

50

ЗНАМЕНЫХ

БИЗНЕСМЕНОВ

*Ведь, если люди бизнеса зажигают — значит
эту кому-нибудь нужно? Ведь, если звезды
зажигают — значит кому-нибудь
нужно.*

Владимир Малаховский



 FOLIO

100 знаменитых

Валентина Склярёнка

50 знаменитых бизнесменов

«Фолио»

2007

Скляренко В. М.

50 знаменитых бизнесменов / В. М. Скляренко — «Фолио»,
2007 — (100 знаменитых)

Жизнь и деятельность выдающихся представителей делового мира доказывают, что они являются неординарными личностями и наделены большими Организаторскими способностями, целеустремленностью, силой воли и интуицией. Имена Потанина, Довганя, Березовского, Гусинского, Эсти Лаудер, Билла Гейтса, Джорджа Сороса и многие другие известны, пожалуй, всем. С чего начинались их финансовые империи, какими путями они достигли успеха? Не Секрет, что многие бизнесмены для достижения своих целей руководствовались различными моральными принципами (не брезгуя подкупом и мошенничеством). Тем не менее следует признать, что в своем деле они, несомненно, талантливы. Известный Американский ученый Джордж Гилдер говорил: «Общество всегда в большом долгу перед предпринимателями, которые поддерживают его...» Думается, что пришло время отдавать этот долг деловым людям современности.

Содержание

От авторов	5
Аль Валид	7
Березовский Борис Абрамович	12
Берлускони Сильвио	19
Боровой Константин Натанович	25
Брэнсон Ричард	32
Брынцалов Владимир Алексеевич	39
Вернон Лилиан Менаше	46
Вильялонге Наварро Хуан	50
Вяхирев Рэм Иванович	53
Гейтс Билл	60
Гусинский Владимир Александрович	66
Давидовф Зино	73
Делл Майкл	79
Конец ознакомительного фрагмента.	81

Валентина Скляренко, Геннадий Щербак, Валентина Мирошникова

50 знаменитых бизнесменов

От авторов

Бизнесмены и предприниматели во все времена составляли экономическую элиту общества, которая в соответствии с собственными целями и стремлениями активно изменяла мир. Благодаря их таланту и энергии созданы огромные промышленные и финансовые империи, обеспечены условия для реализации смелых научных идей и открытий, сохранены и приумножены культурные ценности.

Однако долгое время эти гении капитала, окруженные завесой коммерческой тайны, оставались мало известными широкой публике. Да и особого внимания журналистов их биографии поначалу не привлекали. Еще реже они становились героями литературных произведений. В какой-то мере это обуславливалось тем стереотипным социальным портретом делового человека, который на протяжении веков формировался общественным мнением. Согласно ему бизнесмен представлялся сухим, прагматичным, расчетливым человеком, этакой живой «машиной для делания денег», и потому неинтересным для окружающих.

Между тем жизнь и деятельность выдающихся представителей делового мира убедительно доказывают, что многие из них являются неординарными личностями, наделенными большими организаторскими способностями, целеустремленностью, силой воли, мужеством, прозорливостью и интуицией, умением всего себя отдать любимому делу. Их биографии насыщены замечательными событиями и фактами, свидетельствующими о разносторонности интересов, новаторстве, неутомимых поисках своего пути к успеху. Избранная ими сфера деятельности всегда была сопряжена с огромным риском, преодолением сопротивления, неизбежно возникающего при рождении всего нового. Пожалуй, лучшее определение ей дали американские специалисты Р. Хизрич и М. Питерс: «Так что же такое «предпринимательство»? Вид деятельности? Образ жизни? Наука? Искусство? Оказывается, все перечисленное, вместе взятое, а кроме того, и поэзия, и взлет творческой мысли, и сфера огромного риска, и почти спорт. В нем есть свои писанные и неписанные законы, принципы, этика взаимоотношений, потаенные механизмы, своя высшая математика и элементарная азбука». Вполне закономерен вопрос: могут ли быть неинтересными люди, занимающиеся столь многогранной деятельностью? Ответ на него вы найдете на страницах этой книги.

При отборе персоналий для нее авторы не столько руководствовались размерами капитала бизнесменов, сколько хотели рассказать о том, с чего начинались будущие финансовые империи и какими путями их владельцы достигали успеха. Поэтому среди героев книги есть фигуры, различные как по масштабам, так и по характеру предпринимательской деятельности. Но все они интересны с точки зрения вклада в развитие различных отраслей промышленности, торговли, финансов, индустрии сервиса и шоу-бизнеса, приемов и методов деловой стратегии. Авторам хотелось показать людей разных, руководствующихся различными моральными принципами (в том числе и не брезгующих подкупом и мошенничеством), но интересных и талантливых в своем деле. Основой для написания очерков послужило большое количество публикаций, в числе которых – документальные материалы, воспоминания современников, многочисленные статьи в журналах «Капитал», «Деловые люди», «Деловой вестник», «Мир денег», «Коммерсант», «Деньги и бизнес», «Эксперт», «Эхо планеты», «Персона», «Лица», в газетах «Факты», «Бизнес», а также различные сайты Интернета.

В книге помещены очерки только о тех бизнесменах и предпринимателях, которые являются основателями собственного дела (фирм, компаний, средств массовой информации и т. п.). Руководители предприятий, менеджеры и другие специалисты, находящиеся на государственной службе, независимо от их личных состояний и делового успеха, здесь не отражены. Исключение составляет только Ли Якокка – один из самых выдающихся менеджеров XX века.

