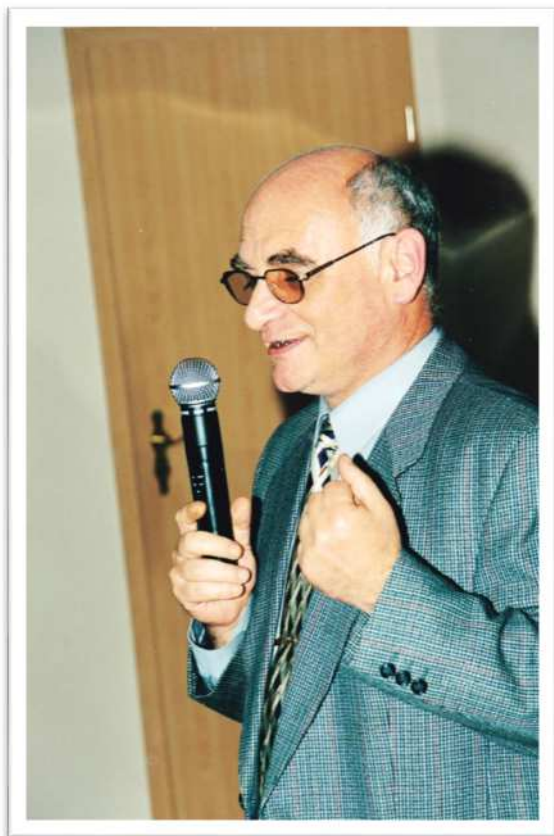


<https://www.dropbox.com/s/zwxx6i0ve81jged/%D0%9B%D0%B8%D1%85%D0%B8%D0%B5%20%D0%B4%D0%B5%D0%B2%D1%8F%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8B%D0%B5.docx?dl=0>

Lihie 90-e

«Лихие девяностые...!»

(Евгений Кисельгоф)



К началу 90-х я возглавлял отдел в одном научно-производственном объединении Минприбора СССР и занимался разработкой и внедрением технологических систем управления на предприятиях автомобильной промышленности и ВПК. Наше объединение одним из первых освоило косыгинский хозрасчет и чувствовало себя совсем не плохо в финансовом отношении. Во всяком случае, к тому времени я защитил диссертацию, получил медаль ВДНХ, имел оклад выше генерального директора в 400 руб. и право проезда в вагоне СВ за счет предприятия.

Но, горбачевская перестройка очевидно выдыхалась, экономика дышала на ладан, СССР разваливался на глазах. Какие чувства я испытывал тогда? Пожалуй, точнее всего их можно охарактеризовать, как радостное возбуждение и ожидание невероятного прорыва. В 1990 году я отделился от «материнского» предприятия и организовал малое предприятие по основному своему профилю. Туда перешел

практически весь мой отдел и ряд сотрудников объединения. Беловежские соглашения встретил с горячим одобрением, Бориса Николаевича Ельцина поддержал с восторгом. Во время попытки переворота ГКЧП оказался в Прибалтике, видел танки на улице Риги, но в его поражении не сомневался ни минуты, хотя тревога была. Финансирования проектно-научной деятельности иссякало на глазах. Мы продержались еще года полтора.

В начале 1992 года с друзьями организовали уже чисто коммерческое товарищество. Его деятельность началась с торговли на только организованной Самарской бирже челябинскими грузовыми автоприцепами (траками). Весь бизнес строился на связях с руководством завода и заключался в том, что продукция выпуска 1991 года стоила, предположим, 10 тыс. руб., а к весне 1992 года ее цена была уже 500 тыс. руб. Так выглядела экономика того времени. Таким образом, удалось продать несколько штук – бизнес пошел. Следующая сделка вообще носила умопомрачительный характер. Я до сих пор с трудом верю в ее реальность, но это была реальность начала девяностых. Как-то у меня в офисе появился симпатичный монгол с предложением. Нужно было доставить на границу с Монголией 2 УАЗика а он, со своей стороны, поставит туда партию ширпотреба (дубленки, куртки, ковры). Что за монгол – никто не знал, как туда ехать – мы имели смутное представление. Но по рукам все-таки ударили. Купили автомашины, наняли КАМАЗ, посадили в кабину своего работника и в добрый путь. Но путь в те времена был совсем не добрым. По Чуйскому тракту машины тогда двигались только в светлое время суток, сбившись в колонну. Но это мы узнали только потом. Машины добрались на место

