Банковская тайна

Автор:
Шен Бекасов

Банковская тайна

Шен Бекасов

«Банковская тайна» Шена Бекасова – одна из немногих художественных книг о настоящей современной деловой жизни в России, написанная достоверно и при этом с искромётным юмором. Наверняка среди персонажей этого цикла коротких и занимательных новелл вы узнаете себя или своих реальных знакомых по офисной жизни. Книга изложена в лёгком стиле: ничему не поучает, ничего не навязывает, старается быть понятной всем и кажется необременительным развлекательным чтивом… Но при этом зачастую оказывается многозначительной и даже прозорливой.

Российские банки становятся правильными и скучными. Первое поколение самоучек уходит из банковского бизнеса, а вместе с ними уходит и тайна о том, как те, кто не учился банковскому делу или учился ему неправильно, сумели всё-таки делать успешный бизнес без опыта, знаний, регламентов и корпоративной культуры. «Банковская тайна» не только приоткрывает секреты некоторых аспектов деятельности банка, которые неизвестны его клиентам, но и показывает, что банк – это не только место, но и люди, которые в нём работают и с которыми могут происходить самые разнообразные истории – простые и многозначительные, поучительные и весёлые. Главный герой «Банковской тайны», вице-президент банка Андрей Гардези, своей главной заботой считает не деньги, не услуги, не бумаги, не технологии, а людей, с которыми любому менеджеру необходимо научиться иметь дело в первую очередь. По большому счету, именно о людях все истории «Банковской тайны».

Представляем вам второе – дополненное и расширенное – издание этих потрясающе смешных и увлекательных историй из жизни российского банка. Его с нетерпением ожидали те, кто оценил «Банковскую тайну» за то, как она отражает бизнес-реальность со всеми её курьёзными ситуациями, корпоративными интригами и непростыми взаимоотношениями людей,

подсказывает нестандартно мыслить и разбираться с проблемами быстро, оптимально и с юмором. В это издание включены ранее не публиковавшиеся рассказы Шена Бекасова, написанные специально для нового издания «Банковской тайны».

Шен Бекасов

Банковская тайна

Благодарность: Марине, Славе, Маше, Мише, Антону, Диме, Свете, Тане, Вете, Коле, Лене, Ване, Саше, Лёше и всем остальным, кто вольно или невольно содействовал содержательному наполнению данного произведения.

А она была?

Владимир Путин о банковской тайне, сессия Всемирного экономического форума, Москва, 30 октября 2001 года

Закон «О банках и банковской деятельности» гласит, что все служащие кредитной организации обязаны хранить тайну об операциях, счетах и вкладах её клиентов и корреспондентов, а также об иных сведениях, устанавливаемых кредитной организацией…

В связи с этим автор считает необходимым заверить, что всё, о чём рассказано ниже, не имеет никакого отношения к какому-либо конкретному и реально существующему российскому банку. Возможные совпадения с реальными событиями и персонами совершенно случайны.

Главный герой «Банковской тайны» Андрей Гардези является вымышленным персонажем, занимающим пост вице-президента вымышленного банка.

От издателя

Вы держите в руках обновлённое издание книги «Банковская тайна» Шена Бекасова, вышедшее в составе серии «Финансовые войны». Эта книга впервые была издана в 2006 году, хотя до этого несколько лет существовала как интернет-проект (www.bekasov.ru (http://www.bekasov.ru/)). Я прочитал её ещё в 2005 году и могу с уверенностью сказать, что с первых страниц «Банковская тайна» и её главный герой, Андрей Гардези, вызвали у меня огромный интерес. Центр Исследований Платежных Систем и Расчётов начал свою деятельность почти одновременно с выходом этой книги, и мне не удалось издать её первым. Но сейчас «Банковская тайна» издаётся у нас. В книгу вошли совершенно новые, нигде не опубликованные новеллы, которые можно прочитать только в печатной версии книги. В ней также содержатся новеллы, которые были опубликованы в Интернете, но не вошли в первое издание.

Несколько слов об авторе книги, Шене Бекасове. Для меня личность автора так и осталась загадкой, нам так и не удалось встретиться в реальной жизни. Все наше общение происходило и происходит только по электронной почте. Можно предположить, что Шен Бекасов – это псевдоним реального вице-президента какого-то из российских банков, может быть, с фамилией Гардези. Однако тщательный поиск во всемирной сети Интернет показал, что вице-президентов ни с фамилией Гардези, ни с фамилией Бекасов в России нет. В конце концов мне надоело играть в Шерлока Холмса, и я приступил к любимому делу, т. е. изданию полюбившегося мне произведения.

А вам, мои дорогие читатели, желаю получить удовольствие от прочтения историй о жизни банка и производственных приключениях его вице-президента Андрея Гардези. Будем надеяться, что это не последняя книга и последуют продолжения.

Предисловие

С Андреем Гардези я познакомился через общих знакомых по какому-то случайному делу бытового характера. С тех пор мы регулярно общаемся, но вряд ли я могу считать себя его другом. Мы не особо близки, даже обращаемся друг к

другу на «вы», хотя почти ровесники – оба относимся к поколению родившихся в 1970-х. Но иногда за кружкой пива, рюмкой коньяка мы делимся кое-какими поучительными историями из своей жизни, а иногда – явно выдуманными байками, чтобы скрасить лирикой или юмором наши философские и житейские беседы.

Чаще всего мы собираемся пятничными вечерами вдвоём у меня дома на кухне, изредка к нам присоединяется кто-нибудь из моих или его приятелей – например, упоминаемый в паре историй Матвей Угрюмов, старинный товарищ Гардези. Может быть, нам и общаться-то проще, потому что ничто, кроме таких бесед с историями и байками, нас друг с другом не связывает.

Гардези – банкир, хотя он возражает против такого определения. Банкиры, поясняет он, владеют банками или хотя бы являются их первыми лицами, а он всего лишь наёмный служащий, хотя и дослужился до вице-президента банка средней руки. Вице-президент – это всего лишь статус, за ним может скрываться и незаменимый менеджер, и свадебный генерал, объясняет Гардези, поэтому визитная карточка со строчкой «вице-президент» под фамилией, именем и отчеством не должна слишком уж льстить тщеславию здравомыслящих людей.

Я записал на память и переложил на более или менее литературный язык лишь малую часть историй из профессиональной жизни Гардези, которые он рассказывал под хмельком или под влиянием хорошего настроения. Это просто миниатюрные рассказы, не претендующие на глубину мысли, а может быть, вообще выдуманные хохмы. Я не специалист и не берусь судить, может ли рассказанное быть правдой.

То, что мне доводилось читать про банки в художественной литературе, почему-то было связано, главным образом, с криминальными приключениями – банки выступали местом завязки или развязки сюжета детектива или боевика. С точки зрения нормального обывателя, банк – одно из самых скучных мест повседневной жизни. Однако теперь я знаю, что это не обязательно так. Не потому, что банковская деятельность вдруг показалась мне интересной или какой-то особенной. А потому, что банк – это не только место, но и люди, которые в нём работают и с которыми могут происходить самые разнообразные истории – простые или многозначительные.

Например, такие, о которых я узнал от Андрея Гардези.

Как стать вице-президентом банка

Нет, я не банкир. Посмотрите в толковом словаре русского языка, кто такой банкир. Управляющий банком или его владелец. Вот видите! Я не банкир.

Во-первых, я не владею банком. К сожалению. Хотя нет – к счастью. Сомнительное удовольствие. Для частного владельца банковский бизнес, конечно, может быть доходным. Но при этом банковский бизнес всё-таки слишком непредсказуемый и хлопотный. Разумеется, можно сделать его более предсказуемым и не таким уж хлопотным… Но тогда он не будет таким уж доходным.

Да, вы правы, эту банальную мудрость можно отнести к любому бизнесу, но к банковскому делу особенно. Дело в том, что оно слишком привязано к такой непонятной материи, как пресловутое человеческое доверие. Банк имеет дело, главным образом, с чужими деньгами. Весь его бизнес состоит из оборота этих денег. Взял подешевле, отдал подороже… Тебе доверили деньги одни клиенты, ты доверил эти деньги другим клиентам… Своеобразный посредник на доверии. И как любой посредник, банк зависит от благополучия и планов каждой из двух сторон, между которыми он зарабатывает свой трудовой процент. Стоит где-нибудь возникнуть проблеме с доверием, как рушится вся эта нехитрая цепочка. Или тебе боятся доверить деньги, или ты боишься кому-то их доверить… Кризис доверия. Вот что самое опасное для любого нормального банка.

А теперь посмакуйте термин «кризис доверия» и соотнесите его с новейшей отечественной историей… Теперь понятно, почему владение российским банком мне кажется слишком непредсказуемым и хлопотным? И вообще, вспомните – когда происходит какой-нибудь кризис, всегда первыми страдают банки! Бедняги. Поверьте мне, лучше быть уволенным из разорившегося банка, чем разбираться с его кредиторами на правах собственника…

Во-вторых, я не управляющий банком, то бишь не председатель правления или президент. К сожалению. Хотя нет, тоже всё-таки к счастью. Сомнительное удовольствие. По уставу первое лицо банка в ответе за всё. При этом разбираться во всём глава банка всё-таки не в состоянии. Приходится доверять своим заместителям… Вот-вот, а о проблеме доверия я уже говорил… Поверьте

мне, лучше быть уволенным из разорившегося банка с не самой высокой должности, чем разбираться с его кредиторами на правах первого лица…

Вот быть каким-нибудь вице-президентом – самое оно! Зарплата высокая, служебный автомобиль, кабинет, статус, паблисити… Так что совершенно непонятно, какой смысл именно возглавлять банк?

Поэтому, друзья, я и вице-президент. Правда, вице-президенты разными бывают. Вице-президент – это либо статус, либо должность.

«Статусные» вице-президенты – это кто угодно, кому пожаловали на визитную карточку надпись «вице-президент». Это нужно, например, для того, чтобы директору мелкой фирмы было приятно, что его навестил не просто кредитный инспектор банка, а его вице-президент. Наверное, почётнее, когда долги из тебя выбивает якобы топ-менеджер… Здорово же сказать: «Я вчера послал куда подальше их вице-президента!» Да и со всяческих презентаций, конференций и фуршетов интереснее приносить стопку визиток именно вице-президентов, а не рядовых специалистов отделов продаж или связей с общественностью…

«Должностные» вице-президенты – это другое дело. Реальные заместители президента. Курируют направления бизнеса, руководят департаментами, входят в состав правления банка… Статус у них есть и так, но о нём им думать некогда, потому что дел много.

Судьба распорядилась так, что я стал вице-президентом по должности. Что я сделал для этого? Да ничего особенного. Секрет очень прост.

Во-первых, я начал работать в российском банке в первой половине 1990-х. Банков было много, возможностей было ещё больше, а специалистов не хватало. Достаточно было взяться за новое направление, и если удавалось его хоть как-нибудь развить, то дело в шляпе – можно было рассчитывать возглавить соответствующий департамент в должности вице-президента.

Во-вторых, ещё будучи мелкой сошкой, я старался ассоциироваться у руководства только с позитивом. Например, когда подписывал документы у президента в кабинете, помог ему настроить кондиционер. Сопровождал своё непосредственное начальство только на те высокие совещания и аудиенции, где нас должны были хвалить. Во время визитов президента в наш рабочий офис

изображал на лице самую напряжённую работу мысли или докладывал своему начальнику о каком-нибудь локальном успехе…

В-третьих, добравшись уже до должности начальника отдела, один раз позволил себе рискнуть на заседании правления, куда был приглашён, как говорится, с «билетом на откидное кресло». Рассматривали мой вопрос о начале работы с государственными облигациями, а мой начальник, скажем откровенно, мямлил. В ответ на вопрос президента «Кто ещё хочет высказаться?» я, обливаясь потом, поднял руку. Слово за слово – и в итоге я выпалил, что настолько верю в новое направление бизнеса, что готов отказаться от зарплаты и существовать только на проценты от будущих доходов… «Браво!» – сказал растроганный президент.

Собственно, вот таким образом я и стал вице-президентом банка и одновременно главой департамента финансовых рынков спустя три года после начала своей банковской карьеры.

Итак, прийти вовремя, произвести впечатление и не побояться рискнуть.

И ещё одно немаловажное условие – надо много работать.

Всё, хватит монологов.

P.S. Про то, что нужно избегать быть банкиром, забудьте. Я пошутил. Но и о том, что нужно обязательно им стать, тоже не думайте. Как говорил булгаковский Воланд, никогда и ничего не просите, сами всё дадут. Достойных вице-президентов назначают президентами. Либо в этом банке, либо уже в другом – это зависит от дальновидности собственников банков. Что же касается владения банком… А чего тут думать? Копите первоначальный капитал!

И помните, что в банковском бизнесе, как и в любом другом, менеджер занимается не деньгами, не услугами, не бумагами, не технологиями, а – людьми. И именно с людьми нужно научиться иметь дело в первую очередь. Собственно, по большому счёту, об этом все мои истории.

Девять месяцев

Это было утро солнечного августовского понедельника.

Я сидел на своём рабочем месте и мучительно страдал. Я всегда страдаю в понедельники по утрам. Но мучительно страдать у меня было две причины.

Во-первых, я героически боролся со сном, потому что бурное воскресенье закончилось для меня всего лишь четыре часа назад. В том смысле, что я упал в кровать, заснув на лету, четыре часа назад, а сполз с кровати, так и не проснувшись, полтора часа назад. Итого сон – два с половиной часа. Организму этого было мало, и он требовал нирваны. Я сопротивлялся вяло.

Во-вторых, в кресле для посетителей сидел мой друг Матвей. Он ждал меня в этом кресле с восьми утра. Он приехал, чтобы посоветоваться со мной по делу, но ожидание настроило его на лирический лад. Лирический лад у Матвея – это посвящение друзей в Матвеевы планы личной жизни. Планы эти, как правило, строились на девять месяцев вперёд, никогда не отличались оригинальностью, но трогали своей искренностью и оптимизмом, а потому прерывать монолог было кощунством и надругательством над святой дружбой. Оставалось лишь слушать и мучительно страдать.

Матвей планировал много, обстоятельно и со вкусом. О том, какая совместная жизнь его ожидает с такой прелестью, как некая Катенька. (Девять месяцев назад была Оленька.) Как они собираются поехать в отпуск на Кипр. (Девять месяцев назад – в Египет.) Какую трёхкомнатную квартиру он хочет купить. (Девять месяцев назад – двухкомнатную.) Как он, наконец, соберётся и уволится к чёртовой матери из этой дурацкой торгово-закупочной фирмы и найдёт в конце концов достойную работу с достойной зарплатой. (Девять месяцев назад… гм… впрочем, он говорил то же самое.) Я боролся с зевотой, ворочая скулами и хрустя челюстью. Матвей не обращал на мои гримасы никакого внимания. Он вошёл в стадию рассуждений «до хорошей жизни два шага» и мыслями был уже в лучшем мире.

Однако, слава богу, спустя минут десять эти рассуждения логически привели его к философской теме финансового благополучия, а значит, и к делу, ради которого он ждал меня в приёмной с раннего утра.

– Слушай, я тут на днях купил государственные облигации, – возбуждённо сообщил он мне. – Купил, пока дешёвые. Представляешь, восемьдесят процентов годовых! Если пересчитать по курсу доллара… – Матвей зашевелил губами, подсчитывая.

– Ну, и зачем ты их купил? – осведомился я, мрачнея.

– Дык восемьдесят процентов годовых, – поражаясь моей тупости («Даром что банкир!»), объяснил он. – Ты прикинь, какая доходность!

– А чего ты ко мне пришёл, раз уже купил? – осведомился я, мрачнея ещё больше.

– Дык посоветоваться! – хлопая глазами, ответил Матвей, этот яркий представитель отечественного легиона лихих финансовых инвесторов. – Купить ещё сейчас или чуть попозже?

– А сколько ты уже купил?

Матвей назвал сумму, которую он потратил на государственные облигации. Я проснулся окончательно.

– Сколько?! – просипел я.

Матвей повторил. Медленно и членораздельно.

– Ты что, родительскую квартиру продал? – с подозрением спросил я.

– Да нет, ты что! – попытался он меня успокоить. – Я денег на работе занял…

Мне стало нехорошо.

– Слушай, говорят, сейчас акции дешёвые, – значительно проговорил Матвей, доверительно понизив голос. – Я могу ещё занять…

И тут меня прорвало. Я громко спрашивал, кто его надоумил покупать ценные бумаги на чужие деньги. Я раздражённо просил объяснить, с каких это пор он перестал быть наёмным трудягой и стал воротилой финансового рынка. Я нервно предлагал посчитать, во что ему обойдётся рост курса доллара на каждую копейку…

Надо признать, мой резкий переход от состояния дремоты к допросу с пристрастием произвёл на Матвея неизгладимое впечатление. На его лице явственно стало проступать выражение раздражённой растерянности и обиженной досады, каковое бывает разве что у мужа, которому жена только что популярно объяснила, что приобретённый им на распродаже и с гордостью преподнесённый ей в подарок «парфюм» является не просто дешёвой, но ещё и небезопасной для здоровья подделкой. Когда я излил первую порцию праведного гнева финансиста, Матвей лишь ошарашенно вымолвил:

– Дык ты же мне сам рассказывал…

– Что? Что я рассказывал? – агрессивно спросил я, ещё не остыв.