Обращаясь к данной теме, авторы руководствовались словами известного американского ученого Джорджа Гилдера о том, что «общество всегда в большом долгу перед предпринимателями, которые поддерживают его и которые редко получают выгоды в той мере, в которой их получает даже самая малая часть общества». Разумеется, речь здесь идет не о материальном долге, а о нравственном, о том общественном мнении, которое их окружает и служит для них поддержкой или преградой. Думается, что время отдавать этот долг деловым людям нашего времени давно пришло.

Аль Валид

(род. в 1955 г.)



Саудовский принц. Самый богатый человек Востока XX века.

Занимает 8-е (по другим данным, 5-е) место в списке самых богатых бизнесменов планеты. По мнению Билла Гейтса, является самым удачливым предпринимателем мира.

Громкие фамилии звезд американского и европейского бизнеса несколько затеняют имена уроженцев других материков, хотя многие из них в деловом мире планеты занимают далеко не последнее место. Нашему читателю, как, впрочем, и зарубежному, мало знакомы, например, «акулы бизнеса» с Ближнего Востока. Тем не менее они представляют огромный интерес. Среди них одно из первых мест принадлежит саудовскому принцу Аль Валиду – одному из крупнейших мировых инвесторов и племяннику нынешнего короля Саудовской Аравии Фахда.

Несмотря на то что газетчики окрестили его «принцем гласности», о нем известно немного. Наряду с другими ближневосточными мультимиллиардерами он не стремится выставлять напоказ свою частную жизнь и не склонен к саморекламе. Биография Аль Валида, личностные особенности и деловое мастерство известны лишь в самых общих чертах.

Полное имя принца – Аль Валид ибн Талаль ибн Абдель Азиз Аль Сауд. Его дедом был основатель страны, Абдель Азиз ибн Сауд, а отцом – принц Талаль ибн Абдель Азиз, министр финансов. В 60-х гг. он возглавил группу так называемых «либеральных принцев», выступавших против политики правившего в то время короля Фейсала, и оказался в опале.

Мать Аль Валида, принцесса Мона – дочь премьер-министра Ливана Рида Сольха. Когда родители развелись, мальчик, тяжело переживавший этот разрыв, остался с матерью и воспитывался в Ливане – самой демократичной и европеизированной из ближневосточных стран. Это, несомненно, оказало влияние на формирование его личности.

Однако накануне гражданской войны в Ливане 1975–1990 гг. Аль Валид увлекся национальной идеей и едва не стал сторонником Ясира Арафата. Но тут вмешался отец. Он срочно вызвал сына в Эр-Рияд и устроил его в военную академию имени короля Абдель Азиза.

Юноше этот выбор был не по душе. Однако строгие законы правоверного мусульманства требовали от него полного подчинения воле отца. Много лет спустя он понял правоту Таяля. Академия спасла принца от участия в терроризме и сделала его гражданином мира в высшем понимании этого значения. Кроме того, учеба там помогла ему приобрести навыки самодисциплины, крайне необходимые каждому бизнесмену.

По окончании академии Аль Валид как представитель опального семейства не мог рассчитывать на высокий пост в государственном аппарате или на политическом поприще. Согласиться же на второстепенные роли не позволяла гордость, поэтому молодой человек предпочел покинуть родные места и отправился за океан. Несколько лет он провел в калифорнийском колледже Мерло и Сиракюзском университете, где получил степень бакалавра по деловому администрированию, а затем магистра в области политологии и экономики. Однако научная карьера не стала главным жизненным стимулом принца.

В 1979 г. Аль Валид вернулся на родину, сотрясаемую «земельной лихорадкой». Располагая всего 15 тыс. долларов, подаренных отцом, он организовал компанию «Кинг-дом» и занялся земельными спекуляциями, принесшими 2 млн долларов чистого дохода.

После смерти отца молодой человек получил в наследство дом, который был заложен за 1,5 млн долларов. В 1986 г., объединив средства, Аль Валид, следуя американским образцам, неожиданно для всех скупил Саудовский коммерческий банк. Дальнейшие манипуляции с ценными бумагами и акциями вызвали сенсацию в Саудовской Аравии. Принцу прочили банкротство. Однако уже через два года второразрядный банк принес прибыль, а вскоре поглотил Саудовский Каирский банк, до того во много раз превосходивший его по оборотам.

Так Аль Валид стал пионером современного банковского дела в Аравии. Следующим, и не менее успешным этапом стала скупка аравийской недвижимости. В настоящее время стоимость принадлежащих Аль Валиду зданий, в том числе и трехсотметрового небоскреба в центре аравийской столицы, в котором размещен благотворительный фонд имени короля Фейсала, составляет более 53 млн долларов.

И все же основой первоначального капитала принца стали не спекуляции земельными участками и не манипуляции с ценными бумагами. По его собственному признанию, наибольший доход принесли так называемые «комиссионные», полученные за заключение сделок, очень распространенные на Ближнем Востоке. Здесь ни одна компания, ни местная, ни иностранная, не может добиться контрактов без помощи принцев или других высокопоставленных особ, и это не считается предосудительным. Сумма таких взяток-комиссионных составляет обычно 30 % от стоимости контракта. Эту статью дохода, несмотря на огромные прибыли от предприятий, принц продолжает использовать и сейчас. Например, в 2000 г. комиссионные составили 40 млн долларов из общего дохода в 500 млн. И все эти деньги, по утверждению Аль Валида, он честно и с избытком отработал.