полностью разворованными, люди наши натерпелись страху и водитель с КАМАЗом сбежал сразу по прибытии. Разукомплектованные УАЗики спрятали в кустах на хозяйском дворе и стали ждать монгола с товаром. Монгол объявился через неделю. Обмен состоялся, а как везти ширпотреб назад – не понятно. Наш представитель уже сидел без копейки денег. Спасло ситуацию то, что он сдружился там с компанией бурятов, которые и сопроводили его с тюками на поезде за свой счет. Половину товара разобрали себе наши сотрудники за условную плату, а оставшимся торговали потихоньку еще года три. Так начинался бизнес. Чуть ли не все мои программисты и технари стремились, так или иначе, прикоснуться к коммерции. Кто предлагал грузовик помидор из Саратова, кто партию часов. Иногда на этой почве разгорались настоящие конфликты. Вокруг появлялись разные персонажи с невероятными предложениями.

К концу 1992 года у нас неожиданно случился первый настоящий контракт, положивший начало серьезному бизнесу. Кое-кто из руководства одного из подразделений АвтоВАЗа «спрятал для себя» экспортный контракт на поставку довольно большой партии автомобилей в счет оплаты импортного оборудования одной западной фирмы. Денег тогда на такие проекты в бюджете завода не было, и необходимо было реализовать «зачетную схему». Контракт «горел синим пламенем», так как оплату надо было произвести до конца европейского финансового года, а «держатели» контракта не знали что с ним делать. В силу полной безнадежности предложили попробовать нашей, никому не известной фирме, за скромный «откат» в 1 автомобиль. За месяц надо было проплатить свыше миллиона долларов США, сумма для нас немыслимая. Тогда пару месяцев как открылся в нашей Самаре филиал гремевшего на всю Россию Инкомбанка. Работавший там мой товарищ подвел меня к управляющему филиала с этим «безумным» проектом. То ли я был убедителен со своими расчетами и аргументами, то ли управляющий обладал изрядной долей авантюризма, но он предложил ехать с ним в Москву, в центральный офис. Десять дней мы (я, управляющий и директор представительства фирмы-поставщика) безвылазно и безрезультатно обивали пороги разных кабинетов на Нагатинской, пока наш банкир не предложил пробиться на прием к Президенту банка г-ну В. Виноградову. Удивительно, но он нас принял. Послушал страстные речи и с улыбкой предложил валютный кредит под 100% годовых. Так в последний день перед рождественскими каникулами деньги ушли западному партнеру, но основные кошмары были только впереди.

Не имея никакого опыта в этой сфере, соответствующей инфраструктуры и проверенных партнеров, необходимо было в кратчайшие сроки реализовать свыше 100 автомобилей, рассчитаться по неподъемному кредиту и что-то заработать. Первоочередная проблема заключалась в том, чтобы получить машины с завода, или по принятой тогда терминологии «выгнать с завода». Этот процесс был полностью подконтролен заводской мафии и местным группировкам, работающим в жесткой связке. О вывозе автомашин автовозами не могло быть и речи – они бы дальше заводских ворот не уехали, кто мы были такие для «авторитетных людей»? Оставалась только железная дорога. Но там свои проблемы – у нас не было базы для приема вагонов. В конце концов, договорились с базой бывшего Облснаба, руководителем которого был очень известный в Самаре человек. Подписали кабальный договор, по которому мы должны были «продать» им 25 автомобилей почти по цене себестоимости и дикими штрафными санкциями за просрочку поставки (мол, для порядка), на которую мы никак не могли повлиять. Начался мучительный процесс «выгона». В одну смену состав формировался, в другую расформировывался, и вагоны загонялись в дальний конец транспортного цеха. И так неоднократно. Были привлечены все возможные силы – службы завода, заинтересованные в исполнении контракта, служба безопасности банка, личные связи. Дело оказалось вот в чем. Уважаемый человек в Облснабе, будучи в старинных приятельских отношениях с замначальника транспортного цеха АвтоВАЗа,