– Доходность, – уныло бубнил Матвей. – Облигации… Пятьдесят копеек на каждый рубль… Высшая категория надёжности…

– Так когда это было?! – возопил я.

– В декабре, – прошептал полностью деморализованный Матвей. – Девять месяцев назад…

Я излил на него вторую порцию праведного гнева, объяснив, что девять месяцев полагается вынашивать ребёнка, а не решение вбухать уйму денег в ценные бумаги.

– Так что мне делать? – опечалился Матвей.

– Продавать на хрен, – жестоко посоветовал я.

– Так эти облигации сейчас ещё дешевле, – ужаснулся Матвей. – Мне же их в убыток продавать придётся!

Я не успел ответить. Вошла Татьяна Феликсовна, мой секретарь-референт, и молча положила на мой стол распечатку из ленты новостей. Заголовок с пометкой «Срочно!» гласил: «Совместное заявление Правительства Российской Федерации и Центрального банка России».

Я читал текст, преисполняясь его печальной пафосной торжественности. Кризис на мировых финансовых рынках… обострилась проблема управления государственным долгом… непомерным бременем для государственного бюджета… опредёленные трудности… приостанавливаются торги на рынке…

– Матюша, – нежно произнёс я. – Продавать тебе уже ничего не придётся…

Я посмотрел на часы. Было почти десять часов утра. 17 августа 1998 года, понедельник.

* * *

Матвей рассчитался с долгами только девять месяцев спустя, что по-своему закономерно. Совместной жизни с Катенькой у него не вышло, потому что она его покинула в октябре 1998 года, когда его уволили по сокращению штатов из столь ненавистной ему торгово-закупочной фирмы. Из-за долгов родительскую квартиру пришлось разменять на нечто гораздо более скромное.

Планировать он, правда, не перестал. И срок его планов всё тот же – девять месяцев. Когда он настраивается на лирический лад, то всё так же посвящает меня в перспективы своей личной жизни. Правда, он не рассуждает больше о «хорошей жизни в двух шагах». И не ругает свою нынешнюю и неожиданную для меня работу инженера на молочном комбинате. И скромной квартиркой своей вроде бы доволен…

Но совместную жизнь с некоей прелестью он всё-таки планирует. Зовут её Юленька, и про Кипр она даже не заикается. Ей и так хорошо.

А тому, что он больше не советуется со мной по делу, я даже рад. И не говорите мне, что финансовый кризис – это плохо. Я это знаю не хуже вас, а может, и лучше. Я знаю это хотя бы в силу своих профессиональных обязанностей. Но, знаете, иногда бывает и хорошо. Спросите у моего друга Матвея. Вон он как

улыбается…

Объективный повод выпить

Вот вы всё спрашиваете меня, много ли пьют в банке? Можно подумать, что в банках работают не нормальные люди, а вечно страдающие от стрессов алкоголики или, наоборот, вечно озабоченные и сосредоточенные на прибылях трезвенники. В банках работают нормальные люди! Они пьют не много. Но часто. Почему часто? Потому что много чужих денег проходит через их руки. И пьют банковские служащие вовсе не от чёрной зависти или от непомерной ответственности, а от обилия объективных поводов выпить. Ну, чего вы ухмыляетесь? Хотите пример?

Знаете, что такое «непоставка»? Правильно: это когда вам должны поставить какой-то товар по договору, но не поставляют. Бывает ещё хуже: то, что вам должны поставить, но не поставляют, вы, в свою очередь, должны поставить ещё кому-то, причём в тот же день. А в банке это бывает ещё хуже: то, что должно быть поставлено и не поставляется, как правило, принадлежит не банку, а его клиенту, который может и обидеться, навыставлять претензий и штрафов, после чего уйти на постоянное обслуживание в другой банк, попутно растрезвонив всему миру, какие в нашем банке работают дилетанты и жулики.

И вот представьте, что мы ждём из другого банка поставки ценных бумаг нашего клиента на несколько миллионов долларов, а эти ценные бумаги, в свою очередь, ждёт от нас один серьёзный иностранный банк. К трём часам дня становится ясно, что ценные бумаги, которые должны были поступить на наш счёт в депозитарии, так и не поступили. Ребята из банка-поставщика божатся, что поручение на перевод ценных бумаг отправили, даже их курьер уже успел вернуться из депозитария с распиской о приёме поручения. Я звоню в депозитарий, где говорят, что никакого поручения не получали.

– Кто-то из них нам мозги полощет, – выдвигает предположение начальник операционного управления Юра Сахаров.

– Непоставка! – шепчет начальник отдела международных операций, которому очень не хочется общаться по этому поводу с серьёзным иностранным банком.

В те пять минут, пока я напряжённо размышляю, что делать, произносится еще много разных слов в адрес банка-поставщика и депозитария, но ни одного по делу И ни одного приличного.

Я не буду утомлять вас нервной историей о том, как мы в испарине разыскивали эти чёртовы ценные бумаги. О том, как готовились брать кредит под сумасшедшие проценты, чтобы на эти деньги накупить на открытом рынке по сумасшедшим ценам столько же и таких же ценных бумаг, которые потерялись. О том, как Юра Сахаров ездил в депозитарий хватать за грудки местных операционистов, а начальник отдела международных операций ездил в банк-поставщик хватать за грудки их курьера. О том, как в тот день мы истратили несколько сотен долларов на истерические разговоры по мобильным телефонам. О том, как я опустошал свой словарный запас английского языка, разъясняя лондонским коллегам, что всё в порядке и они не видят ценные бумаги на своём счету исключительно по техническим причинам.

О том, как наш клиент опустошал свой словарный запас нецензурного русского языка, прося меня показать пальцем, кого именно из своих сотрудников я отдам ему на собственноручное растерзание…

Чем всё закончилось? Юра Сахаров потому и возглавляет операционное управление, что умеет хватать за грудки. Выяснилось, что курьер передал поручение под расписку операционистке депозитария, у которой неожиданно заболел ребёнок, из-за чего она резко рванула с работы… Не знаю, как это вышло, но поручение оказалось у неё в сумке, с которой она и помчалась домой к драгоценному чаду. Этот документ, стоивший несколько миллионов долларов и несколько миллиардов наших нервных клеток, она обнаружила у себя в сумке только под вечер и в состоянии остолбенелого испуга позвонила на работу, откуда позвонили уже нам.

Юра продемонстрировал чудеса каскадёрского вождения автомобиля, в течение получаса доставив поручение из окраинного микрорайона в депозитарий, а затем проявил недюжинную силу убеждения, заставив депозитарий принять поручение к исполнению после окончания рабочего дня. Благодаря тому что с Лондоном у нас трёхчасовая разница во времени, мы успели.

В офис Юра вернулся в девятом часу вечера с огромной бутылкой виски.

– В депозитарии дали, – лаконично объяснил он.

Ну, скажите мне, разве это не был объективный повод выпить?

А я ещё не рассказал вам, какие объективные поводы нам дают ошибки трейдеров, риск-менеджеров, бухгалтеров, юристов, переводчиков, секретарей и многих других представителей нашего славного банковского коллектива…

Редко пить не получается.

Звёзды

Раз уж я упомянул Юру Сахарова, да ещё и в связи с выпивкой, то не могу не рассказать об одной истории, с ним приключившейся. История короткая и незамысловатая, но для меня и моих коллег незабываемая.

Юра – редких способностей человек – сочетает в себе философское отношение к жизни и умение решать конкретные проблемы. Мне всегда казалось, что лирику он не любит. Его нервная работа, которая требует умения жёстко общаться с людьми, не способствует развитию лирического начала и созерцанию прекрасного.

Но Юре однажды удалось опровергнуть этот стереотип.

В очередной раз по окончании напряжённого рабочего дня Юра вернулся после ответственного задания (которое он, кстати, с блеском выполнил) с бутылкой водки. «Клиент дал в знак благодарности», – пояснил он. Мы с интересом приступили к осмотру бутылки и этикетки, потому что видели такую водку впервые. Называлась она, кажется, «Южная», а на этикетке, выглядевшей очень даже недёшево, был изображён какой-то орнамент в духе буйного абстракционизма. Но больше всего нас озадачил странный осадок на дне бутылки – что-то вроде чёрного графитового порошка.

– Это что за фигня? – озвучил наконец наше недоумение Серго Цатава, начальник нашего отдела продаж.

– Бактерицидный порошок, – неуверенно предположил кто-то.

– В водке? – с сомнением проговорил Серго. – Какие бактерии могут быть в водке?

– Может быть, какая-нибудь деликатесная приправа? – выдвинул новую гипотезу трейдер Женя-большой. (У нас два Жени, оба – трейдеры. Женя-большой действительно отличается мощными габаритами, а Женя-маленький действительно щуплый и невысок ростом.)

– Как перец в горилке, – добавил Женя-маленький.

– На этикетке ничего про порошок не сказано, – хмуро заметил Юра.

– Ни фига вы не смыслите в водке, – безапелляционно заявил Серго. – Вы что, не знаете, сколько сейчас палёного спиртного продаётся?

Мой друг Славик с женой ездили в Крым, с друзьями купили там водки, хлебнули и наступил пушной зверёк…

– Пушной зверёк? – не понял я.

– Песец, – коротко объяснили мне.

– Оказалось, что метиловый спирт, – продолжал леденить нам душу Серго. – Славик с ребятами тоже думали, что такое грозит только бомжам да алкоголикам, однако же достало и их тоже. Один парень ослеп на хрен…

– Да брось ты, – перебил его помрачневший Юра. – Не стал бы клиент мне технический спирт подсовывать…

– Давайте, давайте, – зловеще бормотал Серго. – Славик тоже посмеивался, а потом под капельницей…

– Заткнись, Серго, – поморщился я. – Всё настроение испортил.

День, однако, действительно выдался тяжёлый, и настроение выпить было значительно сильнее опасений, навеянных байкой Серго. Экзотическую «Южную» раскупорили и, стараясь не взбалтывать бутылку, чтобы не тревожить неведомый осадок, распили. Водка всем понравилась, и Юра, не обращая внимания на стенания Серго, допил её остатки вместе с осадком.

В расслаблении нуждались многие из нас, а потому достали из запасников (то бишь из моего сейфа) ещё пару бутылок виски. Кажется, это была пятница, поэтому мы себя особо не ограничивали. Юра по праву заслужил настоящей релаксации, и я не стал брюзжать по поводу того, что его, буквально провалившегося в сон, пришлось укладывать спать прямо на диване в переговорной комнате. Оля Петренко, наш заботливый офис-менеджер, даже плотно сдвинула створки жалюзи на окне, чтобы Юре не мешал яркий прожектор на крыше соседнего здания, и плотно закрыла дверь.

Уже в двенадцатом часу, когда почти все разошлись по домам, весь этаж вдруг пронзил жуткий вопль. Мы замерли. Из переговорной послышался грохот раскидываемой мебели, а затем хруст и лязг. Спустя несколько секунд мы ворвались в комнату, где, как нам казалось, не должно было происходить ничего более шумного, чем мерный Юрин храп.

Хотя в комнате свет был выключен, мы в полумраке увидели следующую картину.

Огромный стол, всегда казавшийся мне незыблемо тяжёлым, был чуть ли не сметён к стене. Пара стульев была опрокинута. Жалюзи с мясом были вырваны из карниза и валялись на полу бесформенной грудой. Окно было распахнуто настежь. У окна стоял Юра. Он в напряжённой позе высунулся наружу, направив взгляд куда-то вверх.

Мы подошли поближе и, бросая вопрошающие взгляды друг на друга, тоже стали пялиться в окно. Там не было ничего интересного. Там было темно. Прожектор на соседнем доме давно уже погасили, в переулок, куда выходило окно, свет ярких огней Москвы не попадал.

– Юра, ты чего? – осторожно спросил я.

Юра медленно повернул голову. Его лицо выражало неподдельное счастье. Он указал пальцем вверх и прошептал:

– Звёзды…

Я посмотрел на клочок неба, видневшийся из окна, и разглядел несколько слабо мерцавших звёзд. Тут до меня дошло, и я захохотал, ещё более возбудив тревожное недоумение коллег.

Может быть, я был пьян и благодаря этому умудрился как-то быстро сообразить. Ребята, в конце концов, Юру можно было понять! Что он должен был предположить, выпив странной водки под страшную историю о несчастном парне, ослепшем от метилового спирта, а затем проснувшись и открыв глаза в кромешной темноте переговорной комнаты? Его панику и слепые метания в неизвестном ему помещении можно было понять. Неудивительно, что в окружавшей его тьме лишь смутно видневшиеся в небе звёзды привели его в чувство облегчения и лирического восторга…

С тех пор Юра стал почаще поглядывать на ясное звёздное небо, предаваясь созерцанию величественного зрелища.

Рыцари финансовой торговли

Есть в трейдерах некая стать и некий стиль. Современные рыцари финансового рынка без страха и упрёка. Как пилоты боевых истребителей. Как тореадоры. Обладатели тайного знания, секретного навыка и особых связей. Своя профессиональная корпорация. Засученные рукава дорогой сорочки и кружка кофе у терминала. Отточенная небрежность в манерах. Закрученный сленг. Телефонная гарнитура, небрежно нацепленная на ухо, микрофон у рта. Стремительный стук клавиш и ещё более стремительные щелчки мышкой. Создание прибыли или нанесение убытков одним нажатием кнопки. Бурная стихия чужих денег, находящих своё выражение в равнодушных цифрах на мониторе…

Со стороны всё так и кажется. Нет, не так выразился. Всё так и есть на самом деле. Только отношение к этим рыцарям финансовой торговли совершенно разное – извне и изнутри. Во всяком случае, я прекрасно понимаю впечатлительных молодых людей, испытывающих зависть и пиетет по отношению к трейдерскому легиону. Есть чем проникнуться. Атрибуты этой профессии технологичны, по-своему красивы, иногда загадочны и даже романтичны. Есть свои правила взаимоотношений, своё цеховое общение, профессиональная обособленность и специальная философия. Чем не рыцарский орден?

Но с другой стороны, надо понять и руководителя департамента банка, в котором работают трейдеры. Иными словами, проникнуться проблемами сюзерена, к которому нанялись эти рыцари. Ибо – как не были великими мыслителями средневековые крестоносцы, подвиги которых воспеты в стольких романах, так далеко не каждый трейдер – Эйнштейн в банковском деле…

– Святослав! – ору я. – Какого хрена ты позицию по евро «перелимитил»?

– Так ты ж сам сказал… – бурчит Святослав.

– Я не мог такого сказать! Ты сам разве не видишь, что нам, наоборот, по «кабелю» закрываться нужно?

– А чё, я всё видеть должен? Ты сказал – мы сделали… А «простыню», между прочим, мне вовремя не принесли…

Совершенно неважно, о чём идёт речь. Святослав – вовсе не дурак, иначе не поставил бы я его начальником валютного отдела. При желании он бы всё понял и сделал так, как надо. При желании – усомнился бы и переспросил… При желании – оторвал бы свою задницу от комфортабельного кресла и сам сходил бы за «простынёй», то бишь, пардон, за актуальным расчетом валютной позиции… Но редко он такое желание проявляет. Ему неинтересно лезть дальше своих прямых обязанностей. И ему очень не нравится, когда я пытаюсь круг этих его прямых обязанностей расширить. Не стоит надеяться, что трейдер подойдёт к задаче творчески. Он – рыцарь, нанятый на конкретное ратное дело, а задача сюзерена – ставить простые и внятные задачи. Порубить в муку этих, затоптать копытами тех…

– Константин! – ору я. – Ты когда свою часть бизнес-плана напишешь? Нам его плановикам через час сдавать!

– А чё я тебе – писатель? – бурчит Костя.

– А ты не начальник отдела, что ли? – резонно замечаю я. – На хрена я тебя назначил тогда? Я за тебя бизнес-план должен писать?

– Если у начальника будут такие писательские геморрои, то лучше понизь меня обратно!

При соответствующем напряжении мысли Костя, начальник торгового отдела по ценным бумагам, вполне сподобится сформулировать бизнес-план своего отдела. Но не будет он напрягать мысль. Напишет пародию на бизнес-план своим трейдерским языком («одна из главных задач отдела – исполнять ордера без дебетов, особенно контролируя шорты, для чего инфа по остаткам нам нужна в моменте»), после чего я вздохну и напишу за него всё сам, ибо это быстрее и милосерднее. Рыцари – не писатели, они – воины. Меньше писанины – больше дела!

Кстати, заставить трейдеров работать не по понятиям, а по регламентированным правилам крайне трудно.

– Костя, – устало говорю я. – Почему бэк-офис мне жалуется, что вы опять незаполненные тикеты им сдаёте?