Но вернемся к началу предпринимательской деятельности Аль Валида. Успехов на Ближнем Востоке ему показалось мало. В возрасте тридцати четырех лет, когда в регионе бушевала «Буря в пустыне», принц дебютировал на рынке мировых инвестиций. За 590 млн долларов он купил 9,9 % акций крупнейшего банка Америки «Ситикорп», переживавшего серьезные трудности. Это стало сенсацией. Опытные аналитики пожимали плечами, рассматривали действия принца как авантюру и считали их причудой слишком богатого человека. Однако через 7 лет стоимость купленного им пакета акций увеличилась в 12 раз, а журнал «Форбс», которому вторил Билл Гейтс, отнес Аль Валида к числу самых преуспевающих бизнесменов мира. Примерно то же повторялось на протяжении последующих лет: Аль Валиду предсказывали финансовый крах, тем не менее все его начинания неизменно приносили огромные дивиденды.

Летом 1994 г. имя Аль Валида вновь оказалось на первых страницах деловых новостей. В акции находящегося под угрозой банкротства парка развлечений «Евро-Дисней», расположенного близ Парижа, он вложил 350 млн долларов. Принц предположил, что падение акций

этого предприятия связано с временным экономическим спадом в Европе. В результате он стал владельцем 24,8 % акций, которые уже через год стоили на рынке 600 млн долларов.

Сфера деятельности принца не ограничивается игрой на бирже ценных бумаг. Вместе с Майклом Джексонсом он организовал совместную корпорацию «Королевство развлечений». Во второй половине 90-х гг. активно включился в давно интересовавший его гостиничный бизнес, выступив крупным акционером проекта сети ресторанов «Планета Голливуд». С тех пор Аль Валид постоянно делает солидные вклады в эту сферу. В результате был создан Всемирный холдинг фешенебельных отелей, капитал которого оценивается в 1 млрд долларов. Сегодня принц владеет 50 % акций группы «Фэйрмонт», 30 % швейцарской гостиничной сети «Мовен-пик», 25 % сети отелей «Фор си-зенс». Принц – владелец более чем двадцати роскошных отелей в разных странах Европы и Америке. Среди них знаменитые отели «Георг V» в Париже, «Инн он Парк» в Лондоне и «Плаза» в Нью-Йорке.

Весной 2000 г., когда на Уолл-стрит произошло рекордное падение основных биржевых показателей, а над инвесторами высоких технологий из Саудовской Аравии нависла угроза огромных финансовых потерь, принц не испугался. Опытный биржевик был уверен, что положение исправится и акции вновь поползут вверх. Через месяц он уже инвестировал миллиард долларов в 15 всемирно известных компаний, действующих в области новых технологий и коммуникаций, и одновременно приобрел акции наиболее популярных провайдеров сети Интернет, которые оказались на грани банкротства. Известно, что Аль Валид вместе с Биллом Гейтсом и Крейгом Маккоу принял участие в мегапроекте «Теледезик», который обеспечивает доступ к Интернету из любой точки планеты.

В настоящее время его инвестиции достигли 17 млрд долларов. Поговаривают, что в перспективе принц намерен устремиться в Африку, видя там выгодные возможности для вложения средств.

На вопрос о том, сколько «стоит» сейчас Аль Валид, точно ответить никто не может. Обычно называют цифры от 20 до 25 млрд долларов. В его огромную империю входят саудовские и иностранные банки, телевизионные каналы и издательства, предприятия, занимающиеся строительным, гостиничным, туристическим бизнесом, сельским хозяйством, розничной торговлей, производством автомобилей и промышленного оборудования, выпуском электронной техники, компьютеров и компьютерных программ.

Этот крупнейший из современных бизнесменов, несмотря на определенную европеизированность, очень религиозен. На собственные средства он построил в Эр-Рияде роскошную мечеть. Его жены никогда не фотографировались, так как это не дозволено религией. Соблюдая законы ислама, Аль Валид не пьет, не курит, не покупает акции компаний, выпускающих табачные и алкогольные изделия, не играет в рулетку.

Но в ряде случаев, когда этого требует бизнес, Аль Валид предпочитает выказывать либеральный подход к проблемам ислама. Не играя сам, принц получает огромные прибыли от азартных игр. Правда, эти деньги он подчеркнуто тратит на благотворительность. Вопреки мнению мусульманских правоведов, Аль Валид не считает греховным и предоставление денег под проценты (этим занимается любой из его банков).

Не чужды Аль Валиду и некоторые черты, присущие его западным собратьям-миллиардерам. В последнее время он явно стремится произвести впечатление на мир. Широко известно его намерение построить в Эр-Рияде небоскреб высотой 300 м с верхушкой в виде игольного ушка. Последнее, судя по всему, задумано лишь для того, чтобы пролететь через него на реактивном самолете. Причем сделать это Аль Валид хочет сам.

Принц категорически отказывается вмешиваться в политику. И действительно, среди его партнеров много евреев, что не типично для мусульманина. В то же время известно, что принц пожертвовал 27 млн долларов на нужды палестинцев, борющихся против оккупации захваченных

Израилем земель. Не остался он в стороне и от оценки терактов 11 сентября 2001 г. в США, дав понять, что считает Америку, поддерживающую Израиль, виновной в причинах этой трагедии. Он сказал: «Правительство США должно пересмотреть свою ближневосточную политику и занять более взвешенную позицию в отношении палестинцев». Одновременно Аль Валид решил выделить в виде пожертвования 10 млн долларов для людей, пострадавших от теракта. Возмущенный мэр Нью-Йорка Рудольф Джулиани отверг деньги, расценив заявление принца как «абсолютно безответственное», «опасное» и «носящее недружественный характер по отношению к американской политике». В ответ принц подтвердил свою позицию, заявив, что «США должны понять причины и корни терроризма и их связь с палестинской проблемой». Потом он вручил ньюйоркской мэрии чек на сумму в 10 млн долларов и заявил, что не даст больше ни цента, если еще раз получит отказ. По мнению ряда западных комментаторов, вся эта история выглядит как шантаж со стороны саудовского мультимиллионера: ведь он является одним из самых крупных инвесторов в экономику США.

