили, попросили двух шоферов дыхнуть для проверки трудоспособности и отправили в путь-дорогу.

Тому, кто должен был вести машину, я дал команду деньги выслать через Росбанк на мое имя.

– Вы что, Павел Павлович! Платить процент ни за что ни про что. Чай, мы сами их привезем.

– Процент процентами, – ответил я, – зато надежно.

– Да перестаньте вы, Павел Павлович, перестраховываться.

Уехали. Через день приезжают... без денег. Тот, что был за рулем, что-то пытается объяснить, а напарник лыка не вяжет.

– Давай, Петя, рассказывай подробно, что произошло.

– Все было в порядке. Мы уже до Владимира доехали. Семен в туалет захотел. Пока он бегал, я барсетку под голову положил и заснул. Прибежал Семен. Разбудил. Гляжу, а барсетки нет. А в ней деньги, накладные, ключи от фирмы.

Собрались учредители. Стали воспроизводить действительную картину. И пришли к выводу, что Семен действительно чем-то неудачно закусил. На автобусной остановке во Владимире убежал в туалет. А барсетка на ремне к животу пристегнута. Снял ее и положил рядом. Когда с облегчением вздохнул, на душе стало легче. Натянул штаны и побежал к автомашине. Только отъехали несколько километров, Петр заметил, что Семен без барсетки. «Где барсетка, Сема?» Тот вытаращил глаза: «Г... там», – показал в туалете. Петр развернул машину. Побежали в туалет, осмотрели все сидячие места. Нету! Кому-то здорово повезло.

– Точно так оно и было, – согласились учредители.

Я пригласил незадачливых шоферов и сказал:

– Ты, Петя, слишком самостоятельный, следовательно, неисполнительный. Ты не выполнил мое указание о переводе денег через банк. А ты, Семен, пьяный в хлам, туалеты выбираешь цивилизованные. Кто тебе мешал по дороге в лес забежать? В общем, ты больше не шофер. Ты разнорабочий. И оба вы потеряли квартальную премию за отличную работу.

Поскольку я в фирме занимался бумажно-договорной работой, выполняя функцию главного экономиста, бухгалтера и так далее, в том числе держателя страхового фонда в наличке, то в условиях, когда банки раздувались и лопались, как пузыри, а дома деньги держать было опасно, я придумал простой и удобный способ. Дело в том, что с 1970 года я постоянно выписывал центральную прессу, и такие газеты, как «Правда», «Известия», запихивал в мешки и отправлял на чердак в гараже. Всегда считал, что придет время, и мне эта информация пригодится для жизнеописания нашей могучей страны. Так вот, капитал фирмы в виде налички я хранил в мешках с газетами. Кому придет в голову тащить эти мешки? Когда злоумышленники взломали металлическую дверь моего гаража, они сняли колеса с машины и унесли все, что было ценного. Мешки остались нетронутыми. А в них полтора миллиона – страховой фонд.

Однажды я зашел в гараж и увидел, что все мешки с газетами исчезли! Петр, у которого были ключи от моего гаража, как было отмечено ранее, был очень самостоятельным. Когда я спросил, где мои газеты, он ответил:

– Павел Павлович, мы с Семеном решили, что вам некогда порядок в гараже наводить, вот мы эти газеты и сдали в бумажный приемник.

– Это полный набор газет за тридцать лет?! На чем же вы увезли их?

– На «УАЗике».

– Ну, и чья это была идея?

– Семен пристал – давай сдадим.

– И что? Сдали, получили копейки и пропили? А ты знаешь, что для меня эти газеты – самое дорогое, что я скопил за последние тридцать лет?!

Петр хлопал глазами. Для него читать, да еще хранить старые газеты – маразм, который не укладывался в перенасыщенной извилинами голове.

– Ладно. Давай ключи. Больше я их тебе не доверяю.