– Как это – незаполненные? – возмущается Костя.

– Так это! Пишете только код акции и цену, а остальные графы пустыми оставляете!

– А че, бэк-офису трудно самому в реестре взять остальные данные?

– По-твоему, они должны за вас тикеты дооформлять?

– А почему бы и нет? У меня сделок выше крыши, а я ещё буду таблички всякие заполнять?

– Будешь, блин! – отрезаю я.

– Ты за бэк-офис, что ли? – изумляется Костя.

– Что значит – «за бэк-офис»? Так в инструкции записано! Твой отдел должен оформлять тикеты, от А до Я!

– Дурацкая инструкция! – ворчит Костя.

– Не нравится – перепиши.

Впрочем, тяжёлое отношение Кости к писательству известно. Так что будет кое-как оформлять тикеты для бэк-офиса, ругаться с ними, выслушивать мои тирады, но до последнего будет лениться предложить изменения к «дурацкой инструкции»… Не рыцарское это дело – регламенты.

Я их перевоспитываю, конечно. Делаю из продвинутых трейдеров хотя бы приемлемых менеджеров. Потому что хороший менеджер с двумя посредственными трейдерами может гораздо больше, чем десяток хороших трейдеров под посредственным менеджментом.

…Ну вот, рыцари снова устроили привал! Опять эти бездельники используют дорогостоящую технику не по назначению. Любимое хобби валютного отдела во время рабочего дня – компьютерный бильярд.

– Как же вы меня достали! – рычу я и выдёргиваю штепсельную вилку из розетки, которая, по моим прикидкам, питает компьютер, превращённый из офисного в игровой.

Однако вместе с исчезновением с экрана ненавистного бильярда вдруг гаснут все мониторы торговых терминалов валютного отдела. Я застываю с проводом в руках.

– Хана, – хладнокровно комментирует Святослав.

– Почему терминалы не на «бесперебойниках»?! – ору я, прикидывая масштаб нанесённого ущерба.

– Почему же не на «бесперебойниках»? – обиженно отзывается Святослав, берет у меня из рук провод и втыкает вилку обратно в розетку.

Мониторы оживают с теми же изображениями, с которыми погасли несколькими секундами раньше. Экраны торговых программ на месте. Бильярд тоже на месте.

– На бесперебойном питании – системные блоки, – поясняет Святослав. – А на эту розетку мы замкнули мониторы… – Он не сдерживается и ухмыляется. – Скажи честно, Андрей Викторович, чуть пересрал, да?

– Каз-злы! – возвещаю я и ухожу к себе.

Конечно, я их всех на самом деле люблю. Где-то в глубине души. Очень глубоко.

Сон в летнюю ночь

Летняя ночь.

Тихо. Жарко. Душно.

Дилинг – это место, где днём за терминалами идёт война на открытом рынке, где ожесточённо стучат по клавишам трейдеры, совершая сделки по поручению клиентов и пытаясь «срубить» спекулятивную прибыль…

А ночью здесь тихо. Лишь серверные компьютеры слегка гудят охлаждающими вентиляторами да шуршат магнитными дисками.

Единственное место на дилинге, которое ночью функционирует, – это так называемый «форекс-деск». Что это такое? Это часть дилинга с терминалами «Рейтер Дилинг», через которые торгуют на международном валютном рынке.

Международный валютный рынок особен тем, что торговой компьютерной сетью таких терминалов связаны тысячи банков по всему миру, от Токио до Сан-Франциско, а потому торговля мировыми валютами идёт круглосуточно. Этот рынок никогда не спит. Например, если хочешь заключить сделку, когда в Америке рабочий день, изволь быть на рабочем месте с пяти вечера до семи утра…

Так как у нас есть клиенты, которые хотят поторговать какой-нибудь СКВ непременно посреди ночи, то на «форекс-деске» ночью всегда дежурит трейдер. Да, это утомительно, но сервис есть сервис.

Сегодня дежурит Макс. Ему тяжко. Он знал, что будет дежурить, знал, что ему выходить в ночную смену, но вчера был объективный повод выпить. Поэтому этой летней жаркой ночью ему тяжко. И кондиционер здесь бессилен.

Уже третий час ночи, и ни одного звонка от клиентов. Макс крепится, но организм устал и предательски включает биологические часы нормального человека, ведущего дневной образ жизни. Не спать… Не спать! Спать? Нет, не спать! Не спать? Нет, спать… То есть не спать… Или… Хр-р…

Звон в ушах! Нет, трель в мозгах!

– Кхм! Алло?

– Доброй ночи!

– Угу, слушаю…

– Это клиент двадцать два пятнадцать. Я бы хотел узнать котировоч-ку фунта против иены…

Взгляд на часы. Три сорок. Чёрт, глаза слипаются… Взгляд на монитор. Спрос – сто семьдесят шесть целых пятьдесят две сотых. Предложение – сто семьдесят шесть целых шестьдесят девять сотых…

– Пятьдесят два на шестьдесят девять…

– Что-что? Один фунт пятьдесят две иены?!

– Кхм! Это сотые.

– А сколько целых?

– Столько же, сколько и всю последнюю неделю, – сто семьдесят шесть.

– А! Ага… Сейчас, погодите, я прикину…

– Вы будете сделку делать?

– Минуточку! Сейчас, я прикину… Я повишу на линии, можно? Мне тут подсчитать нужно…

Молчание.

– Алло?

– Гм? А, да висите, висите… Считайте там, что хотите…

Проходит целых две минуты. В трубке слышится лишь бормотание клиента двадцать два пятнадцать: «Так… Ага… Это уровень поддержки… Если заложиться против тренда… Как раз ставки подняли… Закрыть позицию по евро… Ага… Как раз сейчас самое время…» Голос клиента крепчает и даже чуть дрожит от предвкушения удачной сделки. Клиент бодро произносит:

– Алло?

Молчание.

– Алло-о!

Молчание.

– Эй, там, на дилинге!

В голосе клиента слышится лёгкая растерянность. Он бормочет сам себе под нос:

– Чёрт, если он отошел, мог бы предупредить…

Ожидание длится секунд тридцать, а потом снова:

– Алло!

Клиент уже теряет надежду, но тут наконец он слышит в трубке:

– Кхм!

– Алло! – радостно вскрикивает клиент. – Заявку на сделку примите!

В ответ раздаётся:

– Хр-р…

– Алло? – не верит своим ушам клиент.

– Хр-р… – подтверждает Макс.

– А… Ой, – как-то совсем потерянно бормочет клиент.

– Хр-р… – жизнеутверждающе храпит Макс прямо в микрофон трейдерского телефонного гарнитура, который нацеплен на его склонённую набок голову.

Клиент ещё пару раз без энтузиазма произносит «алло», а затем даёт отбой. Частые гудки в правом ухе Макса удивительно гармонируют с ритмом его храпа.

Больше никто в эту ночь его не беспокоил. Или потому, что все спали, или потому, что Макс так ни разу и не проснулся до прихода утренней смены.

Звуковой файл с записью этого лаконичного диалога Макса с клиентом 2215 долго бродил по нашей внутрибанковской компьютерной сети, опережая по популярности многие музыкальные хиты в цифровом формате. По общему мнению, этот телефонный диалог мог бы стать своего рода шедевром авангардной драматургии и стать основой для короткой радио-постановки.

А клиент 2215 преподнёс Максу бутылку коньяка. Оказывается, заснув и не приняв от клиента заявку на сделку, Макс тем самым буквально спас того от роковой ошибки и разорения.

О чём это говорит?

О том, что наши трейдеры всегда заботятся о клиентах. Даже во сне.

На войне как на войне

Кстати, о войнах на дилинге.

Без пятнадцати минут семь вечера. Я устал и хочу домой. Выхожу из своего кабинета в дилинг. Бросаю ленивый взгляд на «форекс-деск» и цепенею.

Вокруг мониторов явно нездоровое столпотворение. Остервенелые лица трейдеров. Грохот клавиш. Треск щёлкающих мышек.

– Чёрт, у меня тут всё падает…

– Не успеваем, ребята, не успеваем!

– Шевели пальцами, Макс!

– Просрём на хрен…

– Заткнись, лучше помоги!

– Да, братцы, вас загасят…

– А ты иди отсюда, не мешай работать.

– Нет, у вас здесь интереснее…

– Сколько у тебя ещё в запасе?

– Да парочка, не больше…

– Мало!

– Сам знаю, что мало. Что я тебе, рожу их, что ли?

– Макс, если так и будешь тормозить, лишу премии!

Я медленно приближаюсь к месту ожесточённой битвы. Я даже боюсь предполагать, что произошло. Европейский Центральный банк взвинтил процентные ставки… Центральный банк Японии ещё раз девальвировал иену… Глава Федерального резерва США Алан Гринспен объявил, что доллару хана… Иными словами, кризис на международном валютном рынке!

Наши доблестные трейдеры ловят ветер удачи в разразившемся финансовом шторме. С мужественной решимостью они бросают в бой резервы. Сделка за сделкой… Успеть продать, успеть купить… Минус два миллиона, плюс три миллиона… Открыть позицию, закрыть позицию… Момент истины для трейдерского мастерства!

С чувством невольной гордости и даже некоторого восхищения я присоединяюсь к зрителям щекочущего нервы действа под названием «валютный дилинг». Вглядываюсь в монитор и… ничего не понимаю!

Где окно терминала «Рейтер Дилинг»? Где скачущие ряды цифр и условных обозначений мировых валют? Где всплывающие дилинговые коды банков и клиентов? Где сменяющие друг друга реквизиты банковских счетов?

Вместо этого – мрачные подземелья, шарахающиеся монстры, дымящийся ствол пулемёта, лужи крови и трассирующие очереди из всех видов стрелкового оружия…

– Вано, обходи его с тыла!

– Сколько у тебя осталось?

– Да пустой я! Ни патрона!

– Гаси этого гада!

– Макс, шевели же клешнями! Не видишь, что меня окружают?!

Сетевая компьютерная битва в самом разгаре. Трейдеры превратились в главных героев то ли «Doom», то ли «Quake», то ли ещё какой-то модной сейчас игры-«стрелялки»… Остервенелые лица трейдеров. Грохот клавиш. Треск щёлкающих мышек…

– Играют с отделом технической поддержки, – поясняют мне в толпе зрителей. – На три бутылки коньяка.

Я облегчённо вздыхаю. Нет никакого кризиса на мировом валютном рынке! Всё в порядке. Успокоенный, я возвращаюсь в свой кабинет.

Первая мысль разогнать этот игровой клуб к чёртовой матери и лишить всех премии отметается как деструктивная и вредная. Я знаю, что скажут в своё оправдание трейдеры. Это тренинг, скажут они. На быстроту реакции. На моторику пальцев. На психологическую устойчивость. На волю к победе и стремление к успеху. Ибо война с монстрами из отдела технической поддержки – это как манёвры перед войной с конкурентами на открытом рынке. Кто быстрее, кто ловчее, кто хладнокровнее, кто целеустремлённее – тот и одержит победу.

Ну что тут возразить? На войне как на войне.

Руками не трогать!

Матвей Угрюмов:

Сидим мы, значит, у Андрея в кабинете. Чего делаем? Да болтаем просто! Есть у нас такая традиция… Храним её даже после моей женитьбы. Иногда заезжаю к нему в банк под конец рабочего дня, а потом мы едем ко мне домой ужинать. Моя Юля классные пельмени делает, пальчики оближешь! Андрюша у нас ценит домашнюю пищу, сам-то всё никак семьёй не обзаведётся…

А? Ну да, к делу не относится. Просто объясняю, что чисто по-дружески сидели и вели неделовые разговоры. Значит, я ему рассказываю, как у нас дела на комбинате, про то, что меня главным инженером назначили, а он мне про свои банковские дела, которые, откровенно скажу, в сто раз скучнее, чем случаи из нашей производственной жизни… Хотите, расскажу? Нет? Ну, ладно.

Только мы перешли к самой интересной дискуссии на тему «Женщины и их место в нашей личной жизни» (при моей-то жене об этом не поговоришь!), как в дверь постучали. Это оказалась Андреева помощница – Татьяна Феликсовна. Деликатно так подошла к нему и что-то на ухо прошептала. При этом одновременно умудряется вежливо мне улыбаться – мол, прошу прощения за эту конфиденциальность, долг службы и всё такое… Мне-то что! Я привык. Прекрасно понимаю, что у вице-президентов банков бывают свои профессиональные тайны даже от друзей.

Ну, короче, отшептались они. То есть это Татьяна Феликсовна шептала, а Андрей говорил довольно внятно, но непонятно. Даже не говорил, а отдавал команды типа «Предупредите всех начальников отделов!», «Выясните детали!» или «Сообщите по факту!»… Нет, не по факсу, а по факту. «Сообщите по факту!» – эффектно, да? Он у нас со студенческих времён любил поручения раздавать… Даром что старостой не был… Ладно-ладно, не буду отвлекаться.

Продолжаем разговор, но вижу, что Андрея что-то беспокоит. Встал даже и вышел на минуту. А мне-то что? Сижу себе спокойно. Главное, думаю, чтоб с ужином не сорвалось. Когда Андрей у нас дома, Юля заметно добреет и позволяет вполне легитимно распить бутылочку коньяка. Даже сама не отказывается. Андрей вообще у нас для всех женатых друзей вроде индульгенции, хотя это странно. Сам-то он далеко не образец целомудрия. Но

жёнам друзей почему-то нравится.

Так вот. Возвращается он какой-то совсем озабоченный.

– Слушай, Матюша, – вдруг говорит, – а не хочешь посмотреть на наши новые торговые терминалы?

– А на кой? – спрашиваю. – Мне и своих терминалов на работе хватает. У нас на комбинате всё тоже очень технологично. Щи лаптем не хлебаем…

Начинает он меня уговаривать. Было у них что-то типа серии 2000, а теперь 3000. Дилинг-шмилинг и прочая лабуда. В принципе, у меня первое образование – экономическое, и с Андреем мы были однокурсники, но это было чёрт-те когда и уж точно про всякий там трейдинг я ничего не помню. Но я дал себя уговорить. Всё-таки на кону – ужин с коньячком, незачем расстраивать друга, а с меня не убудет посмотреть на эти его драгоценные терминалы.

Вышли мы из его кабинета в дилинг. Так они это называют. Большой зал с наэлектризованной атмосферой. Во всех смыслах. Полно компьютеров и нервных людей. Постоянные телефонные звонки и стук клавиш. Всё время кто-то переругивается. Почему считается, что так лучше всего работать на финансовых рынках, не понимаю. Наверное, так проще скрывать своё безделье. Делаешь зверское лицо и болтаешь по телефону с подружкой. Никто и не поймёт – подумают, важную сделку заключаешь…

Андрей предлагает:

– Пойдём к «валютному деску».

Я с готовностью улыбаюсь и киваю. Ради бога, пусть будет «валютный деск». На самом деле это всего-навсего четыре стола, объединённых в квадрат и заставленных тонкими мониторами и телефонами с наушниками. (Ха! Видели бы они наш автоматизированный комплекс управления вакуумной упаковкой в четверть машинного зала… Да ладно, чего там сравнивать – салаги они, эти банкиры со своими дилингами!) А сидел за этим самым четырёхместным «деском» всего один парень без пиджака, в рубашке с засученными рукавами. Его гордое одиночество, судя по всему, Андрея очень беспокоило.

– Когда они вернутся? – очень недовольно спросил он у этого парня.

– Не знаю, – ответил тот. – Могут и не успеть.

На это Андрей ответил нехорошим словом, повторять не буду.

– А может, он просто не заметит? – сказал парень.

– Заметит – по закону подлости, – сказал Андрей.

Тут он наконец нас знакомит. Парень этот оказывается начальником валютного отдела, и зовут его Святослав. Только мы разговорились, как они оба посмотрели куда-то в сторону лифтов и сразу занервничали.

– Матюша, – внушительно говорит мне Андрей. – Посиди-ка здесь со Святославом и делай, что он говорит. Только руками ничего не трогай!

И убегает в сторону лифтов.

Я, чувствуя себя полным идиотом, сажусь за один из столов «валютного деска» рядом со Святославом. Святослав, бросая укромные взгляды поверх моей головы (наверное, всё туда же – в сторону лифтов), начинает не по-детски загружать меня разнообразной информацией… Рейтер-шмейтер, Блюмберг-шмумберг. Вот, говорит, смотри на этот скрин технического анализа.

– Скрин, – спрашиваю, – это что?

– Это экран по-английски, – объясняет Святослав.

– А почему так бы и не сказать? – удивляюсь.

– А потому что не на все термины есть нормальный русский перевод, а перепрыгивать с английского на русский и обратно нет времени. – И вижу, что нервничает Святослав всё больше.

– Хорошо, – говорю. – Со скрином мы разобрались. А вот что такое технический анализ?

Святослав не отвечает. На лице его застывает зверское выражение.

– А здесь у нас «валютный деск», – слышу я за спиной напряжённый голос Андрея и оборачиваюсь.