сговорился с ним максимально задержать, отгрузку чтобы вывести нас на штрафные санкции и выкрутить руки. Когда это вскрылось отгрузка, наконец, состоялась и вагоны прибыли на базу в последнюю ночь перед наступлением часа «Ч». Расстройству уважаемого человек не было предела. Он по инерции еще пытался выкрутить себе особые условия и ставить палки в колеса, но, скорее, по инерции с целью сохранить лицо. Перевозка наших автомашин железной дорогой на 100 км тоже была весьма колоритной в стиле «дикого запада»: на вагонах сидели наши сотрудники с газовыми пистолетами; параллельно следовали сотрудники службы безопасности банка и «дружественные спортсмены». Важнейший этап успешно завершился.

В конце концов, распродавая машины мелкими партиями и постоянно сталкиваясь с попытками «кидалова» (так тогда именовалось откровенное жульничество), за 4 месяца удалось рассчитаться по кредиту Инкомбанка. За это «выдающееся» достижение лично Президент банка В. Виноградов снизил нам постфактум процентную ставку со 100% до 50% годовых и объявил благодарность телефонным звонком. Эта сделка позволила многим людям заработать авторитет и открыла нам двери в сферу серьезного бизнеса.



Чтобы более выпукло передать атмосферу первой половины 90-х хочу поведать еще одну из многочисленных историй. Как-то обратился ко мне один из партнеров, как мне казалось, вполне приличный человек, с просьбой помочь другому очень «надежному» человеку с ссудой в 100 млн. руб. на несколько месяцев. Сумма не велика – стоимость 4-5 легковушек в то время – и я, не придав особого значения, связал его с другими своими близкими партнерами, которые таким предложением заинтересовались. Я уезжал в очень важную командировку и был удивлен поздним звонкам договаривающихся сторон. Они обо всем договорились, были весьма довольны друг другом, но почему-то стали для проформы

просить мою письменную гарантию. До полуночи я отказывался, а затем совершил одну из самых больших глупостей в своей жизни – подписал эту гарантию. Спасибо, всевышний надоумил указать, что гарантия распространяется только на «тело» ссуды без учета процентов. Это меня здорово выручило в дальнейшем, хотя и близко познакомило с жизнью криминального мира.

Не трудно догадаться, что ссуду никто не вернул ни через несколько недель, ни через год. Мои приятели-партнеры быстро ушли в сторону. Ну, хотелось заработать без усилий и трудов! Ну не получилось! Крайним, по их представлениям, оказался я, казалось бы, не имеющий прямого отношения к сделке, как автор гарантии. К тому времени заимодавцы уже насчитали 450 млн. долга с процентами. Тогда впервые у меня в офисе появилось человек 20 вооруженных байбаков из известной в Самаре криминально-спортивной группировки, назовем их «борцы». Их прислал приятель-заемщик, когда я начал настоятельно требовать возврата. Пришлось серьезно взяться за решение этой проблемы, поскольку она стала носить угрожающий характер. Оказалось, что деньги он брал не для себя, а для известного «кидалы», бывшего уже тогда в федеральном розыске. Мы работали без «крыши», а тут пришлось «встать под крышу» самой авторитетной в то время Самарской группировки, известной под именем «политбюро» (боксеры). Эта команда была хорошо структурирована и занимала почти все служебные помещения Самарского дворца спорта. Там были талантливые ребята и выходцы из «политбюро» до сих пор являются заметными «политиками» в городе и области. После нескольких визитов и собеседований была назначена большая «стрелка» на нейтральной территории 1-го корпуса Самарского политехнического института. У входа кучковалось около 100 бойцов из разных группировок, и было как-то страшновато. В отличие от институционального суда, решение было принято сбалансированное и по-своему справедливое: я, как автор гарантии, должен был выплатить основную сумму долга без процентов, а вот «судебные издержки» возложили на моих горе-партнеров. Но это далеко не конец этой увлекательной истории.