На собрании учредителей я доложил:

– Ребята, вы мотаетесь по России-матушке, спасая от мародеров дорогостоящее оборудование на обанкротившихся заводах. Мародеры извлекают из этого оборудования крупницы драгметаллов и готовы исключить вас из обращения как факторы, мешающие их творческому занятию. Опасно. Так вот у меня работа не менее нервная. Я два года хранил наш страховой фонд в мешках с газетами, и только неделю назад сдал эти деньги в ячейку Сбербанка. И знаете? Как только я успел

это сделать, наши веселые ребята – шоферы целую машину этих мешков с газетами сдали в бумажный приемник... и пропили.

РЕСУРСЫ

Когда-то в одной из своих речей словоохотливый Генеральный секретарь ЦК КПСС М.С. Горбачев без бумажки (он всегда говорил без бумажки) изрек: «У нас гигантские ресурсы. Мы просто купаемся в ресурсах». И действительно, в доперестроечные времена склады предприятий ломились от материалов, химикатов, комплектующих и всего того, что со временем превращалось в изделия, которые распределялись по фондам, и которых не хватало потребителям. Но вот наступили перестроечные времена, появились предприниматели, которые, получив право международной торговли, приступили к опустошению залежей этих самых ресурсов и перекачке их туда, где все это стоило денег, причем наличных, то есть за рубеж.

Мой братик, кандидат технических наук, покинул одно ненужное государству предприятие Госстандарта и решил стать мелким предпринимателем: освоил технологию изготовления дефицитной в то время керамической плитки для облицовки туалетов и ваннных комнат. Выбор правильный с точки зрения морально-этической, но совершенно не соответствовал принципу экономического обогащения. В скором времени он это почувствовал и стал задумываться насчет смены профиля своей деятельности. И вдруг к нему обратился один из знакомых парней, который мучился проблемой, как сделать деньги из ничего. Он разыскал где-то на свалке залежи заготовок из титана.

- Бери, – говорит, – за пятьдесят тысяч.
- Это чье? – спросил братик.
- Чье, чье. Я нашел. Значит, мое. Купи – будет твое.

Братик навел справки о крупных бизнесменах, занимающихся продажей партий цветных металлов за рубеж. Обратился к одному.

- Возьмешь титан на реализацию?
- Возьму, но дорого не дам.
- Сколько?
- Пятьсот тысяч тебя устроит?
- Устроит.
- Тогда тащи.

Братик нанял грузовой транспорт, и партия титановых заготовок исчезла со свалки отходов и оказалась сначала на складе бизнесмена, а потом и за рубежом.

- Теперь давай расплачиваться, – сказал крупный бизнесмен.
- Давай, – ответил начинающий предприниматель.

Но, поскольку по предприимчивости крупный бизнесмен значительно превосходил мелкого предпринимателя, то он, не задумываясь, предложил:

- Бери на пятьсот тысяч французскую парфюмерию.
- Что я с ней делать буду?
- Как что? Продашь с наваром.
- Если бы это была водка, а парфюмерию не пьют.
- Ну, извини, другого я тебе предложить ничего не могу.

И братик взял духи, туалетную воду французского производства, заполнив металлический гараж ящиками с душистым товаром.

Время шло. Братик дарил направо и налево французскую парфюмерию, как заправский миллионер, а законодательство страны стремительно менялось. Вскоре крупный бизнесмен был привлечен к ответу за свою, теперь уже противоправную, деятельность. Но с него как с гуся вода, а вот братика за соучастие запустило в разработку КГБ. Покопавшись в деле, в том числе и на свалке, где был найден титан, чекисты ничего не нашли и передали это дело органам милиции. Те искали, ис-

кали и нашли только один факт: купил титан и продал его в десять раз дороже. Как и откуда попал на свалку титан, разобратся не удалось. И органы милиции передали это дело в налоговую инспекцию в надежде, что там что-нибудь да раскопают. Налоговая инспекция долго копалась и тоже ничего не нашла. А надо было найти. Зря, что ли, столько людей трудились. И нашли, что бедолага предприниматель скрыл реализацию такого количества товара, не заплатив налог на добавленную стоимость? Вкатили требование оплаты НДС³ и штраф с начислением пени за много лет невыплат. Братик пытался сопротивляться, доказывая, что законодательство с тех пор изменилось, что полученный товар до сих пор валяется в гараже без каких-либо перспектив продажи, что добавленной стоимости не было и, скорей всего, не будет. Бесполезно. Долг по расчетам налоговой инспекции уже достиг восьмисот тысяч рублей, то есть почти в два раза превысил стоимость валяющихся духов.