Вот он, стоит, родимый. Но в составе какой-то делегации. Все выглядят очень серьёзно и внушительно. По какому-то наитию я быстренько поворачиваюсь обратно к терминалам и с таким же зверским выражением на лице, как у Святослава, начинаю пялиться в этот самый скрин технического анализа…

Андрей Гардези:

Да, есть такая совершенно дурацкая привычка у президента нашего банка – периодически обходить свои владения. Вот возьмёт и ни с того ни с сего отправится с визитом в какой-нибудь департамент. И всё – абзац: на время высокого визита департамент выбит из нормального ритма работы. Что за самодурство!

Благодаря Татьяне Феликсовне я узнаю об этих экскурсиях заранее. На этот раз целью был именно мой департамент. Более того, президент направлялся к нам в сопровождении некоторых членов технологической комиссии банка, чтобы на месте убедиться в успешном переходе нашего трейдинга с версии программного обеспечения «Рейтер Дилинг 2000» на версию «Рейтер Дилинг 3000». Кто им подсказал идиотскую идею о том, что в успешности этого перехода, произошедшего, кстати, уже давным-давно, нужно убеждаться, я не знал. А главное – я не представлял себе, как они будут в этом самом успехе убеждаться.

Я бы не нервничал по этому поводу если бы в последний момент не выяснилось, что валютный деск пуст на три четверти. Святослав отпустил своих сотрудников: а) «на обед», б) «на переговоры», в) «на биржу». Все три причины были даже на невооружённый взгляд несостоятельны. Очевидно, что на самом деле все отпросились по личным делам. Я обычно не придираюсь к трудовой дисциплине, если нет ущерба бизнесу, но именно сейчас я предугадывал многозначительные замечания высоких гостей: «Мы тратим столько средств на современную технику

для департамента Гардези, а она даже толком не используется и простаивает…» Допускать столь вопиющую пустоту за валютным деском во время визита президента было политической ошибкой.

Ну не было у меня лишних сотрудников! У Кости на его деске по ценным бумагам тоже был некомплект, хотя и не такой устрашающий, как у Святослава. В отделе у Семёна Попова была самая горячка с перетряской инвестиционных портфелей, отрывать его управляющих активами от текущей работы было рискованно… Аналитиков из отдела Валентина президент, как ни странно, знал в лицо. Сажать на деск и без того пугливых девочек из расчётного отдела было бы совсем опрометчиво.

Впрочем, я надеялся, что даже в случае нездорового интереса президента к валютному деску всех прикроет опытный Святослав. Поэтому, усаживая к нему ни о чём не подозревающего Матвея, я полагал, что ничем особенно не рискую.

Как же я ошибался!

Во-первых, президент стал последовательно обходить весь дилинг. Во-вторых, все дески, кроме валютного, были в запарке, и деликатный президент естественным образом переместился к деску валютному, где сравнительно мирно сидели Святослав с Матвеем.

А в-третьих, Святослав впал в ступор.

Наверное, для Святослава это был стресс. Нельзя сказать, что он боялся президента банка вообще. Но не исключено, что он испугался президента в частности – вот именно сейчас, когда он пришёл вместе с любопытствующей делегацией, а отдел почти в полном составе отсутствует, рядом в помощь сидит некий Матвей, который, вероятно, раньше не слышал даже слова «форекс».

– А здесь у нас валютный деск, – возвестил я, делая неопределённо широкий жест рукой.

– Интересно! – и в самом деле заинтересовался президент. – Здесь вы тоже используете «Рейтер Дилинг 3000»?

– Да, – коротко ответил я, с тревогой наблюдая, как Святослав с окаменевшим лицом нащупывает телефонный гарнитур и напяливает его на ухо.

– Ну хоть покажите мне его, – бодро распорядился президент.

– Кого? – тупо спросил я, осознав, что Святослав самым наглым образом делает вид, что занят телефонным разговором с клиентом, и таким образом надеется полностью самоустраниться от общения с визитёрами.

– Ну, «Рейтер» этот ваш… – неуверенно ответил президент. – Три тысячи…

– Э-э… – произнёс я. – Вот мы сейчас попросим начальника отдела…

Я потянулся к съёжившемуся Святославу с беспощадным намерением привлечь его к нашей беседе, но президент буквально перехватил мою руку.

– Не будем ему мешать, – отечески улыбаясь, сказал он и кивнул на Матвея, застывшего за столом со странным выражением на лице. – Вот у вас здесь сотрудник свободный…

Как бы это помягче сказать? Я был в… э-э… сложной ситуации. Я, конечно, мог бы вмешаться, хотя сам имел дело с системой «Рейтер Дилинг» примерно сто лет назад и почти всё позабыл. С другой стороны, моё личное вмешательство неизбежно поставило бы под сомнение профессионализм моего подчинённого (особенно когда он таковым не является), а потом и мою собственную репутацию – после того как я «поплыл» бы, на ходу разбираясь в нюансах трёхтысячного «Рейтера».

М-да.

Мне понадобилось несколько секунд, чтобы придумать, что делать. Точнее, мне понадобилось несколько секунд, чтобы понять, что ничего не могу придумать, кроме того, чтобы всё-таки выдернуть как-нибудь Святослава из параллельной реальности и заставить удовлетворить проклятое любопытство президента.

Меня опередил Матвей.

– Руками не трогать! – вдруг рявкнул он.

Мы вздрогнули. Оказывается, кто-то из членов техкома потянулся к одному из мониторов на деске, но был одёрнут бдительным Матвеем.

– Вы что? – испуганно-обиженно произнёс член техкома.

– Нельзя руками трогать, – тоном ниже, но не менее угрожающе отозвался Матвей.

– Это почему? – оживился президент.

– Для него баловство, а мне за ситуацией следить надо, – многозначительно пояснил Матвей.

Я закрыл глаза и мысленно простонал. Спустя мгновение я открыл глаза и увидел, что глаза закрыл Святослав.

– А что у нас с ситуацией? – осведомился всё более увлекающийся президент.

– Вот, – лаконично ответил Матвей и ткнул пальцем в монитор, на котором, насколько я мог судить беглым взглядом, был изображён график технического анализа «доллар/евро».

– Что тут у нас? – прищурился президент, вглядываясь в экран.

Матвей нахмурился, тоже сосредоточенно смотря на монитор.

– Это скрин технического анализа, – сообщил он.

У меня отвисла челюсть. Я заметил, что открывший было глаза Святослав снова зажмурился.

– Скрин? – переспросил президент.

– Это «экран» по-английски, – с готовностью пояснил Матвей. – Не на все термины есть нормальный русский перевод, а перепрыгивать с английского на русский и обратно нет времени…

Мне показалось, что Святослав всхлипнул.

– Покажите, как вы сделки совершаете, – попросил кто-то из свиты.

– Не могу, – мрачно отказал Матвей.

– Почему? – немедленно вскинулся президент.

– Вы же видите, какая ситуация, – хладнокровно ответил Матвей, абстрактно поведя пальцем по «скрину технического анализа». – Надо выжидать…

Теперь я отчётливо услышал, как Святослав издал что-то вроде всхлипа.

Наконец меня осенило, как вырулить ситуацию прочь от валютного деска. Выстроив логическую цепочку «технический анализ – ситуация на валютном рынке – анализ валютного рынка – аналитический отдел», я переключил интерес президента на комнату аналитиков, куда мы и отправились всей толпой.

Прежде чем войти следом за всеми в офис, где располагался аналитический отдел, я успел заметить, что Святослав и Матвей на пару упёрлись лбами в столешницы, а плечи их мелко трясутся…

Матвей Угрюмов:

В тот вечер особенно хорошо посидели у меня дома. Прежде чем ехать, Андрей достал из сейфа какую-то шикарную бутылку коньяка и сказал, что он мне её должен. Я не спорил. Правда, я не очень понял, когда Андрей добавил, что Святослав вообще должен мне ящик коньяка. За что?

Странные они, эти банкиры. В их бизнесе так легко дурить голову кому угодно, что я даже не почувствовал, что кто-то мне чем-то обязан. Я даже не вспотел! Вот попробовали бы они у нас на комбинате запудрить мозги санэпидемнадзору

или пожарникам – вот это я понимаю! А тут «скрин технического анализа», ерунда какая… Салаги!

Хотя следует признать, что коньяк у них водится очень неплохой.

Взвешенное решение

Степан Трофимович, председатель технологической комиссии нашего банка, нахмурился и веско произнёс:

– Мы должны принять взвешенное решение по вашему вопросу, Андрей Викторович.

Заседание технологической комиссии шло уже второй час, и я изнывал. Я никогда раньше не ходил на эти заседания, ибо, хвала регламенту, не был членом комиссии. Но сегодня она должна была определиться с закупкой для нужд моего департамента некоего программного обеспечения под названием… ну, скажем, «Эргософт», и я решил лично поприсутствовать при сём историческом событии. О чём теперь горько жалел.

На заседании доминировали представители управления информационных технологий.

В течение первых 20 минут начальник отдела маркетинга делал доклад с обзором рынка профильного программного обеспечения. Я много почерпнул из этого доклада. Например, какие бывают платформы, на базе которых разрабатываются соответствующие программные продукты. Или какие системные требования к компьютерам выставляют те или иные производители ПО. И даже о том, что сказал недавно Билл Гейтс о каком-то стандарте шифрования данных. Несмотря на всю познавательную ценность доклада, у меня, однако, возникло подозрение, что управление информационных технологий почему-то очень не хочет покупать и внедрять нужную мне программу.

Начальника отдела маркетинга сменил начальник отдела планирования и перспективных разработок. От него я за следующие двадцать минут узнал, что управление информационных технологий не располагает необходимым количеством специалистов по соответствующей платформе, необходимым набором сертификатов по соответствующим стандартам и необходимым парком компьютеров, удовлетворяющих соответствующим системным требованиям. Я всё больше укреплялся во мнении, что управление информационных технологий определённо не хочет покупать то, что мне нужно, и тщательно обосновывает отказ от закупки «Эргософта».

На третью двадцатиминутку вышел сам начальник управления информационных технологий. Он развеял мои последние сомнения, когда начал истово описывать преимущества какой-то альтернативной программы под названием… ну, скажем, «ППФ», которая, оказывается, и дешевле, и на нужной платформе, и с правильными стандартами, и с очень скромными системными требованиями… Он вещал столь вдохновенно, что меня так и подмывало добавить, что, наверное, главное преимущество «ППФ» – нужная фирма-поставщик, симпатичная лично начальнику управления информационных технологий. Но я этого не сказал. Не люблю портить людям вдохновение.

Кроме того, мне было интересно, чем всё это закончится. Судя по всему, я нарвался на коварную диверсию и провокацию.

Наконец слово взял сам Степан Трофимович, медлительный, авторитетный и основательный.

– Давайте подведём предварительный итог, уважаемые коллеги, – солидно произнёс он своим басовитым голосом. – Андрей Викторович Гардези вынес на нашу комиссию заявку на закупку и внедрение системы «Эргософт». Было проведено рыночное исследование. Была проведена оценка наших технических возможностей. Были рассмотрены альтернативные варианты. Предлагаю перейти к прениям. Прошу высказываться.

Далее пошла дискуссия. Опыт мне подсказывал: если ввязался в провокацию, то либо помалкивай, либо переговори всех. В вопросах программного обеспечения тягаться с технарями мне было не под силу, а потому я избрал тактику максимальной лаконичности.

Вопрос. Андрей Викторович, ну зачем вам именно «Эргософт»?

Ответ. Он нам подходит.

Вопрос. Ведь «Эргософт» далеко не самый оптимальный вариант, разве не так?

Ответ. С нашей точки зрения – самый оптимальный.

Вопрос. Но вы ведь не проводили полноценного маркетингового исследования рынка?

Ответ. Эти исследования – ваша работа, а не наша. Зато мы знаем точно, что нам нужно.

Вопрос. Хотя альтернативные программы не обеспечивают всех нужных вам функций, но они дешевле и быстрее внедряются, разве это не важно?

Ответ. А мне неинтересно, быстрее или медленнее. Просто быстро внедрите то, что я прошу. И платит, кстати, мой департамент, а не ваш…

Вопрос. А вы уверены, что окупите такие затраты на ПО?

Ответ. Если поставите мне какое-нибудь дерьмо, то не уверен.

Вопрос. Ну почему же – дерьмо? Вы ещё пока не осознали всех преимуществ «ППФ»…

Не знаю, сколько продлились бы эти препирательства, но в разгар дискуссии заседание комиссии неожиданно посетил президент нашего банка.

– Степан Трофимович! – возвестил он с порога. – Гардези, оказывается, у вас… Он мне срочно нужен.

Степан Трофимович вытянулся по струнке и доложил:

– Рассматриваем заявку Гардези на закупку программного обеспечения!

– А чего так долго? – с неудовольствием осведомился президент, усаживаясь за стол рядом со мной.

Управление информационных технологий немедленно использовало момент для подробного и красочного рассказа о том, как мой департамент собирается выбросить пятизначную сумму условных единиц на ветер, в то время как современный софтверный рынок предлагает столь безупречные продукты, как, например, какой-нибудь там «ППФ»… Степан Трофимович одобрительно кивал. Президент, глядя на него, тоже начал благожелательно кивать. Если бы начал кивать я, в зале заседания наступила бы редкостная гармония.

Но я, разумеется, всё испортил.

– Этот ваш «ППФ» – дерьмо, – сообщил я.

– Да что вы всё заладили – дерьмо да дерьмо, – заворчал начальник управления информационных технологий.

– «ППФ» не умеет обрабатывать сделки с фьючерсами в режиме реального времени, – объяснил я. – А «Эргософт» умеет. Да ещё и по каждому клиенту пересчитывает по онлайновым котировкам позицию по срочным контрактам…

– Да бросьте вы, Андрей Викторович, – раздражённо махнул рукой Степан Трофимович. – Это же ерунда! Кому нужны эти ваши фьючерсные забавы?

Я успел только ухмыльнуться в ответ, а спустя секунду президент поднялся и сурово произнёс:

– Предлагаю удовлетворить заявку Гардези. Причём реализуйте её в самые сжатые сроки. Надеюсь, технологическая комиссия учтёт моё мнение, Степан Трофимович?

Степан Трофимович открыл и закрыл рот в наступившей тишине, а потом лишь молча кивнул. Президент кивнул ему в ответ. Теперь и я нашёл уместным с готовностью покивать.

– Андрей Викторович, вы мне нужны, – бросил мне президент, направляясь к выходу. – У нас переговоры через две минуты, нужно успеть кое-что обсудить…

Спеша следом за президентом, я испытал нечто вроде сочувствия к Степану Трофимовичу и его подопечным из управления информационных технологий. Действительно, откуда им было знать, что «фьючерсные забавы» – это вовсе не ерунда и в последнее время к этим забавам пристрастились некоторые очень важные персоны? Разумеется, Степан Трофимович не мог догадаться, что эти VIP-клиенты были бы очень рады попользоваться возможностями «Эргософта». И уж, конечно, ему и в голову не пришло бы, что одним из первых клиентских терминалов «Эргософта» станет компьютер в кабинете президента…

При всех своих недостатках президент нашего банка иногда умеет с ходу принимать взвешенные решения. Был бы стимул.

«Софт-коктейль»

Неожиданное вторжение технологической комиссии на мирную территорию управления информационных технологий началось в полдень.

«Вторжение», конечно, слово одиозное. Полуденное посещение группой банковских функционеров управления ИТ квалифицировалось как вторжение его жертвами – айтишниками (ну, ещё и мною – как сочувствующим случайным свидетелем). Сами же члены техкома были искренне преисполнены осознания важности и полезности своей миссии, которая им представлялась чем-то ближе к терминам «ознакомление на месте», «инспекция» и «рабочий визит».

Возглавлял миссию солидный и статный Степан Трофимович, глава техкома. Был он оживлён, выглядел заинтересованным, разговаривал со встречными снисходительно и даже покровительственно. У меня возникло подозрение, что Степан Трофимович невольно подражал не кому-нибудь, а самому президенту банка, который с некоторых пор завел моду совершать без предупреждения экскурсии по своим владениям. В какой мере Степан Трофимович обладал административным и моральным правом делать так же, оставалось предметом возможной дискуссии, но никто не хотел её затевать – себе дороже…

Айтишники жались к стенам коридоров, юркали в попутные боковые помещения, резко меняли курс движения – лишь бы не оказаться лицом к лицу со Степаном Трофимовичем и его свитой. Поступать аналогично было, конечно, ниже моего достоинства, и я «попал».

– Андрей Викторович, а вы что здесь делаете? – осведомился Степан Трофимович. Голос и выражение его лица производили впечатление… как бы это сказать… нелюбезной благосклонности. – Ошиблись этажом?

– Никак нет! – бодро отрапортовал я. – Вот, иду пообщаться с компьютерщиками по служебной необходимости…

– С компьютерщиками? – изумился Степан Трофимович. – Сами?