Свою империю Аль Валид создал в очень короткий срок – всего за 20 лет. В деловых кругах это объясняют его склонностью к риску, но к риску обоснованному. Он скупает акции ведущих мировых корпораций в то время, когда они переживают трудности. При этом действует очень решительно, но всегда знает, где и когда нанести удар.

Всем ясно, что Аль Валид обладает огромными личными средствами. Как водится в мире бизнеса, на вопросы об истоках огромного состояния он отвечает в полном соответствии со стереотипной американской легендой: «Я добился всего сам, тяжким трудом и горжусь этим». Однако в мире бизнеса циркулируют слухи о том, что за принцем стоит вся королевская семья, не желающая афишировать свое участие в деловых предприятиях. Это, впрочем, остается недоказанным. Сам же Аль Валид считает принадлежность к саудовской династии благословением Аллаха, так как именно она является хранительницей двух главных святынь ислама – Мекки, где хранится священный камень Кааба, и Медины, где находится могила пророка Магомета.

Больше всего на свете принц ценит достоверную информацию. В умелом ее использовании – один из главных и действительных секретов его успеха. Для получения информации Аль Валид не скупится. Его команда составляет около 400 человек, на содержание которых принц тратит ежемесячно 1 млн долларов. Эти профессионалы высочайшего класса сопровождают его всегда и везде, даже во время поездок, создавая целый караван спецавтомобилей – зрелище весьма впечатляющее.

Сам же принц причины своих удач объясняет очень просто. В интервью корреспондентке французского журнала «Пари-матч» Элизабет Шавеле он заявил: «Я много работаю, когда надо – по 15–20 часов кряду... И еще: если вам сопутствует успех в делах, то новые дела сами идут к вам. Я религиозен, и это для меня ценная помощь. Если благодаря Аллаху вы процветаете, то нужно всегда оставаться скромным, помогать бедным, иначе Аллах вас накажет».

Высокую работоспособность Аль Валида подтверждает режим дня. Ежедневно он встает в 10 часов утра, затем делает пятнадцатиминутную зарядку, завтракает. С 11 до 16 часов работает в офисе, с 16 до 17 – ланч и небольшой отдых. С 19 часов до 2 часов ночи снова работает в офисе. Следующие три часа посвящены физзарядке, пробежкам и плаванию в бассейне, обеду и молитве. В постель принц ложится в 5 часов утра. Сон он презирует, считая эти часы потерянными для бизнеса.

Этот человек, больше похожий на робота, фактически никогда не отвлекается на что-либо, не связанное с работой или поддержанием работоспособности. Недаром даже своим хобби он считает бизнес и только бизнес.

Ест принц мало и не злоупотребляет деликатесами. Известна его самохарактеристика: «Я – счетчик калорий», означающая отказ от всего, что превышает некую норму, которую он себе установил.

Личная жизнь Аль Валида, как утверждает пресса, не сложилась. Он был женат два раза и оба раза неудачно. Браки закончились разводами. Видимо, намекая на убежденность европейцев в том, что у каждого богатого мусульманина должен быть огромный гарем, на вопросы журналистов принц отвечает, что у него 100 жен и что их портреты украшают стены его кабинета. Однако на этих «портретах» изображены эмблемы принадлежащих принцу компаний.

Аль Валид живет один, но обожает своих детей – девятнадцатилетнего Хал еда и пятнадцатилетнюю Рим. Для них он построил дворец из 317 комнат, собрал коллекцию из трехсот автомобилей. Специально для Рим купил роскошный голубой «роллс-ройс».

Досуг принц-бизнесмен проводит на французской Ривьере или на собственной вилле неподалеку от столицы Саудовской Аравии Эр-Рияда в компании бедуинов. Он и его друзья пьют крепчайший арабский кофе и, по слухам, ведут разговоры о вечности. Но это не мешает принцу через короткое время вновь окунуться в суетливый и жесткий мир бизнеса, очень далекий от философии и мыслей о божественном предназначении человека.

Березовский Борис Абрамович

(род. в 1946 г.)



Одна из самых загадочных фигур постсоветского бизнеса. Российский финансовый олигарх, бизнесмен-авантюрист и политический деятель. Основатель и акционер: АО «Логоваз», НК «Сибнефть», авиакомпании «Аэрофлот», Объединенного банка, банка «СБС-Агро», охранной компании «Атолл», АОЗТ «Транспосервис», ТОО «Лого-Консульт», АОЗТ «Лада-Конверсия». Учредитель и акционер телевизионной компании ОРТ, МНВК (ТВ-6), спонсор «Независимой газеты», основатель негосударственного благотворительного фонда «Триумф». Имеет российское и израильское гражданство. Владелец состояния около 3 млрд долларов.