Я посоветовал братику как можно раньше выполнить требование налоговой инспекции, но он уперся. «Время покажет... это время?», – успокаивал он меня.

Откуда он знал, что оно покажет... это время? А оно действительно показало. Обрушившаяся на головы трудящихся инфляция в один процент в день обесценила рубли так, что за восемьсот тысяч рублей можно было купить валяный сапог на левую ногу. Вот тогда братик махнул и заплатил кучу обесцененных рублей в государственную казну, доказав тем самым, что бизнес – дело серьезное.

ШИВОРОТ – НАВЫВОРОТ

Вы когда-нибудь видели или слышали такое? Я покупаю прибор за две тысячи рублей, а мне говорят: «Нет. Не продам. Бери за одну тысячу – продам». Или: я продаю прибор за тысячу рублей, а мне говорят: «Нет. Не куплю. Продай за две тысячи – куплю». Вот этот шиворот-навыворот долго довел на рынке в условиях торговли с госпредприятиями.

«Бери подешевле, – говорит представитель отдела сбыта предприятия, – а разницу отдай мне наличкой». «Давай я у тебя куплю дорожку, – говорит другой, – а разницу мне отдай наличкой». Результат: представитель госпредприятия (снабженец, а может и весь отдел сбыта) богатеет, а его предприятие уверенно движется к банкротству.

Однажды ко мне обратился Анатолий:

– Павел Павлович, что делать? Из Москвы приехал потребитель с какого-то завода. Приглашает меня в гостиницу. Рожа бандитская. Я один идти боюсь.

– Когда встреча?

– Сегодня вечером.

– Хорошо, пойдем.

Пришли. Начало завораживающее: коньяк, шампанское, осетрина.

– Ну что? Для начала – за знакомство. Меня зовут Василий.

– Павел, – представился я. – Давайте сначала определимся, о чем речь.

А то вдруг мимо проскочим.

– Вот эта система у вас есть в наличии?

– Есть. Сложный прибор. Нужно время для аттестации в Госстандарте. Через месяц поставим.

– Вот и прекрасно! Давайте-ка по стопарю.

Выпили, закусили.

– Вы наш прайс смотрели? – спросил я. – Цена с поверкой триста тысяч рублей.

– Вот это следует обсудить. Давайте-ка еще по одной.

– Давайте лучше обсудим. Чтобы все было по порядку: сначала торжественная часть, потом художественная.

– Хорошо, хорошо. Так вот – мы перечисляем вам девятьсот тысяч, а вы возвращаете нам пятьсот. Естественно, наличкой.

Я на несколько секунд задумался.

– Дорогой, мы с ваших девятьсот только налогов заплатим четыреста.

3 Налог на добавленную стоимость

– Стутишь? Купишь воздух, нам продашь прибор. Обналичка тебе будет стоить максимум сто. Нам пятьсот и за прибор триста. Ну, пьем?

– Подожди. В горле застрянет.

– Что?

– Этот прибор с конвейера стоит восемьсот тысяч. Бывший в эксплуатации – триста. Продам по твоему предложению за девятьсот. Значит, я обманул ваш завод. Далее: я при обналичке куплю прибор за девятьсот и продам вам за девятьсот. За обналичку заплачу сто тысяч и получу при обналичке восемьсот. Пятьсот вам. Нам за прибор триста. Получается, что за право продать вам прибор за установленную нами сумму я должен обмануть ваше госпредприятие и само государство в лице налоговой инспекции.

– Ха, ха, – захохотал Вася, – у тебя что, вычислительная машина в башке? Ну, ладно. Может, я перебрал малость. Договоримся на семьсот?

– Нет, у нас порядок – посреднику добавляем пятнадцать процентов от цены на прибор. Триста за прибор и сорок пять тысяч рублей надбавка за участие. Итого продажная цена триста сорок пять тысяч. Дополнительная наценка – дополнительные налоги. А они в наличной зарплате порядка 15 процентов. Вот эти 22-23 тысячи наличкой заплатим за посредничество.