– Сам, – подтвердил я. – А что? Я умею! Тоже вроде по-русски говорят…

– Да нет, я не о том, – озадаченно пробормотал Степан Трофимович. – Ведь наверняка же не вашего уровня вопросы…

– А больше некому! – печально возразил я. – Все делом заняты! Только у меня и находится время решать проблемы технологического развития департамента финансовых рынков… Как видите, всё приходится самому, собственными руками, ногами и головным мозгом…

Степан Трофимович хмурился, глядя на меня с подозрением, но в его взоре угадывалось и ещё что-то… Уважение, что ли?

– А мы как раз в компьютерный отдел, – помолчав, сообщил он. – Вы с нами?

Я ухитрился разом и пожать плечами, и кивнуть, после чего побрёл в свите Степана Трофимовича. Конечно, я мог улизнуть к себе, но мне действительно очень нужно было к компьютерщикам.

В системе экстренного оповещения управления ИТ на этот раз явно случился сбой, ибо компьютерный отдел оказался явно не готов к высадке вражеского десанта. Застигнутые там врасплох айтишники нервно нажимали какие-то спасательные сочетания клавиш и истово щёлкали «мышками», чтобы

переменить или вовсе убрать изображения на мониторах. Лица у них были мрачные и испуганные.

– Та-ак… – возвестил Степан Трофимович добродушно, но одновременно и как-то угрожающе. – Какие успехи?

Некоторое время никто не мог придумать, что ответить на этот чётко поставленный конкретный вопрос.

– Тестируем оборудование, – выдавил из себя наконец компьютерщик Гоша, которого, кажется, знал весь банк, потому что только в его присутствии начинали вновь работать капризные принтеры и копиры, причём складывалось впечатление, что Гоша для этого не делал вообще никаких телодвижений. Его любили все секретари и офис-менеджеры за то, что он не допускал в их отношении ни одного уничижительного замечания и даже намёка. Только вздыхал – сокрушённо, но необидно.

– Ага, – вдумчиво произнёс Степан Трофимович, отдуваясь и утирая пот со лба. – А что у вас тут так жарко?

– Кондишн не справляется… – пояснил Гоша, одетый в шорты и какую-то цветастую рубаху с короткими рукавами, которая к тому же была расстёгнута чуть ли не до пупа. Он подумал и пояснил: —…с тепловым излучением.

В компьютерном отделе действительно было жарко и душно. Кругом было полно всяческой оргтехники, которая гудела, стрекотала, шелестела и попискивала. И действительно излучала тепло. На мой взгляд, обстановка здесь была в высшей степени профессиональная. Но намётанный зоркий глаз Степана Трофимовича сразу засёк неладное.

– Это что? – ткнул он пальцем в рабочий стол Гоши.

Все воззрились на рабочий стол Гоши. Версии ответа на вопрос «Это что?» могли быть подобраны в зависимости от представлений каждого о неуместности того или иного предмета на столе банковского компьютерщика. У меня было несколько версий:

– стопка лазерных дисков в коробочках с подозрительно яркими и цветастыми вкладышами: было очень непохоже, что их содержимое имело отношение к офисным приложениям;

– глянцевый журнал, раскрытый на развороте с изображением девицы в неглиже, широко известной в гламурных кругах: без комментариев;

– игровой джойстик, очень навороченный, с массой кнопок и рычажков: тоже трудно применимый в офисных приложениях;

– портативный DVD-плеер, благоразумно выключенный: однако всё равно вызывал вопросы;

– компактный ноутбук широко известного бренда, однако розового цвета и слишком изящный: вряд ли его закупили по служебной необходимости, если же он личный, то грубо нарушались правила информационный безопасности…

Также на столе имели место коробка пиццы и двухлитровая пластиковая бутылка колы, но они не вызывали у меня неуместных ассоциаций… Однако все мои версии провалились, ибо Степана Трофимовича заинтересовала именно бутылка колы. Когда его палец медленно уткнулся в прозрачный пластик, Гоша растерянно посмотрел на окружающих, видимо, пытаясь понять, в чём и как ему оправдываться, и проговорил:

– Это кола. – После паузы неуверенно добавил: – Прохладная…

Последнее слово невероятно воодушевило Степана Трофимовича.

– Прохладная? Отлично! – Он принялся озабоченно озираться. – Есть куда налить? А то пить хочется…

Поняв, наконец, в чём дело, все сразу как-то расслабились, оживились. Немедленно нашлась стопка одноразовых стаканчиков (которые тоже при желании могли вызвать вопросы, но благодушие торжествовало). Впрочем, никто не последовал примеру Степана Трофимовича – все застенчиво отказались признать, что испытывают жажду. Гоша принялся наливать колу в стакан, и я начал подозревать, что Гоша всё-таки никак не может расслабиться в

присутствии высокопоставленных гостей. Во-первых, Гоша наливал очень медленно и словно неохотно. Во-вторых, он делал это как-то уж очень напряжённо, аж костяшки на пальцах побелели. В-третьих, на лице Гоши застыло выражение мрачной обречённости. Складывалось впечатление, что Гоше очень-очень-очень жалко колы для Степана Трофимовича. Это было странно. (Хотя в чём-то я мог понять Гошу. Однажды по окончании рабочего дня Степан Трофимович заявился в гости к нам в департамент и, несмотря на прозрачные намёки, долго сидел в моём кабинете, попивая драгоценный коньяк сверх всякой меры. Однако, надеюсь, своё лицо я тогда контролировал лучше, чем сейчас это делал Гоша.)

Степан Трофимович в три мощных глотка осушил стаканчик, скомандовал Гоше «Плесни ещё!» и приступил к инспекции. Здесь-то и наступил триумф моих предположений с последующим испытанием Гоши на смекалку и увёртливость.

Вопрос. Что это у вас за посторонние диски?

Ответ. Тестируем приводы и процессоры на скорость и производительность. Стандартные тест-программы надо закупать, а с помощью… э-э… мультимедиа-решений (я мысленно зааплодировал) мы достигаем тех же целей, причём бесплатно.

Вопрос. И журнал… хе-хе… тоже для тестирования?

Ответ. Нет, конечно. Будем есть пиццу, вот положили, чтобы не заляпать стол. Такой поганый журнал, непонятно как здесь оказавшийся (наверное, кто-то из другого департамента забыл?), для целей соблюдения чистоты совершенно не жалко!

Вопрос. С какой стати вы едите на рабочих местах, оборудование не загубите?

Ответ. Во-первых, экономим время, на обед не уходим, продолжаем параллельно работать. Во-вторых, все случаи гибели оборудования по причине попадания на/в них пищи и напитков зафиксированы где угодно, но только не в компьютерном отделе.

Вопрос. А джойстик-то вам зачем? Режетесь в игры небось в рабочее время и на казённом оборудовании?

Ответ. Ни в коем случае! Джойстик – лучшее средство тестирования компьютера на быстроту отклика периферийного оборудования и для калибровки визуальных решений. (Здесь Гоша явно поплыл содержательно, зато вложил всю силу убеждения и… прокатило!)

Вопрос. Ах, вы тут и фильмы на DVD смотреть успеваете?

Ответ. DVD-плеер нужен для контрольного просмотра DVD-болванок, на которые мы записываем рекламный видеоролик, смонтированный по заказу банковского центра по связям с общественностью.

Вопрос. Что здесь делает явно посторонний ноутбук розового цвета?

Ответ. Мы изучаем возможность закупки новых компактных ноутбуков для выдачи в служебные командировки. Вот запросили опытный образец у официального дилера… К сожалению, вот такого несерьёзного цвета. В любом случае, если технические характеристики этого изделия нас удовлетворят, а решение о приобретении партии такого оборудования будет принято уважаемой технологической комиссией, то мы закажем экземпляры подобающего цвета…

Вопрос. Журнальчик-то дадите полистать?

С ответом на этот вопрос Степана Трофимовича возникли проблемы. Сначала его неуместность дошла до вдохновлённого Гоши, который уже было набрал в грудь воздуха, чтобы выдать очередную брехню, но закашлялся. Потом дошло до всех остальных, и мы уставились на Степана Трофимовича.

Тот безмятежно допивал очередной стаканчик колы (бутылка была уже пуста чуть ли не наполовину). Доброжелательно оглядев нас, он ухмыльнулся, подмигнул и выдал:

– А чего такого? Иногда хочется, знаете ли… В кабинете или на тыч… тылч… толчке… Ну и буфера, ядрёна вошь!

Степан Трофимович как-то резко перестал производить впечатление адекватного банковского менеджера. Стать у него ещё оставалась, но солидность как-то сдулась вместе с появлением глупой ухмылки, неуверенных

движений и сбивчивой речи. Я уже не говорю о резкой смене темы разговора. Странность ситуации зашкаливала, надо было что-то делать.

Я пробился вперёд и обратился к свите Степана Трофимовича:

– Коллеги, Степану Трофимовичу нехорошо… Духота, да и погода сегодня резко меняется. Прошу вас отвести Степана Трофимовича к нему в кабинет и, может быть, вызвать доктора…

Этот сценарий вызвал немедленный отклик у членов техкома, ибо все стремились как можно быстрее выйти из неловкой ситуации. Вяло сопротивляющегося Степана Трофимовича вывели под руки с приговариваниями и причитаниями и торопливо эвакуировали с этажа.

Я остался и испытующе посмотрел на Гошу.

– Ну? – грозно произнёс я.

– Медицинский спирт, – убитым голосом сообщил Гоша. – Для протирки поверхностей. Один к десяти с колой. Называется «софт-коктейль». Только что смешали. На вечер. У нас сабантуй после рабочего дня. День сисадмина. А тут вы… И тут он… А ещё духота…

– Поздравляю! – жизнерадостно произнёс я. – Можно сказать, достойно отметили вместе с руководством…

– Как же он на вкус не почувствовал? – развел руками Гоша.

– Степан Трофимович – чрезвычайно умудрённый опытом человек, – объяснил я. – Но не думаю, что он хорошо разбирается во вкусе колы. А твои «один к десяти» его вкусовые пупырышки уже, наверное, давно не засекают… Коньяк во всяком случае он пьёт, как минералку…

– Что же будет? – прошептал Гоша с ужасом.

– А ничего! – ободрил я его. – Вот если бы ты по его основным вопросам не отбрехался, тогда да… Кстати, мою просьбу выполнили?

Гоша торжественно вручил мне розовый ноутбук и прокомментировал:

– Всё переустановили и зачистили… – Он кашлянул. – Вы уж передайте вашей… э-э… знакомой, чтобы она осторожнее в Интернете с непроверенными сайтами… А то «трояны» да вирусы…

– Передам, – мрачно пообещал я.

Когда я уходил с ноутбуком под мышкой, Гоша наводил порядок на своём столе.

Проще простого

Андрей Викторович, вы не волнуйтесь. Это проще простого.

– Вот такие заверения меня обычно очень тревожат…

– Ну зачем же так? Вы же всегда были сторонником прогресса, не так ли?

– Ну… в общем-то…

– И всегда были недовольны нашей бумажной бюрократией?

– Это, конечно, да…

– Вот вам и решение! Всё очень хорошо проработано, до последних деталей.

– Я вижу. Просто не думал, что это будет выглядеть вот так…

– Всё сделано в наилучшем виде! Интерфейс продуман очень глубоко! Мы учли все пожелания технологической комиссии…

– Вот именно. Не уверен, правда, что следовало…

– Степан Трофимович очень доволен, между прочим… Сказал, что получилась весьма перспективная разработка. Достойная не только внедрения внутри банка, но и продвижения на софтверном рынке…

– Не сомневаюсь. Степан Трофимович всегда умел заглядывать очень далеко…

– Почему сразу сарказм, Андрей Викторович? Вот вы попробуйте, попробуйте…

– Да я пробую, пробую… Ого! Почему так много пунктов?

– Так под каждую категорию документа!

– У нас столько категорий документов?!

– Ну не то чтобы прямо каждый день… Но теоретически ведь могут возникнуть! Вот сразу и предусмотрели…

– А можно лишнее убрать?

– Э-э… Это пока не предусмотрено. Но вот зато можно вот так отсортировать… То есть нет, не сюда… Вот сюда.

– Так, вот я выбрал. И далее что?

– Нажимаете «Далее».

– Куда нажимаю?

– «Далее».

– Куда – далее?

– «Далее»! Это кнопка такая. Внизу справа, вон видите?

– Вообще-то сразу и не заметишь…

– У вас монитор слишком большой, а шрифт мелковат…

– Ну извините… Это регулируется?

– Э-э… Нет, пока нет. Обычно у нас мониторы поменьше…

– Мне нужен такой для работы. Видите, сколько окон открыто?

– Вижу. Вы у нас, Андрей Викторович, не совсем типичный пользователь…

– Ну извините. Я, знаете ли, не напрашивался…

– Нет-нет-нет, всё в порядке! Уверен, на вашем компьютере всё должно работать как надо…

– Так, нажал «Далее»… Ни фига себе! Опять куча пунктов!

– Это сортировка по инициаторам согласования…

– А зачем?

– Это предусмотрено техническим заданием.

– То есть вы не знаете, зачем?

– Э-э… нет.

– А…

– Нет, не убирается и не регулируется.

– Так я и знал.

– Теперь расставляете галочки…

– А далее надо опять нажать «Далее»?

– Точно! Открывается следующий экран…

– Мама моя… А вот нельзя было как-то попроще сделать? Я, конечно, не могу тягаться с креативом технологической комиссии, но вот, например… Мне присылается скан документа, я его смотрю, жму кнопочку – и на скан шлёпается моя виза…

– Это же не технологично, Андрей Викторович! И потом – всё уже реализовано и проще некуда!

– Вы так полагаете?

– Уверен! Это вопрос навыка! Несколько щелчков мышкой – и всё!

– Знаете что? Я, пожалуй, несколько усовершенствую вашу систему…

– Как это?

– Привнесу элементы… э-э… интерактивности и… э-э… тонкой настройки.

– Я не понимаю.

– Вы же знаете Татьяну Феликсовну, мою помощницу?

– О да! Конечно!

– Татьяна Феликсовна! Зайдите, пожалуйста… Вот тут наш коллега из управления информационных технологий разъясняет, как пользоваться новой системой заочного согласования и визирования документов… У вас на компьютере она установлена? Вот и прекрасно! Будьте добры, возьмите вот эту папочку с моими последними согласованиями… И аккуратненько внесите всё, что я там навизировал, в эту замечательную программу. Говорят, что это очень просто – всего несколько щелчков мышкой…

– Андрей Викторович! Татьяна Феликсовна! Это напрочь лишает смысла!.. А как же ликвидация бумагооборота?

– Коллега, поверьте моему опыту: так будет проще.

Вначале было слово

Я заметно опаздывал и почти бегом ринулся к столику регистрации участников конференции.

– Гардези, – торопливо проговорил я, обращаясь к милой девушке за столом. – Андрей Викторович.

– Вы участник конференции? – очаровательно улыбаясь, осведомилась она.

Я энергично кивнул головой.

– Вы припозднились, – заметила милая девушка вполне, впрочем, доброжелательно и без тени осуждения.

Я изобразил виновато-обаятельную улыбку и вдруг подумал о том, сколько жизненного времени уходит на разнообразные бессмысленные уточняющие вопросы и диалоги. Кажется, что немного, но в сумме, наверное, порядочно. Чего только стоят звонки на домашний телефон с первым вопросом «Ты дома?». Или вопрос «Как дела?» при встрече двух людей, пробегающих друг мимо друга со скоростью встречных поездов…

Стоп! Я тряхнул головой. Слишком уж легко мои мысли съезжают на какую-то ерунду. Устал я что-то. Даже энергичные кивки и улыбки девушке за столом стоили мне определённых усилий, ибо я был вымотан до предела. Неудивительно! Рано утром вернуться из командировки в Благовещенск, оттрубить полный рабочий день и вот теперь на исходе дня заявиться на какую-то дурацкую бизнес-конференцию – это вам не курорт всё-таки…

В гробу я видел все эти конференции, но президент банка был мягок, но настойчив. Он всегда мягок, но настойчив, когда речь идёт о снятии нагрузки со своих хрупких плеч на могучие плечи своих заместителей. («Понимаете, вечером я очень занят, – проникновенно сказал он мне сегодня в своём кабинете, сосредоточенно расчехляя и зачехляя теннисную ракетку. – Деловая встреча, знаете ли…») Как выяснилось, пресс-служба долго боролась за право нашего банка выступить спонсором этой всероссийской конференции с трудно произносимым названием про инвестиции и финансовые рынки. Поэтому явку топ-менеджера нужно было обеспечивать любой ценой.

На сей раз выбор пал на меня. Меня клятвенно заверили, что мои представительские функции ограничатся исключительно полуторачасовым сидением с умным видом в президиуме, присутствием на последующем фуршете, а потом я свободен. Полтора часа в сонном президиуме и полтора часа в суетливом офисе банка – это всё-таки слишком разные вещи, чтобы я отказался. Возможность прийти в себя и попасть домой раньше обычного была столь соблазнительна, что я даже не поинтересовался ни программой конференции, ни составом участников.