В идеале кризисный менеджер – это врач, который должен стереться из памяти пациента вместе с излеченной болезнью. А такой врач, которого сама болезнь не интересует и который забывает о больном сразу же после полученной предоплаты, по идее, не должен претендовать на расширение частной практики. Если, конечно, он не является щедрым другом семьи главврача, распределяющего лицензии. В результате больных становится с каждым днем все больше, а сведения о них и секреты системы оригинального здравоохранения остаются надежным залогом процветания такого врача-менеджера. И, конечно, главврача. Ведь выбора у больных все равно нет.

Подобным кризис-менеджером при главвраче – президенте России Б. Ельцине – был политический авантюрист, финансовый олигарх Борис Березовский. На его счету множество успешных афер, принесших ему личную выгоду: «Логоваз», «Сибнефть», ОРТ, чеченская война, президентские выборы Ельцина, предвыборная кампания и.о. президента Путина...

Однако последний оказался неблагодарным и, придя к власти, пошел в наступление на доморощенных олигархов, которые за весьма короткое время успели прибрать к рукам почти всю страну. Больше всего претензий у новой власти возникло к самому главному предпринимателю России – Березовскому. Сейчас он вынужден отсиживаться за границей, и все, что ему осталось, – это раздавать направо и налево пространные интервью. В них он сетует на свое незавидное положение «добровольного» изгнанника и пророчествует о будущем страны, кото-

рая «осиротела» без талантливой кризис-менеджера Березовского и приобрела «неблагодарного» президента Путина.

Финансовый магнат Березовский не сразу стал заниматься большой политикой. Он долгое время был успешным советским ученым, а затем не менее удачливым бизнесменом. Только потом, когда достойный продолжатель экономической теории Маркса заменил в его известной формуле «деньги – товар – деньги» компонент «товар» на «власть» и сделал ее своим девизом, он и оказался за пределами России. Страны, где Березовский до сих пор считается самым богатым и влиятельным человеком.

Борис Березовский родился 23 января 1946 г. в Москве в обычной интеллигентной семье и уже в детстве проявлял себя неглупым мальчиком. Его отец всю жизнь трудился главным инженером различных строительных трестов, а потом и сам стал проектировать строительные предприятия – уже в должности главного инженера проекта в одном из московских научно-исследовательских институтов. Мать – сначала домохозяйка, а потом лаборантка в институте педиатрии, где она проработала около двадцати пяти лет. Именно от нее сын унаследовал многие черты характера. Семья Березовских долгое время жила в Подмоскovie, по месту работы отца: сначала в Загорске, а потом в Истре.

В школу Боря пошел с шести лет, а в 1962 г. сразу по окончании десятилетки поступил в Московский лесотехнический институт на только что открывшийся там факультет электроники и счетно-решающей техники: «У меня не было специальных учителей, я начал в стандартной сельской школе. Потом в Москве я опять пошел в обычную школу. В шестом классе я перешел в английскую спецшколу – она только-только открылась. Я сам туда пошел, записался и заканчивал уже английскую школу. Точно также, без протекции, пытался сам поступить в университет. Не поступил. Многие говорили, из-за того, что я еврей. Но другие евреи поступали. Я поступил в лесотехнический институт, тоже не вест какой элитарный. Но там Сергеем Павловичем Королевым был открыт факультет вычислительной техники. Закончил этот институт, но осталось что-то неприятное от того, что не поступил в свое время в университет. И вот после окончания института поступил в университет, на мехмат».

По окончании учебы Борис в 1968–1969 гг. работал инженером НИИ испытательных машин, приборов и средств измерения масс Министерства приборостроения, средств автоматизации и систем управления, а также инженером Гидрометеорологического научно-исследовательского центра.

С 1969 по 1987 гг. Березовский был инженером, младшим, а затем старшим научным сотрудником Института проблем управления Академии наук СССР. Здесь в 1975 г. он окончил аспирантуру. Уже в это время одна из работ Бориса была отмечена премией Ленинского комсомола.

Казалось, академическая карьера молодого ученого складывается весьма благополучно. Он прошел все ступеньки служебной лестницы и после защиты в 1983 г. докторской диссертации по одному из разделов теории принятия решений стал заведовать сектором в Институте проблем управления, а затем был избран членом-корреспондентом Академии наук. За этот период Березовский написал более 100 научных работ и ряд монографий: «Бинарные отношения в многокритериальной оптимизации», «Задача наилучшего выбора», «Многокритериальная оптимизация – математические аспекты» и др. Отдельные его труды были опубликованы в США, Англии, Японии, Германии и Франции.

Однако, достигнув этой вершины, Березовский достаточно круто изменил сферу деятельности, перейдя из науки в бизнес: «Я был абсолютно счастлив, потому что занимался любимым делом. А потом эта жизнь закончилась, в

1989 г., когда в институте перестали платить зарплату, я почувствовал, как повисла в воздухе какая-то неопределенность, угроза, и жить стало неуютно. Я – человек, чувствительный к внешним изменениям. Эту угрозу, эти подземные гулы я почувствовал раньше других. Хотя

внешне все оставалось спокойным: жена, двое детей, квартира, машина наполовину с приятелем, докторская зарплата. Однако я почувствовал, что прежняя жизнь завершается. И попытался предугадать новую, еще неявную жизнь, перемены, грядущие в огромной стране. И принял абсолютно нетривиальное решение: больше не заниматься наукой, а начать заниматься бизнесом, который в то время назывался «спекуляцией».