Я предпринял попытки минимизировать издержки за счет реального заемщика. Выяснилось, что у того в Уральске имелось 15-20 автомобилей. Уральск, к тому времени, находился уже в независимом Казахстане, но граница вполне прозрачная. Я отправил туда своих сотрудников в сопровождении «дружественных спортсменов». Как ни удивительно, но через неделю, к утру, эти машины уже стояли у меня на стоянке. Но радость была преждевременной. С таким трудом добытый бонус исчез уже через сутки. Главарь моих «спортсменов» объяснил, что в моих интересах отдал машины казанским бандитам, а те через пару дней вернут живыми деньгами (мол, они помогали и тоже должны заработать).

Кажется все – кидалово! Кидалово, конечно, но очень живописное. Через трое суток в руках моего «главаря» действительно появился дипломат с деньгами, и мы представительной делегации отправились к банкиру – главному заемщику. Никогда не забуду эту картину. Большой полутемный кабинет, мы на диванах вдоль стен, а банкир с «главарем» за столом. Медленно раскрывается дипломат с деньгами, затем банкирский сейф, деньги пересчитываются и..... Мой главарь вдруг захлопывает сейф и заявляет, что глупо отдавать наличку и завтра он перечислит их платежным поручением. Все. Денег больше никто не видел и «главаря» тоже. Так и пришлось мне отдать в погашение 5 автомашин. Закончить эту историю хочу еще одной колоритной встречей. Я сознательно не назвал ни одного имени действующих персонажей – это совершенно не принципиально. Но вот одно все-таки назову и опишу встречу с ним. Смотрящим по Самаре считался тогда персонаж по кличке «Федя бешенный», убитый в Москве через год-два после нашей встречи. Так вот после всей этой истории Федя пожелал приобрести автомобиль для своей любовницы. Естественно, машина была быстро отобрана и отправлена в столицу, а за оплатой я должен был прибыть лично. Федя встретил меня около метро «Чистые пруды» в

роскошном белом кабриолете. Федя имел бычину шею, короткую стрижку, майку-боксерку, из-под которой красовались татуировки сложной структуры, и несколько толстенных золотых цепей. Он отвез меня в свой роскошный офис в одной из высоток в центре столицы. Офис охранялся, наверное, взводом ментов, а персонал ходил исключительно в черных костюмах с белыми рубашками и галстуками. Федя был доброжелателен и разговаривал только на мате. После получасовой беседы со мной полностью рассчитались и отвезли в Домодедово с машиной сопровождения.

В заключение этих небольших заметок-воспоминаний о 90-х – несколько более общих соображений.

Я искренне и горячо поддерживал приход Бориса Николаевича Ельцина и деятельность, так называемых, младореформаторов. Это были самые насыщенные и активные годы моей жизни. Мы не просто верили и надеялись, что удастся в сжатые сроки построить новую рыночную и сбалансированную Россию по европейскому сценарию, но и сами старались внести свой вклад: строить, по возможности, честный бизнес; активно участвовать в общественной и политической жизни. При всем своем, неоднозначном сейчас, мнении о роли и деятельности А.Б. Чубайса, мне тогда казался правильным ход с ваучерной приватизацией. Как еще можно было создать класс собственников в стране, в которой вообще были смутные представления о том, что такое собственность и что с ней делать? Так называемой, «госсобственностью» управляли, а, практически, распоряжались, «красные» директора. Кое-чем владели бандиты и чиновники. Казалось, было совершенно правильным, что собственность через ваучеры сосредоточится в руках самых активных и талантливых граждан. И, ведь, в какой-то мере, это сработало. Я видел, как окружающие меня люди тянулись к активному предпринимательству. У кого-то получалось, у кого-то нет. И класс мелких и средних предпринимателей все-таки появился в стране. Сформировался где-то из инженеров и научных работников, где-то из бывших комсомольцев и бандитов. Но он был слишком тонок для глубоко патриархальной и совершенно неоднородной России. Наверное, надо было ставить на максимальное привлечение иностранных инвесторов во все сферы жизни. Но это было полное табу для, все еще, «красного» сознания и вьевшейся имперской ментальности. Мы ПРОИГРАЛИ.