Девушка за столом сосредоточенно поводила пальцем по спискам, разыскала мою фамилию и вручила бэйджик, а в придачу – толстенную стопку каких-то буклетов и папок.

– Это что? – спросил я, озадаченно взвешивая на руке неожиданный талмуд.

– Это материалы, – жизнерадостно пояснила девушка.

– Так много? – нахмурился я.

Девушка лишь развела руками, и я понял, что только что породил ещё один бессмысленный диалог, уточняющий очевидное. Я напряг свой мыслительный аппарат и сумел задать конструктивный вопрос:

– Куда идти?

– Сейчас идет дискуссия в секциях, вам – в аудиторию 152, – с готовностью сообщила девушка. – А затем заключительное пленарное заседание.

Про «дискуссии в секциях» наша пресс-служба меня не предупреждала, но ретироваться было уже не к лицу. И я отправился в аудиторию 152.

Когда я тихонько открыл дверь, за нею в полумраке обнаружился конференц-зал с огромным круглым столом, за которым восседали разнообразные солидные персоны в костюмах с прикреплёнными к нагрудным карманам бэйджиками. У всех были серьёзные лица с оттенком плохо скрываемой, но многозначительной утомлённости. Пошарив глазами, я обнаружил в круговой шеренге пиджаков и галстуков брешь, обозначенную табличкой на столе с названием моего родного банка. Судя по всему, это место предназначалось как раз мне. Я повесил на свою физиономию выражение сосредоточенной озабоченности и, не привлекая особого внимания, проскользнул к столу.

Шёл доклад. Выступающий за кафедрой в сопровождении слайдов настенной презентации вяло бубнил что-то про текущую конъюнктуру фондового рынка и перспективы его развития.

Мне сразу стало скучно. Впрочем, скучно было не только мне. Коллеги по секции явно томились. Одни мутным взором изучали лежащие перед ними груды бумаг, выданных при регистрации; другие, упёршись кулаком в щёку, буравили неподвижным взглядом экран, где отображались презентационные слайды; третьи вяло озирались, ворочали скулами, сдерживая зевки, и поглядывали на часы.

Через 15 минут докладчик закончил выступление. Вопросов к нему не было. Это был явный признак, что аудитория впала в апатию и все мечтают побыстрее покинуть эту секцию, благополучно пережить пленарное заседание и перейти к стадии фуршета.

Когда на кафедру взошёл следующий докладчик, я понял, что дело плохо – меня стало непреодолимо клонить ко сну. Это была не ленивая расслабленность, схожая с той, что бывает в послеобеденный час, а именно вязкая и коварная дремотная сонливость, в которую проваливаешься незаметно для самого себя. Как я и боялся, неодолимая усталость от напряжения последних бессонных суток застигла меня в столь неурочный час. Несмотря на всё моё скептическое отношение к этой конференции, оживлять её ход заливистым всхрапыванием и сонным боданием лбом столешницы мне всё-таки не хотелось. Я встряхнул головой и с тоской огляделся. Сосед по правую руку от меня, представитель Сбербанка, не скрывал своих страданий. Мы посмотрели друг на друга с

пониманием.

– Тут кофе не подают? – шёпотом спросил я у него.

Он отрицательно покачал головой.

– Водки бы, – грустно заметил он.

Я решил героически бороться с подступающим забытьём. Главное – спокойствие. Все контролируется усилием воли. Мой мыслительный процесс так просто не утопишь в токсинах сладостной дремоты! Нужно просто не отрывать внимания от реальности. Можно попробовать слушать докладчика… Бур-бур-бур. Я сосредоточился. Бур-бур-бур. Н-да. Не получается. Надо полистать материалы. Та-ак. «Особенности организационно-экономического взаимодействия муниципальных эмитентов и инвестиционных банков в проекте облигационного финансирования». Ага. Ну что ж… Что у нас здесь? «…Исследование на макроуровне включает в себя анализ эволюции рынка муниципальных ценных бумаг и определение зависимости уровня его развития от качества организации и реализации эмиссионных проектов. Исследование на микроуровне представляет собой анализ организации эмиссионных проектов и установление зависимости успеха реализации последних от построения системы организационно-экономических отношений эмитентов и их профессиональных агентов…» Ну, ё. Есть в этом зале кто-нибудь, кто понимает, что здесь написано? Или это вообще не для этой секции? Бур-бур-бур. Чёрт, челюсть корёжит от зевоты… Интересно, а какая тема у этой секции, на которой я сижу, как полный идиот, и не могу даже понять, о чём бубнит докладчик?..

Наверное, это была последняя мысль в моей затуманенной голове, прежде чем я отключился. Пожалуй, я бы благополучно продрых до конца заседания, но сквозь дрёму, словно гром среди ясного неба (банальное сравнение, конечно, но так оно и было – мне как раз снилось что-то умиротворённое и спокойное), прозвучало моё имя:

– …И сейчас Андрей Викторович Гардези расскажет, как это технологичное и пока ещё новое для России направление бизнеса развивается в его банке…

Я с ужасом распахнул глаза. Оказывается, я сидел, уткнувшись лбом в ладонь, а локтем упирался в стол, так что со стороны выглядел вполне пристойно –

уставшим и задумчивым. Сохраняя для окружающих это впечатление глубокой задумчивости, я поднял глаза и исподлобья осмотрелся. Ведущий секции и некоторые ещё сохранявшие остатки вменяемого интереса к происходящему участники заседания глядели на меня выжидающе и вполне доброжелательно, но при этом нетерпеливо. До меня наконец дошло, что громовая фраза о том, что мне сейчас придётся о чём-то рассказывать, мне не приснилась.

Я медленно выпрямился в кресле.

– Э-э… – произнёс я, хотя сказать хотел гораздо больше, но не сказал, потому что наша пресс-служба меня отсюда не услышала бы.

– Прошу вас, Андрей Викторович, – с дежурной улыбкой сказал ведущий секции и указал на кафедру. – Вы с презентацией или просто так выступите?

– Просто так, – отозвался я, внезапно охрипнув, и откашлялся. – Если буду с презентацией, это всех окончательно доконает, – попытался я пошутить.

Вокруг вежливо усмехнулись. Я поднялся и на деревянных ногах направился к месту выступления. По пути я мельком глянул на ведущего секции, заподозрив его вдруг в мелкой мести за мою сонливость, но успел заметить, что он ставит отметку против моей фамилии, напечатанной чёрным по белому в повестке выступлений участников секции. Это означало, что моё выступление было предопределено заранее, а я, лопух этакий, не удосужился проверить. Я представил, с каким наслаждением буду откручивать конечности начальнику нашей пресс-службы, но до этого ещё нужно было дожить.

В такой ситуации я оказался впервые, более того – у меня даже возникла уверенность, что я оказался уникален в своём положении. Я не знал не то что темы своего выступления, но даже названия секции. Мне предстояло рассказать, как у нас в банке развивается какое-то технологичное и новое для России направление бизнеса, причём какое именно – знали все присутствующие, кроме меня самого.

Я окинул взглядом конференц-зал. Беглый осмотр показал, что никто, собственно, не буравил меня жадным взглядом и вовсе не боялся пропустить хотя бы слово моего доклада. Так, очередной бур-бур-бур в ожидании фуршета.

Что ж, только на это и оставалось уповать. Итак, технологичное и новое для России… И я выступил:

– Уважаемые коллеги! Я буду краток, чтобы не превращать своё выступление в рекламу и чтобы не отнимать ваше драгоценное время. Отмечу лишь, что наш банк продолжает укреплять свои конкурентные позиции на рынке финансовых услуг. Развитие бизнеса в целом строится исключительно на принципах экономической целесообразности, чем и объясняется наш интерес к новому направлению деятельности, о котором меня и попросили рассказать. Клиентский спрос на этот вид услуги в последнее время растёт… по одним оценкам, растёт уверенно, а по другим – пока еще… гм… не очень уверенно. В любом случае, мы не могли не ответить на эту тенденцию соответствующими изменениями в линейке банковских продуктов. Мы также не могли не учитывать зарубежный банковский опыт, показывающий, что именно своевременная смена приоритетов в маркетинговых целях позволяет значительно улучшать свои рыночные позиции. Даже если первоначальная рентабельность проекта внедрения услуги оценивается как сравнительно низкая или… гм… даже отрицательная, надо иметь в виду последующий рост доходов благодаря увеличению клиентской базы, а также благодаря захвату большей доли потенциального рынка. Исходя из этих планово-экономических оценок, мы и принимали решение о развитии описываемого направления банковского бизнеса. Что скрывать, были и противники этого проекта, но всё же возобладала точка зрения, что без некоторой агрессивности при продвижении на рынок новых услуг невозможно рассчитывать на сколько-нибудь серьёзные успехи в бизнесе. И в этом году мы приступили к этому проекту. Были назначены специалисты, выделены соответствующие ресурсы на развитие технологии. Наш принцип – применять самые современные и передовые технологии под новые проекты. Мы на этом не экономим, понимая, что скупой платит дважды. По нашему убеждению, техническую основу под любую услугу нужно закладывать с дальним прицелом, чтобы обеспечить долгосрочное развитие и запас прочности. Такая политика ещё никогда нас не подводила. Качественная технологическая база – это хорошая основа для качественной услуги. Если у вас есть передовые технологии, то у вас есть все шансы дать клиентам передовую услугу; но вот чтобы такое получалось без технологий – это практически не удавалось никому. Этот принцип со всей справедливостью применим и в данном случае. Мы, конечно, с другой стороны, осознаём, что далеко не все клиенты готовы адекватно воспринять все наши финансовые инновации, но мы уделяем большое внимание воспитанию культуры потребления банковских услуг. Отечественные клиенты в основной массе своей пока ещё не готовы пользоваться высокотехнологичными и достаточно дорогими финансовыми продуктами. Да и благосостояние

большинства розничных клиентов пока ещё оставляет желать лучшего. Как показывает практика, наиболее эффективно банковскими услугами пользуются наиболее обеспеченные группы клиентов. И это, пожалуй, закономерно…

К этому моменту я уже потерял нить своего выступления. Между нами говоря, её, этой нити, в общем-то и не было. Своё выступление я и так затягивал как мог – выдерживал паузы, делал вид, что подбираю слова, и задумчиво мычал. Со словами-то как таковыми проблем не было: за время выполнения той части своих вице-президентских обязанностей, что были связаны с представительскими функциями, у меня сложился крепко сбитый запас шаблонов и профессиональных идиом, на основе которых я мог выступить на любую банковскую или околобанковскую тему. Проблема была в том, что обычно я знал, о чём говорю, а сейчас удерживать свой бесцельный словесный поток от выпадения в полный маразм с каждой фразой становилось все сложнее. На пятой минуте своей вдохновенной речи, когда я понял, что иссякаю, я сдался: оперативно свернул выступление в том смысле, что «рассчитываем на поддержку банковского сообщества в деле внедрения в жизнь новых финансовых продуктов», и поблагодарил за внимание.

С вниманием, слава богу, были серьёзные проблемы. Аудитория изнывала от тоски и желания прекратить всё как можно скорее. На секунду, правда, мне показалось, что в воздухе повисла тяжёлая тишина. Но ещё через секунду осоловевший ведущий секции поблагодарил меня за «интересный рассказ» и вызвал следующего докладчика, выход которого на кафедру секция сопроводила еле слышным глухим стоном.

Усевшись на место, я судорожно принялся перебирать стопку материалов в поисках плана выступлений в нашей секции. Наконец я отыскал этот чёртов план, а в нём – тему, на которую выступил. Она гласила: «Примеры и перспективы внедрения интернет-трейдинга в российских банках».

Я почесал в затылке. Н-да. Чего-чего, а интернет-трейдинга в нашем банке отродясь не было. Однако в своём выступлении я уже успел его успешно внедрить. Как я отсидел пленарное заседание, не помню, но на фуршете уже ни в чём себе не отказывал.

…На следующее утро, сразу после того как мой кабинет покинул бледный начальник пресс-службы, я созвал рабочее совещание и поставил на нём задачу в кратчайшие сроки приступить к внедрению в банке «системы торговли

финансовыми инструментами с использованием интернет-технологий».

…Спустя пару месяцев, когда президент банка на заседании совета директоров докладывал о применении передовых банковских технологий, я удостоился похвалы за стратегическое видение перспективных направлений бизнеса. Мне оставалось лишь скромно промолчать.

Что такое субординация

1. ФРАГМЕНТ РАЗГОВОРА ПРЕЗИДЕНТА БАНКА С ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТОМ А.В. ГАРДЕЗИ

ПРЕЗИДЕНТ. Надеюсь, вы понимаете, что при ведении бизнеса приходится иметь дело и с такими значимыми фигурами?

ГАРДЕЗИ. Разумеется, но…

ПРЕЗИДЕНТ (прерывает). Никакие «но» здесь не уместны, Андрей Викторович! В конце концов, он такой же клиент, как и прочие…

ГАРДЕЗИ. Да, но…

ПРЕЗИДЕНТ (прерывает). Просто будем считать его VIP-клиентом…

ГАРДЕЗИ (возмущённо). Но это будет слишком жирно даже для VIP-клиента!

ПРЕЗИДЕНТ (раздражённо). Значит, он будет супер-VIP-клиентом! И давайте не будем спорить, Андрей Викторович… Вы хоть помните, что такое субординация?

ГАРДЕЗИ (вяло). Да.

ПРЕЗИДЕНТ. Вот и славно. Как говорится, извольте выполнять. Я прекрасно знаю способности вашей команды. Уверен, вы найдёте способ сделать всё в

наилучшем виде – так, чтобы все были довольны…

ГАРДЕЗИ (с отчаянием). Может быть, просто дать ему взятку?

ПРЕЗИДЕНТ (возмущённо). Андрей Викторович!.. Это же высокопоставленный чиновник! Ему нельзя вот так просто дать взятку!

ГАРДЕЗИ. Н-да… Зато можно заработать для него неприлично много денег.

ПРЕЗИДЕНТ. Но это же не взятка всё-таки!

ГАРДЕЗИ (со вздохом). Конечно, нет.

2. ФРАГМЕНТ РАЗГОВОРА ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТА А.В. ГАРДЕЗИ С НАЧАЛЬНИКОМ ОТДЕЛА ПО УПРАВЛЕНИЮ АКТИВАМИ КЛИЕНТОВ С.А. ПОПОВЫМ

ГАРДЕЗИ (устало). Не мне тебе объяснять, что у нас могут быть и такие VIP-клиенты…

ПОПОВ (пребывая в шоке). Но это же нереальная доходность! На чём я её заработаю?! Попрошу Мавроди выпустить специально для нас ещё немного «МММ»?

ГАРДЕЗИ. Я бы с радостью попросил, но его, кажется, уже посадили…

ПОПОВ (растерянно). Андрей, но это и вправду не смешно… Таких ставок на рынке уже давно нет. Даже по самым «мусорным» ценным бумагам…

ГАРДЕЗИ. А кто тебе говорит про рынок? Нужно искать внутренние резервы.

ПОПОВ. В смысле?

ГАРДЕЗИ (раздражённо). Ну, передо мной-то не прикидывайся пионером! Прекрасно понимаешь, что я имею в виду.

ПОПОВ (уныло). Будем потрошить портфели других клиентов?

ГАРДЕЗИ (жёстко). Будем. Как говорил один министр финансов, надо делиться!

ПОПОВ (ещё более уныло). Но это же никуда не годится… Столько сил и времени угрохали, столько нервов! И всё это отдать какому-то не в меру жадному чиновнику?

ГАРДЕЗИ (жёстко, раздраженно и устало). Слушай, давай ты не будешь бубнить? Я – босс, ты – подчинённый, логику чуешь?

ПОПОВ (унылее некуда). «Я – начальник, ты – дурак»?

ГАРДЕЗИ (наставительно). В том, что я начальник, сомнений нет, а вот у тебя ещё есть шанс не быть дураком и с энтузиазмом ринуться исполнять моё поручение…

ПОПОВ (с полным отсутствием энтузиазма). Слушаюсь.

3. ФРАГМЕНТ РАЗГОВОРА НАЧАЛЬНИКА ОТДЕЛА ПО УПРАВЛЕНИЮ АКТИВАМИ КЛИЕНТОВ С. А. ПОПОВА С СОТРУДНИКОМ ТОГО ЖЕ ОТДЕЛА Р.В. ПРИГОЖИНЫМ

ПРИГОЖИН (пребывая в шоке). Да они там что, офонарели все на хрен?!

ПОПОВ (сквозь зубы). Пасть закрой и давай работай!

Магистр алхимии

Вызвав меня к себе, президент банка взглянул на меня и веско произнёс:

– АО «Торгнефть» – один из самых серьезных наших клиентов!

Я с понимающим видом кивнул.

– И при этом один из самых серьёзных наших геморроев! – добавил президент, повышая голос.

Я с понимающим видом кивнул.

– Мы надавали им кредитов по самые жабры! – сообщил президент и ребром ладони показал, где находятся жабры.