Вася подумал.

– Хорошо. Так и доложу главному инженеру. Может быть, вы нам еще пригодитесь. А сейчас давайте-ка выпьем, наконец.

Мы с Оленичевым выпили у него коньяк и ушли.

Я шел и думал: «До чего людей жадность довела. Не может главный инженер разрушать свое детище. Если может, то это уже не главный инженер».

К моему глубокому сожалению, участь быть разграбленным постигла и наш завод РИАП. Жутко было видеть, как с верхних этажей летело все, что не подлежало реализации по бросовым ценам; превращались в металлолом станки с числовым программным управлением механического цеха, уникальная оснастка для изготовления изделий цеха микроэлектроники. Значительная часть жизни, вложенная в создание производства изделий ВЧ- и СВЧ-диапазона на техническом уровне зарубежной техники и выше, становилась напрасно прожитой по вине бездумных решений руководства страны и благодаря десятилетиями воспитанной в партийной дисциплине рядовых исполнителей этих решений.

Естественно, что та работа по закупке бывшего в эксплуатации радиоизмерительного оборудования на гибнущих предприятиях проводилась нами и на заводе РИАП. Внешним управляющим завода была принята на работу специальная группа, набившая руку на продаже по дешевке дорогостоящих приборов. Мы заключили с ними договор, и на арендованные нами склады стали переключивать аппараты из бюро измерительных приборов, а также со склада готовой продукции завода. Я согласовал с внешним управляющим вопрос о закупке одного из опустевших корпусов с целью развернуть в дальнейшем, кроме работ по закупке, ремонту, аттестации в Госстандарте и реализации радиоизмерительной аппаратуры, работы по производству уникальных приборов. Но мои соучредители не поддержали эту инициативу, полагая, что «лучше синица в руках, чем журавль в небе». Может быть, они были правы, так как со временем пришлось бы схлестнуться с главным покупателем зданий и сооружений завода, потеряв при этом все – и в лучшем случае только один глаз.

МАРОДЕРЫ

В середине девяностых заводы стали банкротиться пачками. Наши управители стали сажать взамен уволенных директоров внешних управляющих. Роль их заключалась в ускоренной распродаже по дешевке всего, что создавалось десятилетиями и составляло основу производства.

Распродавались автомобили, дорогостоящее испытательное оборудование, станочный парк, метрологическое и спецоборудование. Внешний управляющий считал свою задачу выполненной после продажи опустевших зданий и сооружений. Тут и появились мародеры. Они закупают оборудование в сотни раз дешевле себестоимости, извлекали драгоценных металлов из комплектующих радиотехнического назначения.

Что делать? Мы решили вступить с мародерами в соревнование, закупаем бывшую в эксплуатации радиоизмерительную технику по более высокой цене. Цель – сохранить хотя бы часть действующего оборудования, обеспечивать им выжившие радиозаводы.

Итак, вокруг крутится масса мародеров, желающих из прибора стоимостью в триста тысяч рублей выплавить золото, серебро, платину на три тысячи. Предлагают две тысячи. Появляется наш предприниматель и предлагает пятьдесят две. После этого приборы продаются нашему ТОО, ремонтируются, поверяются в институте Госстандарта и продаются по цене в три, четыре раза дешевле исходной государственной. Дело пошло.

Однажды наш представитель договорился с генеральным директором одного объединения в Москве. Приехал. Стали оформлять документы. А вечером к нему в номер гостиницы пожаловал заместитель генерального директора южной национальности.

– Панимаешь, – говорит, – ти, канечно, хароший дэнги даешь. Но нам их нэ нада. У нас ест свой пакупател. С ним уже дагавор ест. Усный дагавор.

– А как же согласие вашего генерального?

– А никак. Ми ему сказаь, он сагласился. И болше здесь нэ приежай.

Наш представитель связался с генеральным директором, получил отказ и, не теряя времени, уехал.

Так под руководством, «понимаешь», всенародно избранного разрушался промышленный комплекс нашей когда-то могучей страны.