Первым его шагом стало сотрудничество с директором Волжского автомобильного завода В. Каданниковым, для которого группа Березовского разрабатывала системы автоматизированного проектирования. Завязав связи с руководством завода, предприимчивый ученый в 1989 г. организовал вместе с С. Жабоевым акционерное общество «Логоваз», основным направлением деятельности которого стала продажа автомобилей. АО «Логоваз» за четыре года выдвинулось на одно из первых мест в частном бизнесе России – к 1993 г. его оборот превысил 250 млн долларов: «Когда я ушел в бизнес из научного института, где проработал двадцать с лишним лет, мне говорили: ты сумасшедший. Зачем? У тебя есть перспектива стать директором института. Сейчас бы, наверное, стал... Никто никогда не продавал в России иномарки. Мы привезли первую партию – 886 «фиатов». Мы взяли кредит 7 млн долларов, выложились до копейки, мне говорили: ты сумасшедший. Их никто не купит. Их по дороге растерзают. И вот приходит замдиректора АвтоВАЗа – и стоят эти «фиаты» на стоянке, как летающие тарелки с Марса».

В это же время бывший ученый, а ныне преуспевающий бизнесмен, его супруга Галина Алексеевна и их дети Артем и Анастасия предусмотрительно получили гражданство Израиля – на всякий случай. (С тех пор, правда, семейное положение Бориса Абрамовича не раз менялось – он сменил двух официальных жен, еще одной, гражданской женой бизнесмена стала Елена Горбунова. Сейчас он отец шестерых детей, самый младший из которых родился в 1997 г.)

Весной 1994 г. Березовский возглавил созданный им «Автомобильный всероссийский альянс», главной задачей которого считалось создание завода для производства так называемых «народных автомобилей» – небольших малолитражек. Под широко разрекламированный проект ему удалось собрать около 50 млн долларов. Правда, до настоящего времени этот автомобиль все еще находится в стадии научного проектирования. Но в своих интервью глава Альянса заверял, что в Финляндии уже начато строительство завода. Тем не менее критики справедливо обвиняли его в создании банальной «финансовой пирамиды» и «обогащении за счет народа». Березовский огрызнулся: он «и не обещал вкладчикам немедленной отдачи, а дело идет туго еще и потому, что их прежние взносы съела инфляция».

В июле 1994 г. на председателя Совета директоров АО «Логоваз», которое стало компанией холдингового типа, было совершено покушение: «В 15 сантиметрах от меня оторвало голову моему водителю, а должны были оторвать голову мне – взорвалась машина. После этого я посмотрел на мою жизнь по-другому. Я понял, что жизнь – это подарок Всевышнего, и относиться теперь к этому нужно как к подарку. Либо я испугаюсь, забьюсь в угол, постараюсь исчезнуть в тайге, в джунглях, с глаз долой, стану цепляться за жизнь. Либо решу, что это подарок Господа и я весь в его власти. Это не значило, что я должен подставлять себя под пули, но появилась вера в судьбу, в промысел, а это своеобразное бесстрашие».

В январе следующего года Березовский участвовал в создании Общественного Российского Телевидения и вошел в совет директоров ОРТ: «Никто не верил, что можно акционировать Центральное телевидение. В рекламе бардак, все ведущие телевизионщики распилили время по часам, вокруг бандиты. Я верил, что можно...»

Следующий шаг: в сентябре 1996 г. на общем собрании Сибирской нефтяной компании «Сибнефть» он был избран членом совета директоров.

Это разнообразие деловых интересов Березовского – вовсе не признак легкомыслия. По мнению одного эксперта в области бизнеса, крупные предприниматели как вид подразделяются на два подвида: «оседлых земледельцев» и «кочевников». Первые столбят себе один участок

и всю жизнь на нем сидят, извлекая из него все возможное; вторые регулярно мигрируют с делянки на делянку, снимают с каждой первый (самый богатый) урожай, а затем утрачивают к ней интерес и устремляются на поиски нового места вложения капиталов.

Березовский по натуре – типичный «кочевник». Мог стать крупным ученым, академиком, но бросил все и ушел в мир бизнеса. Достиг и там больших высот – если судить хотя бы по способу, который был избран для покушения на него: неизвестные преступники взорвали рядом с его автомобилем не какой-нибудь «запорожец», а вполне престижную иномарку. Бизнесмен уехал на время за границу, там пересидел, но дела не оставил.

В октябре 1996 г. секретарь Совета безопасности России А. Лебедь обвинил Березовского и президента группы «Мост» В. Гусинского в том, что они составляли списки, в которых значилось, «кого убрать». Тогда же бывший начальник Службы безопасности президента РФ А. Коржаков заявил журналистам, что Березовский уговаривал его убить видных предпринимателей В. Гусинского, Ю. Лужкова, И. Кобзона и С. Лисовского.

Сразу после этих заявлений строптивый А. Лебедь был смещен со своего поста, на его место указом президента был назначен более уравновешенный и осторожный И. Рыбкин, а его заместителем – бизнесмен Борис Березовский. Многие политики и эксперты расценили это назначение как следствие протекции главы администрации президента А. Чубайса.

Березовский заявил, что «готов прекратить любую коммерческую деятельность» в связи с назначением его на этот высокий пост. При этом предприниматель отметил, что он – «законопослушный гражданин, выполняющий все правовые нормы действующего законодательства, которые накладывают определенные обязательства на всех, кто поступает на государственную службу». Не откладывая в долгий ящик, он, воспользовавшись ситуацией, тут же сложил с себя полномочия генерального директора «Автомобильного всероссийского альянса», который был ему уже не нужен.