Я с понимающим видом кивнул.

– А учитывая, что в залог по кредитам «Торгнефть» впихнула нам ворох своих акций, – продолжил президент и многозначительно поднял указательный палец, – нужно позаботиться, чтобы этот залог можно было выгодно реализовать… – Президент хмыкнул. – В случае чего. Вы понимаете, о чём я толкую, Андрей Викторович?

Я с понимающим видом кивнул и на всякий случай уточнил:

– Значит, кредиты она не вернёт?

– Всё может быть, – философски заметил президент. – Но у нас в залоге ее ценные бумаги…

Теперь на понимающий кивок у меня не хватило самообладания, и я честно сказал, что думаю:

– Дерьмо это, а не ценные бумаги.

– Я знаю, что дерьмо, – признался президент. – И я помню, что вы тогда говорили на кредитном комитете. Хотите позлорадствовать?

– И в мыслях не было! – быстро ответил я. – Если «Торгнефть» нас «кинет», то хана наступит всем.

– Рад нашему взаимопониманию, Андрей Викторович, – совсем, впрочем, не радостно пробурчал президент. – Не падайте духом. У меня для вас есть план. Надеюсь, вы не подумали, что я хочу вас оставить один на один с проблемой, в которой вы даже не виноваты? Я, может быть, суров, но иногда всё-таки справедлив!

Президент испытующе посмотрел на меня, и я широко улыбнулся, демонстрируя высокую оценку его чувства юмора. На самом деле именно так я и подумал и теперь настороженно ждал разъяснений, что это за алхимический план такой, который поможет превратить доставшееся нам дерьмо в золото.

– У меня есть хороший друг, – сказал президент и замолчал. – У меня есть хороший партнёр, – поправился он. – Он финский бизнесмен, и у него есть несколько нефтяных танкеров. У него есть идея фикс возить сибирскую нефть через Балтийское море, а для этого ему нужна какая-нибудь надёжная российская нефтеторговая компания…

– Вы что, «Торгнефть» имеете в виду?

– Например. – Президент щёлкнул пальцами. – Как вы думаете, он обрадуется, если я преподнесу ему на блюде такую компанию?

– Э-э… – неопределённо протянул я. – Вы же сказали – надежная компания…

– Мы объясним ему, что это надёжная компания, раз мы её кредитуем, – строго оборвал меня президент. – Мы объясним ему, что для пущей уверенности в надёжной работе «Торгнефти» нужно её контролировать. Мы объясним ему, что для этого нужно стать её собственником, то есть купить большой пакет её акций.

– То есть мы спихнём ему наш залог, – пробормотал я.

– То есть мы с сожалением расстанемся с этими привлекательными и перспективными ценными бумагами, – поправил меня президент. – Ну, что вы об этом думаете?

Я замялся.

– Давайте, Андрей Викторович, – подбодрил меня президент. – Только честно.

– Если честно, – заметил я, – то хорошо, что он всего лишь ваш партнёр, а не друг.

Президент аж вскинулся:

– Что вы имеете в виду?

– Мы же не в вакууме живём, – пояснил я. – Про то, что акции «Торгнефти» даром никому не нужны, знаем не только мы с вами. Боюсь, потенциального покупателя вовремя проинформируют.

– А вот для этого, – прищурился президент, – вы-то мне и нужны. Точнее, вы и ваши хвалёные специалисты. Понимаете?

– Не совсем, – напряжённым голосом ответил я.

– Я хочу, чтобы через пару недель те акции «Торгнефти», что находятся у нас в залоге, стоили для этого финна не меньше, чем все кредиты, выданные нами «Торгнефти». Причём вместе с процентами. – Президент снова щёлкнул пальцами. – Я нашёл покупателя, а с вас, Андрей Викторович, – предпродажная подготовка… Справедливо?

Наверное, справедливее было бы всё-таки взять за жабры генерального директора «Торгнефти», чтобы он вернул эти чёртовы кредиты, но президент решил взять за жабры меня. Мол, слабо ли вам, Андрей Викторович, выполнить важное президентское поручение? Ковать золото из дерьма предстояло всё-таки мне. Нашли алхимика, блин…

* * *

Сначала я вызвал Костю, главу нашего трейдинга по акциям.

– Костя, – сказал я торжественным голосом.

– Так, – отозвался проницательный Костя.

– Не пора ли нам вывести на фондовый рынок АО «Торгнефть»?

– А может, выведем на рынок мой дачный кооператив? – предложил Костя.

– Не смешно, – заметил я.

– Не смешно, – согласился Костя. – Тем более если ты про «Торг-нефть» всерьёз.

– Всерьёз, – грустно сказал я. – И не я.

– Там? – Костя ткнул пальцем в потолок.

Я молча кивнул.

– Будем дурить рынок… – задумчиво проговорил Костя. – Только где я отыщу покупателей? Серго попросишь накопать? Его же кондратий с автандилом хватят. Он таких дураков просто не найдёт!

– Знаю, – хладнокровно кивнул я. – Их искать не надо.

– Вот как?

– Ты будешь торговать сам с собой, но через рынок. Выделим тебе несколько офшорных компаний для кучности. Начнёшь осторожно, а потом наращивай объёмы сделок и поднимай цены.

– Это называется манипуляция рынком и карается законом, – заявил Костя.

Я посмотрел на него.

– Кто-то же должен был это сказать, – развёл руками Костя.

– Иди работай, – сказал я. – Мы тебя прикроем.

* * *

Следующим был вызван Серго, начальник отдела продаж.

– «Торгнефть»? – возопил он. – Смерти моей хочешь?

– Так уж и смерти! – ухмыльнулся я.

– Позора моего хочешь?

– Пора проявить свои профессиональные способности, – заметил я.

– Андрей, пощади меня, несчастного! – Брови Серго трагически надломились. – Только-только показатели у меня красоваться начали, а ты мне всё под корень рубишь! Эта твоя «Гробнефть» меня придавит! – Серго ткнул в меня узловатым пальцем. – Признайся, премию платить не хочешь?

– Пошёл ты в баню! – беззлобно рявкнул я. – Когда это я лишал тебя премии?

– Ну, не продам я никому эти псевдонефтяные акции! – рубанул Серго. – Я не волшебник!

– Ладно, успокойся, – сжалился я. – Хоть ты и прибедняешься, но такое неблагодарное дело я на тебя вешать не буду.

– Так чего ты от меня хочешь?

Я открыл сейф и достал конверт с «представительской» наличностью.

– Скажи-ка мне, Серго, – ласково поинтересовался я, – тебя здоровье не беспокоит?

– Не жалуюсь пока, – ответил Серго, переводя тревожный взгляд с моего лица на пухлый конверт.

– Тогда слушай важное правительственное задание…

Выслушав меня и приняв конверт из моих рук, Серго вздохнул и буркнул:

– Прощай, печень…

* * *

Следом ко мне в кабинет зашёл Валентин, начальник аналитического отдела, и положил мне на стол девственно чистый лист бумаги.

– Это что? – осведомился я.

– Ты просил меня собрать всё, что когда-либо писали аналитики об акциях «Торгнефти». – Валентин придвинул лист бумаги ко мне поближе. – Вот.

Я тщательно изучил бумагу с обеих сторон и уточнил:

– То есть ничего?

– То есть ничего. – Валентин пожал плечами. – Это никому никогда не было интересно. И вообще, «Торгнефть» стала открытым АО всего пол-года назад… Нет инвесторов – нет и аналитических обзоров.

Я аккуратно сложил вчетверо принесённый Валентином листок и бросил его в мусорную корзину.

– Пора восполнить этот досадный пробел, – объявил я.

Валентин вздохнул и сказал:

– После того как однажды ты поручил мне подготовить исследование рынка интернет-порнографии, я уже ничему не удивляюсь… Теперь ты хочешь, чтобы я написал что-то умное про эту «Торгнефть»?

Я кивнул.

– Она же пустышка, Андрей! Дутый холдинг!

– Я знаю.

– Учти, я врать по заказу не собираюсь! У аналитика есть своя репутация…

– А теперь садись и слушай, – прервал я Валентина. – Разве я когда-нибудь заставлял тебя врать?

* * *

Через двадцать минут прискакал взмыленный начальник пресс-службы банка.

– Так и есть, Андрей Викторович! – радостно возвестил он. – Через три дня!

– Ага, – удовлетворённо отозвался я. – Я же говорил, что кто-то мне говорил об этом… А что это вообще будет?

– Какая-то конференция нефтяников. – Начальник пресс-службы наморщил лоб, вспоминая. – То ли «Проблемы развития нефтяной отрасли», то ли «Нефтегазовый конгресс России»…

– Неважно, – отмахнулся я. – Те, кто мне нужен, там будут?

– Заявлены и ожидаются все флагманы, – отрапортовал начальник пресс-службы. – Наверняка будут даже первые лица компаний. Алекпёров, Ходорковский, Швидлер…

– Меня вполне устроят и вице-президенты, – возразил я. – С первыми лицами я не знаком, а вот кое-кого из правлений знаю… Мне важно, чтобы они там были. Вот я тут список набросал, – я протянул блокнотный листок, – влезай в спонсоры конференции, делай что хочешь, но чтобы завтра все указанные лица получили именные приглашения на эту тусовку, понял?

– Понял. – Начальник пресс-службы утёр платочком испарину.

– Я со своей стороны, конечно, тоже поработаю… – раздумчиво проговорил я. – Да, кстати, соответственно, именные приглашения должны получить я и генеральный директор «Торгнефти».

– Понял, – пробормотал начальник пресс-службы.

– О знакомых журналистах позаботься сам. – Мне вдруг пришла в голову ещё одна идея. – Слушай, а в каких ресторанах любят ужинать твои знакомые акулы пера?

Начальник пресс-службы пожал плечами.

– Они у меня не привередливые, – сказал он. – Любой дорогой ресторан оценят.

– Тогда вот что. Пригласи-ка на ужин парочку тех, кто знает в лицо меня или нашего президента…

– Вы хотите пообщаться с журналистами в неформальной обстановке?

– Ты не понял. Общаться в неформальной обстановке будешь ты сам. Просто одновременно в том же ресторане будем ужинать мы втроем с гендиректором «Торгнефти»…

– А, – кивнул начальник пресс-службы. – Всё понял.

– Нет, ты ещё не всё понял. Как у тебя с актёрским дарованием?

– Н-ну, – замялся он.

– Ладно, не скромничай, – добродушно сказал я. – Твоё лицедейство пока бережёт тебя от увольнения… Так что слушай и учи роль.

* * *

Юрисконсульт выслушал меня очень внимательно.

– Значит, нужно подготовить двадцать экземпляров комиссионных договоров на покупку акций ОАО «Торгнефть»? – уточнил он.

– Да.

– По произвольной цене, которую вы сами впишете?

– Да.

– И в качестве клиентов указать в них вымышленные названия юридических лиц с вымышленными именами их руководителей?

– Да.

– И вы, Андрей Викторович, подпишете эти договоры от имени банка, и на вашу подпись поставят печать?

– Да.

– Это может трактоваться как мошенничество, Андрей Викторович, – предположил юрисконсульт.

– Бред, – отрубил я. – Какое ещё мошенничество? Ошибка базы данных. Или человеческий фактор. В конце концов, мы вправе подготавливать какие угодно проекты договоров – хоть на покупку Останкинской телебашни… Мы же не собираемся исполнять этот договор! Да и вообще, он будет подписан только с одной стороны! Это даже ещё не договор…

– Да, но…

– Послушай меня, – проникновенным голосом перебил я. – Считай это квалификационным тестом. На умение составлять комиссионные договоры на покупку акций. Сделай, что я прошу, – и все.

– Иначе я не подтвержу свою квалификацию? – мрачно спросил юрисконсульт.

– Видишь, сообразил, не зря юрфак заканчивал, – одобрительно заметил я. – Будешь выходить, попроси секретаря вызвать ко мне начальника курьерской службы…

* * *

Через 18 рабочих дней по договору купли-продажи ценных бумаг наш банк продал финскому партнёру нашего президента 58 тысяч акций ОАО «Торгнефть», что составило ровно 58 процентов капитала указанного акционерного общества. Эти же 58 тысяч акций и представляли собой полностью тот залог, который обеспечивал кредиты, выданные «Торгнефти». Деньги, полученные от финна за акции «Торгнефти», почти полностью покрыли сумму наших кредитов «Торгнефти» вместе с процентами, что было совсем не плохо для ценных бумаг «пустышки» и «дутого холдинга».

Подписание договора прошло в торжественной, но конфиденциальной обстановке.

Ещё через три дня меня вызвал к себе президент банка.

– Деньги от финна пришли? – с ходу поинтересовался он.

– Деньги поступили, акции мы ему поставили, – доложил я. – Сделка закрыта.

– Прекрасно. – Президент помолчал и добавил: – Тем более что «Торгнефть» просрочила возврат кредита и уплату процентов.

– Ясно, – сказал я. – Об этом ещё никто не знает?

– И не узнает, – сухо ответил президент. – Всё оформим как пролонгацию кредита. Для такой успешной фирмы, как «Торгнефть», мы не могли не пойти на такую уступку.

– В таком случае мы вообще-то не имели права реализовывать залог, – осторожно возразил я.

– Вы об этом не волнуйтесь, – проворчал президент. – Не ваша печаль. Может, они и имеют наглость разворовывать наши кредиты, но обнаглеть настолько, чтобы подать на нас в суд, я им не позволю.

– Ну-ну, – с сомнением пробормотал я.

– Вы хорошо поработали, – похвалил президент. – Честно говоря, когда давал это поручение, не верил, что всё так удачно сложится.

– Это действительно удача, – заметил я. – Нам на самом деле здорово повезло.

– Просто так никому не везёт, – значительно сказал президент. – Вы ведь мне так толком и не рассказали, как вам удалось запудрить мозги этому финну? И зачем вы водили меня в тот японский ресторан, где мы битый час болтали ни о чём с гендиректором «Торгнефти»? Из-за него мне кусок в горло не лез…

– Важно было не то, о чём вы болтаете с гендиректором «Торгнефти», а то, что вы вообще с ним болтаете и тратите на него время. Дело в том, что одновременно в том же ресторане наша пресс-служба кормила двух зубастых журналистов, падких на мнимые интриги и сенсации в корпоративном бизнесе. Надо отдать должное нашему начальнику пресс-службы, который сыграл целый концерт пантомимы и междометий, чтобы изобразить конфуз столь неудачным стечением обстоятельств… Дескать, какая неудача: случайно засветил средствам массовой информации секретную деловую встречу…

– Вот как! Значит, вы использовали меня втёмную, – усмехнулся президент.

– Победителей не судят, – усмехнулся я в ответ. – Короче, там, в ресторане, семя пало на благодатную почву. К тому дню наш трейдинг уже постарался «разогнать» котировки акций «Торгнефти», и это было не так уж сложно, учитывая, что все свободные акции были в наших же руках. На рынке заговорили о запланированной скупке акций. Тут уж надо отдать должное Серго, который неделю подряд пил водку и другие горячительные напитки со всеми своими приятелями-конкурентами, приятелями-журналистами и просто приятелями, имеющими хоть какое-нибудь отношение к финансовому рынку. Болтал о бабах,

машинах, рыбалке, но в той незначительной части застольной беседы, которая касалась профессиональных дел, обязательно проговаривался, что а) три-четыре ведущие нефтекомпании России начали подковёрную борьбу за «Торгнефть», б) у нас есть заказ от неизвестного, но богатого покупателя на акции «Торгнефти».

– Он жив-здоров? – участливо осведомился президент.

– Кто? – не понял я.

– Да Цатава ваш! Цирроз еще не заработал? Надо бы ему премию выписать…

– Выпишем, выпишем, – заверил я. – За мной не заржавеет.

– За мной тоже, – заверил президент. – Что ещё?

– Наш аналитический отдел выпустил два обзора. Первый – о рынке нефтеторговли. О том, что на этом рынке почти нет открытых акционерных обществ (кроме «Торгнефти» и пары других), что все нефтетрейдеры карманные, что рентабельность высокая. Короче, хороша Маша – да не наша. Когда рынок заметил манипуляции с акциями «Торгнефти», вышел второй обзор – непосредственно о «Торгнефти», – где среди возможных причин роста цен был упомянут интерес крупного покупателя.

– Значит, прогнул своих аналитиков?

– Ни в коем случае! – обиделся я. – Ни слова вранья. «Может быть», «не исключено», «есть мнение»… Имеют же право аналитики выдвигать версии, в конце концов! Более того, я посоветовал Валентину пожаловаться в своей аналитической тусовке, что его буквально заставляют писать эти обзоры про нефтеторговлю и «Торгнефть»… Это только добавило слухов.

– А зачем вы таскали гендиректора «Торгнефти» на эту конференцию нефтяников?

– За тем же самым. Просто водил его от одного своего знакомого нефтяника к другому и знакомил. Ни слова о бизнесе. Выглядело это, правда, со стороны так, что журналисты написали, что «представители «Торгнефти» вели активные

переговоры с руководителями крупных нефтяных компаний».