До начала горбачевских реформ Борис практически не имел шанса приобщиться к большой политике. Еврей-математик мог «вступить» в нее только на известных условиях, которых – к чести Березовского – он не принял. Но, видимо, эта сфера была для него всегда притягательна. Альянс с АвтоВАЗом сильно продвинул его в этом направлении. Директор Каданников не только слыл одним из главных «рыночников-реформаторов» от промышленности, но и был очень близок к верхам, являясь неофициальным представителем директорского корпуса при российском руководстве. Его даже неоднократно пытались сделать главой правительства. Он и ввел Березовского в «высший свет».

Математик оказался хорошим алхимиком. Он нашел своеобразный «философский камень», превращающий дружбу с могущественными людьми в политический капитал, а политический капитал – в твердую валюту.

Карьеру государственного человека Березовский начал с того, что профинансировал издание мемуаров Бориса Ельцина – «Записки президента». Таким путем он фактически получил доступ к высочайшему телу. После этого удачливый коммерсант быстро оторвался от Каданникова. Расстались они не лучшим образом. Директор ВАЗа, успевший побывать в первых вице-премьерах, любит рассказывать в частных беседах, как Борис Абрамович взял у него немалую сумму на свой Автомобильный альянс и до сих пор не вернул.

Много чего рассказал о Березовском и другой его приятель – руководитель службы президентской охраны А. Коржаков: «У этого человека очень коварный ум. Но я не сомневался, что Березовский лоялен к президенту. И вовсе не из-за того, что он очень любил Бориса Николаевича, просто деваться ему было некуда. Мне стали рассказывать, что Борис Абрамович повсюду хвастается нашими отношениями и на этом «влиянии» выстраивает свои контакты с другими бизнесменами. На него за это я не обижался. Частенько бывало – просидит у меня в приемной часа три-четыре, зайдет на пять минут, ничего особенного не скажет. Но ему важно было показать, что он поехал ко мне и проторчал в Кремле чуть ли не весь день. Когда он

ко мне заходил, всегда начинал с одной и той же фразы: «Александр Васильевич! У меня ни крошки во рту сегодня не было, дайте, пожалуйста, хоть бутербродик с чайком». А я про себя думал: «Вот какой жадный миллионер попался! Столько ждал, а дойти до буфета и перекусить не мог». И только потом я сообразил – он же не поесть бесплатно хотел, а время тянул, чтобы подольше продержаться в моем кабинете».

Съев пуд хлеба с маслом вместе с главным президентским визирем, Березовский покинул и его. Покинул тогда, когда положение Коржакова казалось незыблемым, и сдружился с шефом президентской администрации А. Чубайсом, который был в то время всего лишь отставным чиновником и активистом избирательного штаба. По всему было видно, что бизнесмен умеет играть на опережение, чутко реагирует на постоянно меняющуюся политическую конъюнктуру и вовремя занимает выгодную позицию. Так что Борис Абрамович явился в Совет безопасности не с улицы. И отнюдь не случайно он взялся за исполнение там роли «мироотворца».

Первым шагом Березовского на новом посту стало урегулирование конфликта в Чечне. Именно он смог добиться реальной договоренности с руководством республики, в результате чего там были проведены выборы и начался постепенный переход к мирной жизни. С его именем связывают освобождение ряда российских пленных и заложников. Видимо, успех чиновника-бизнесмена был вызван тем, что за ним стояла не только реальная сила, но и реальные денежные средства. Руководители Чечни надеялись на восстановление экономики страны за счет притока капитала из разных источников.

Березовский был первым, кто всерьез заговорил с чеченцами о нефти. Ичкерийские повстанцы руководствовались самым простым соображением: если Чечней занимается такой крупный предприниматель, следовательно, деньги будут. Один видный полевой командир говорил: «А почему бы нам не любить Березовского? Он если и украдет, то не у нас, а у России. Что-то и нам перепадет, и мы ему спасибо скажем».

Весной 1997 г. предприниматель был введен в состав федеральной комиссии по проблемам Республики Чечни и одновременно на собрании акционеров АО «Логоваз» освобожден от должности председателя совета директоров компании.

Однако уже в конце года президент Б. Ельцин подписал указ об отставке Березовского с должности заместителя секретаря Совета безопасности «в связи с переходом на другую работу». Никакой информации о новом назначении в указе не содержалось. По данным печати, главным «виновником» отставки следовало считать парламент, который «решительно осуждал его подстрекательские, провокационные призывы к вооружению казачества и высказанную им готовность добиваться этого, используя свое служебное положение». Сыграло свою роль также и наличие у Березовского двойного гражданства.

В феврале 1998 г. отставной государственный функционер был госпитализирован в Центральную клиническую больницу Минздрава России с диагнозом «сотрясение мозга». Официальное объяснение этого случая звучало так: «после неудачного катания на снегоходе». Однако в прессе высказывались различные догадки, и никто не верил в случайность бытового травматизма...

Бориса Березовского заслуженно называли создателем новых экзотических форм приватизации. Одна из них – «виртуальная» – заключалась в том, что в ее результате появлялась возможность полностью распоряжаться ресурсами фирмы, имеющей совершенно других собственников. То есть, имея все финансовые права, не нести никакой финансовой и юридической ответственности за ее хозяйственную деятельность. Осуществляется этот способ «приватизации» путем внедрения «своих людей» в высшее управленческое звено компании и установления контроля над ее финансами с помощью обслуживающих ее счета дружественных банков.