– Н-да, – снова усмехнулся президент. – А что это за история с курьерами?

– Да ничего особенного, – махнул я рукой. – Так, последние штрихи. Курьеры умудрялись «по ошибке» забывать у ряда избранных адресатов вместе с положенными документами экземпляр «чужого» договора на покупку акций «Торгнефти». Потом, конечно, извинялись за ошибку, забирали случайно оставленный договор обратно, но это только больше привлекало внимания к самому факту наличия таких договоров… – Я развёл руками. – В итоге, к тому моменту, когда вы пришли со своим предложением к своему финскому партнёру, мы имели рост котировок акций «Торгнефти», несколько негромких, но заметных публикаций об интересе к «Торгнефти» со стороны крупного нефтяного бизнеса, два наших эксклюзивных аналитических обзора (другие аналитики попросту ещё не успели изучить вопрос) и многочисленные слухи на рынке. Таким образом, для нашего финна был обеспечен соответствующий антураж вашему деловому предложению. Остальное было делом переговоров и хитроумных российских стандартов бухгалтерского учёта, из которых понять что-либо об истинной стоимости «Торгнефти» очень непросто. Вот и всё. Повезло на самом деле. Если бы финн покопал подольше и поглубже, то такой хорошей цены мы бы не добились.

Президент помолчал.

– Вы магистр алхимии, Андрей Викторович, – задумчиво сказал он. – Можно сказать, сделали из дерьма золото.

– Забавно, что и вы подумали о том же самом, – ответил я. – Мне тоже показалось, что здесь больше алхимии, чем банковского дела.

– А разве всё банковское дело – не алхимия? – философски заметил президент. – Делать деньги на деньгах… Есть в этом что-то… – президент щёлкнул пальцами, – метафизическое. Как вы полагаете?

– Воистину так, – торжественно подтвердил я. – Аминь.

* * *

Спустя месяц мы вдруг узнали, что наш финский партнёр с немалой выгодой перепродал акции «Торгнефти» каким-то лихим инвесторам, взбудораженным ажиотажем вокруг «золотой» нефтеторговой компании.

Джинн был выпущен из бутылки – мы к дальнейшей истерии вокруг «Торгнефти» уже не имели никакого отношения. Финн благополучно возит на своих танкерах норвежскую нефть, президент банка благополучно (но с переменным успехом) продолжает выбивать просроченные кредиты из «Торгнефти», а неведомые лихие инвесторы, наверное, до сих пор гадают, что же им делать дальше с этими акциями. Боюсь, даже «магистр алхимии» вряд ли смог бы им помочь – позолота на дерьме долго не держится…

Молодым везде у нас дорога

Сан Саныч, начальник отдела по работе с персоналом, развёл руками и проникновенно сказал:

– Мне сказали передать их в ваше распоряжение, Андрей Викторович.

– Кто сказал? – раздражённо спросил я, прекрасно, впрочем, зная, кто мог принять такое решение.

Кадровик молча ткнул указательным пальцем вверх, имея в виду этаж, где располагались приёмная и кабинет президента банка.

– Так что на ближайшие две недели они ваши, – жизнерадостно присовокупил Сан Саныч и ткнул большим пальцем через правое плечо, где за его спиной переминалась с ноги на ногу и нервно озиралась группа из пяти молодых людей – двух девушек и трёх юношей.

– Откуда они? – осведомился я, смиряясь.

– Академия банковского дела, – охотно пояснил Сан Саныч. – Студенты последнего курса. Будут проходить у нас практику согласно спонсорскому

договору.

– Интересно, долго мы ещё будем спонсировать этих дармоедов? – сварливо пробормотал я, сдаваясь окончательно.

– Так то не мне решать, – простодушно, но резонно заметил Сан Саныч.

Он повернулся к студентам и бодро объявил:

– Господа студенты! Хочу познакомить вас с будущим руководителем вашей практики. Гардези Андрей Викторович, вице-президент нашего банка. – Сан Саныч повернулся ко мне. – Думаю, Андрей Викторович, вы сейчас произнесёте краткую вступительную речь, а потом распределите их по отделам… Я правильно понимаю?

– Неправильно, – вполголоса отозвался я. – Никаких речей говорить не собираюсь, так что давай сам распинайся.

Сан Саныч хладнокровно покивал и обратился к будущим практикантам со следующей краткой речью, выдержанной в духе бодрого отеческого энтузиазма и выдававшей домашнюю заготовку:

– Итак, молодые люди, от всей души поздравляю вас с тем, что практику вы будете проходить в нашем банке. Мы, скажем так, – далеко не последние в рейтинге отечественных банков. Входим в Ассоциацию российских банков, в Национальную ассоциацию участников фондового рынка, Национальную валютную ассоциацию, являемся членом международных платёжных систем «Виза» и «Европэй» и… м-м-м… и… («…и ООН», – подсказал я.) и ООН… хе-хе, шутить изволите, Андрей Викторович… Короче, банк наш вполне достойный. Так вот, ваша академия и наш банк вот уже третий год, скажем так, плодотворно сотрудничают в вопросах подготовки будущих кадров для банковской сферы. Банкиры – люди передовые в вопросах образования, так что мы с пониманием и, скажем так, с готовностью отнеслись к предложению вашего ректора о том, чтобы лучшие из вас прошли преддипломную практику у нас. Нас заверили, что вас обучали по современным методикам и вы обладаете реальными знаниями о банковском деле. С другой стороны, в лице наших сотрудников вы найдёте опытных экспертов и отзывчивых наставников. Они с радостью помогут вам получить необходимую информацию для ваших дипломных работ и наработать

практические навыки в вашей специальности. Пора, скажем так, окончательно ликвидировать разрыв между финансовыми вузами, которые хотят обеспечить будущее своим выпускникам, и банками, которые нуждаются в свежих подготовленных кадрах. С помощью практики вы получаете возможность, скажем так, сразу понюхать пороху банковской деятельности и по окончании академии с полным правом стать, скажем так, плечом к плечу с представителями «старой гвардии»… – Сан Саныч проникновенно прижал руку к груди. – Ведь многие из тех, кто стоял у истоков нашей банковской системы, не имели финансового и даже экономического образования! Всему учились на ходу, испытывали, скажем так, на собственной шкуре… Теперь мы мечтаем о том, чтобы в банки приходили уже подготовленные профессионалы, чтобы банки сами воспитывали себе молодое поколение в подшефных вузах, чтобы возникла некая преемственность поколений… – Сан Саныч повернулся ко мне. – Правильно я говорю, Андрей Викторович?

– Даже слишком, – буркнул я, с тревогой наблюдая, как на лицах практикантов разливается выражение благостной эйфории от воссиявших перспектив.

– Ну вот и славно, – свернул своё вдохновенное выступление Сан Саныч, почувствовав моё неудовольствие. – Я передам ваши резюме с дипломными темами Андрею Викторовичу, и он распределит вас между… гм… наставниками.

Сан Саныч всучил мне несколько листков с резюме студентов, пожал всем руки и поспешно покинул наш этаж. Студенты посмотрели на меня, я посмотрел на студентов, после чего они, судя по всему, насторожились.

– За мной, – скомандовал я.

Они гурьбой засеменили за мной, пока я шагал по этажу, передавая их в руки «отзывчивых наставников».

Первым пунктом назначения было операционное управление.

– Светлана! – рявкнул я, войдя.

Побледневшая Света, начальник отдела, отвечающего за проведение платежей и подготовку отчётов, встала из-за стола. Весь её вид говорил: «Что-то случилось, и сейчас меня расстреляют».

– Да, Андрей Викторович? – пролепетала она.

– Тебе практиканты нужны? – осведомился я.

– Практиканты? – Света озадаченно уставилась на меня, но, испугавшись собственного взгляда, сразу опустила глаза. – Не знаю…

– Так, – сказал я и обвёл внимательным взором всё помещение. Ткнув пальцем в гору бумаги на столе одной из сотрудниц, я спросил: – Это что?

– Платёжки, – чуть ли уже не шёпотом ответила Света. – Мы их держим здесь, потом вечером отксерим для подшивки…

– Не отксерим, – наставительно поправил я, – а сделаем ксерокопии. – Я быстро проглядел резюме. – Так. Тамара Ширяева, дипломная работа на тему «Современные платёжные системы», – это кто?

– Я, – пискнула одна из девиц у меня за спиной.

Я повернулся к ней и торжественно объявил:

– Уважаемая Тамара! Вам выпала величайшая честь пройти практику в нашем отделе расчётов и оперативного учёта операций. Здесь вы познакомитесь со всеми видами современных платёжных систем и для начала займётесь изготовлением ксерокопий платёжных поручений, которых скопилось, извиняюсь, до хрена, что мешает нормальному функционированию нашего банка. Желаю успеха!

Я легонько подтолкнул остолбеневшую Тамару к остолбеневшей Свете, а остальным четверым студентам вновь скомандовал:

– За мной!

Даже не пикнули.

На валютном дилинге было хорошо и покойно. Макс и Шурик резались в компьютерный бильярд. Святослав, будучи начальником и самым ответственным, всё же поглядывал на экран торгового монитора, одновременно читая очередной детектив Бориса Акунина.

– Практиканты, – коротко ввел я его в курс дела.

– Ага, – ответил Святослав.

– Нужны?

– Как скажешь.

– Так. – Я пошелестел бумажками. – Александр Бессонов, «Методология дэй-трейдинга на валютных рынках», – кто?

Юноша с просветлевшим лицом выступил вперёд.

– Вверяю, – сказал я Святославу и увлёк оставшихся троих за собой.

Я успел услышать, как студент Бессонов взволнованно сказал:

– Знаете, я всегда мечтал вот так посидеть за «деском» – перед терминалом «Рейтера» с кружкой кофе…

– О, кофе! – оживился Святослав. – Значит, ты умеешь делать кофе?..

С двумя остальными юношами я разобрался более или менее эффективно.

Готовившегося писать диплом на тему «Транснациональные инвестиционные операции» я оставил в отделе международных операций отправлять срочные факсы в Лондон. На его робкие возражения о том, что он всё-таки не офис-менеджер и к тому же знает в совершенстве два языка – английский и немецкий, я посоветовал начальнику международников доверить этому юноше отправку факсов не только в английский Лондон, но и в немецкий Франкфурт. «Полиглотов надо поощрять», – согласились со мной международники.

Грустного юношу, планировавшего написать для получения заветной «корочки» что-то умное про финансовый анализ, я отдал, разумеется, в аналитический отдел, где Валентин, глава наших аналитиков, немедленно посадил студента вбивать какие-то котировки в какие-то базы данных. Студент воспринял свою судьбу безропотно. «Из него выйдет толк», – подумал я.

Проблема возникла с девушкой Оксаной, которая доучивалась на факультете «Банковский маркетинг» и определила тему своего диплома как «Эффективные методы продвижения банковских продуктов». С нею мы направились к Серго, начальнику отдела продаж.

– Эффективные методы продвижения банковских продуктов, – пробормотал Серго. – Такие и вправду есть?

– Да, – не без вызова ответила Оксана.

Серго умоляюще посмотрел на меня: он явно не хотел эту практикантку.

– Больше некуда, – непреклонно ответил я и развернувшись вышел.

Удаляясь, я услышал: неясный ропот, внушительный голос Серго, визгливый голос Оксаны, которая произнесла невнятную фразу, окончившуюся словами «…банковские продукты!», и следом рёв Серго: «Вот и отправишься сейчас в продуктовый магазин!» После этого я услышал хлопнувшую дверь и торопливые шаги.

Обернувшись, я обнаружил спешащую ко мне Оксану с трясущимися губами.

– Это нечестно! – гневно возопила она.

– Что именно? – хладнокровно поинтересовался я.

– Я же без пяти минут дипломированный специалист! Что у вас тут за «дедовщина»? Разве я чему-то могу у них научиться?!

Я улыбнулся той своей ледяной улыбкой, которой, как знают мои подчинённые, я улыбаюсь во время приступов бешенства.

– Дорогая моя, – нежно сказал я. – Если вы хотите, чтобы ваш отчёт о практике вызвал восторг у ваших научных руководителей, вы немедленно вернётесь и принесёте извинения начальнику отдела, который будет вашим наставником. У него вы по меньшей мере научитесь субординации и профессионализму.

– Но как же так? – потерянно проговорила она.

Я отечески похлопал её по плечу и проникновенно заметил:

– Разве вы не знаете, что лучшие принцессы получаются из Золушек?

Не дожидаясь ответа, я зашагал к себе в кабинет.

До конца дня у меня было особенно хорошее настроение.

Разумеется, никаких препятствий практикантам я не чинил и козней не устраивал – молодым, в конце концов, у нас действительно везде дорога. Так что все пятеро успешно прошли преддипломную практику. Думаю, что и с получением диплома у них проблем не возникло.

Проблемы возникли, когда двое из них пришли «по старой памяти» к нам трудоустраиваться. Впрочем, это уже отдельные истории.

Первое впечатление

СЦЕНА ПЕРВАЯ. КАБИНЕТ ПРЕЗИДЕНТА БАНКА

ПРЕЗИДЕНТ. В конце концов, мне кажется, я не так уж часто докучаю вам такими просьбами…

ГАРДЕЗИ. Мне так не кажется.

ПРЕЗИДЕНТ. Она хорошая, умная девушка…

ГАРДЕЗИ. Я счастлив.

ПРЕЗИДЕНТ….закончила вуз с отличием…

ГАРДЕЗИ. Я рад за неё.

ПРЕЗИДЕНТ….мечтает о работе в вашем коллективе…

ГАРДЕЗИ. Очень мило!

ПРЕЗИДЕНТ. У меня такое ощущение, что вы что-то против неё имеете.

ГАРДЕЗИ. Вы сказали, её зовут Оксана Мутько?

ПРЕЗИДЕНТ. Вас смущает её фамилия? Обращаю внимание, что она пишется через букву «т»…

ГАРДЕЗИ. Упаси боже! Как может смущать чья-то фамилия меня, обладателя фамилии Гардези?

ПРЕЗИДЕНТ. Так в чём же дело?

ГАРДЕЗИ. Вы в курсе, что она, будучи студенткой, проходила у нас практику?

ПРЕЗИДЕНТ. Так она ваша бывшая практикантка? Вот видите!

ГАРДЕЗИ. Вижу – что? Я хочу предупредить, что впечатление от этой Мутько осталось… гм… противоречивое.

ПРЕЗИДЕНТ. А у неё от вашего департамента, судя по всему, самые тёплые воспоминания, если она к вам так рвётся…

ГАРДЕЗИ. Ладно, я неудачно выразился. Впечатление не противоречивое. Оно отрицательное. Резко.

ПРЕЗИДЕНТ. Слушайте, Андрей Викторович, здесь дело явно не в вашем личном впечатлении. Вы же человек корректный. У кого именно в вашем департаменте она проходила практику?

ГАРДЕЗИ. У Цатавы.

ПРЕЗИДЕНТ. Вот видите!

ГАРДЕЗИ. Вижу – что? Серго Цатава – отличный специалист и терпеливый наставник…

ПРЕЗИДЕНТ. Цатава? Я вас умоляю!

ГАРДЕЗИ. У меня такое ощущение, что вы что-то имеете против Цатавы…

ПРЕЗИДЕНТ. Вовсе нет, я же знаю его столько лет… Но вот насчёт того, что он – терпеливый наставник…

ГАРДЕЗИ. Ну хорошо, бог с ним, с Цатавой! Но эта Мутько запомнилась всем, а не только ему! Мне в том числе. Гонор, нарушение субординации, самоуверенность…

ПРЕЗИДЕНТ. Ну и эпитеты!

ГАРДЕЗИ. Всего лишь вольный перевод на интеллигентный язык живых отзывов моих сотрудников.

ПРЕЗИДЕНТ. Андрей Викторович, это неконструктивный подход. Отказать этой Мутько работать в вашем департаменте из-за того, что она вела себя как-то не так во время практики, – это, знаете ли, несолидно.

О ней отзываются как об очень перспективном специалисте.

ГАРДЕЗИ. Кто же о ней так отзывается?

ПРЕЗИДЕНТ. Неважно. Очень уважаемые люди.

ГАРДЕЗИ. Которым неудобно отказать?

ПРЕЗИДЕНТ. Что значит – неудобно? Должны же быть для отказа внятные основания!

ГАРДЕЗИ. То есть вы готовы дать прямое распоряжение назначить её в мой департамент?

ПРЕЗИДЕНТ. Ну… в каком-то смысле…

ГАРДЕЗИ. И мы будем обязаны терпеть все её выходки?

ПРЕЗИДЕНТ. Я этого не говорил. Но позволить её третировать я тоже не могу, тем более из-за личностных предубеждений! Что за дискриминация? Банковские служащие не обязаны быть ангелами. Все мы не подарок…

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.com/ru/bekasov_shen/bankovskaya-tayna

Текст предоставлен ООО «ИТ»
Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: Купить