Так были выстроены отношения «империи Березовского» с авиакомпанией «Аэрофлот». В мае 1996 г. руководители 152 зарубежных представительств «Аэрофлота» получили распоряжение начальства направлять 80 % вырученных ими средств в Лозанну на счета некоей

фирмы «Андава». До этого все деньги, заработанные от продажи билетов и топлива, а также за услуги, оказанные иностранным компаниям, зарубежные представительства оставляли на счетах в местных банках. И хотя раз в месяц они должны были отчитываться перед Центром международных расчетов «Аэрофлота», проконтролировать их деятельность из Москвы было довольно трудно. По предложению заместителя гендиректора компании Н. Глушкова было решено аккумулировать все деньги на счетах одной фирмы. Почему была выбрана именно «Андава», понять нетрудно. Совладельцами этой созданной в 1994 г. фирмы с уставным капиталом 2,5 млн швейцарских франков являлись сам Глушков (37 %) и Березовский (41 %).

Распоряжение Генерального директора «Аэрофлота» было выполнено. «Андава» и ее владельцы стали получать процент за оказываемую фирмой коммерческую услугу, а также прокручивать проходящие через счета «Андавы» деньги. Оценочно, фирма ежегодно приносила доход, исчисляемый несколькими десятками миллионов долларов.

Более традиционными методами Березовский действовал при распространении сферы своего влияния на средства массовой информации. С целью прорыва на информационный рынок еще в августе 1991 г. в Москве было зарегистрировано АОЗТ «Московская Независимая Вещательная Корпорация» (МНВК). Заявленными видами деятельности ее были: телевидение, радиовещание, социологические исследования, проведение фестивалей. Среди учредителей значились, естественно, АОЗТ «Логоваз» и лично Б. Березовский. Впоследствии на базе корпорации возникло ТВ-6, которое несколько лет возглавлял Э. Сагалаев. С его помощью «Логовазу» удалось купить 26 % акций шестого канала.

Наиболее примечательной, однако, стала затеянная Березовским в начале 1995 г. кампания по созданию Общественного российского телевидения. Под «проект ОРТ» руководитель «Логоваза» подвел сразу три «теоретические базы». Для руководителей политического движения «Наш Дом Россия» было заготовлено такое объяснение: новый канал необходим для обработки общественного мнения в ходе кампании по подготовке к выборам в Госдуму. Своим политическим покровителям – Сосковцу и Коржакову – Березовский приготовил версию активного использования возможностей ОРТ на президентских выборах. А банкирам, которым было предложено стать инвесторами и частными акционерами новой телекомпании, он обещал высокие доходы проекта и получение от него долгосрочных политических дивидендов.

Разумеется, Березовский намеревался сам «торговать» информационной направленностью канала и, соответственно, лично получать «благодарности» от власть имущих. Банкиры этот замысел поняли, поэтому, пообещав крупные инвестиции, они все же не вложили «живых» денег в ОРТ. Единственным реальным спонсором оказался только «Логоваз». Ему и достались командные высоты на телеканале. Под непосредственным контролем Березовского находились примерно 16 % акций ОРТ, обошедшихся ему в 320 тыс. долларов. Сам же бизнесмен стал первым заместителем совета директоров компании, проведя в руководство канала еще одного своего надежного человека – Б. Патаркацишвили, который участвовал с ним во многих коммерческих начинаниях.

В январе 2002 г. Генпрокуратура России возобновила следственные действия по возбужденному ранее «уголовному делу “Аэрофлота”», по которому проходят предприниматели Березовский и Патаркацишвили. Дело о пособничестве при хищении валютных средств этой авиакомпания было приостановлено в октябре 2001 г. «в связи с неустановлением местонахождения фигурантов». В настоящее время Березовский находится в федеральном розыске, а Патаркацишвили – в международном.

Борис Березовский категорически отрицает предъявленные обвинения. Об этом он заявил по телефону из Лондона в прямом эфире радиостанции «Эхо Москвы». По словам финансового олигарха, действия представителей прокуратуры – «это фарс, который они демонстрируют перед всей страной, показывая полную свою импотентность, полное бездействие».

Он подчеркнул, что Генпрокуратура «ни одно из серьезных преступлений не раскрыла и пытается имитировать деятельность».

Известный предприниматель также отметил, что сообщение о первом уголовном деле, возбужденном против него, «все-таки произвело эффект, но пятая ходка уже совсем не действует». Комментируя сообщения о том, что предварительным следствием предпринимаются меры к розыску его собственности для наложения на нее ареста, «олигарх в изгнании» заявил: «Чтобы арестовать мой бизнес, нужно арестовать весь бизнес, существующий в России».

И добавил: «Бизнес у меня остался в России, просто им неизвестно, какой».

Берлускони Сильвио

(род. в 1936 г.)



Премьер-министр Италии, медиамагнат. Основатель и глава партии «Вперед, Италия!». Владеет тремя общенациональными телекомпаниями, контролирует платный канал, держит крупные пакеты акций региональных и локальных телестанций (в том числе и за пределами Италии), руководит издательством и имеет в своем распоряжении несколько газет. Президент холдинга «Фининвест», в который входят строительные и риэлтерские фирмы, а также популярная футбольная команда «Милан». Американский журнал «Форчун» назвал его «самым богатым итальянцем начала нового столетия».

Одной из самых колоритных фигур на европейской политической сцене выглядит глава правительства Италии Сильвио Берлускони. По возрасту он принадлежит к старшему поколению политиков, а по стажу – к младшему. Выбившийся наверх собственными силами, этот сын мелкого служащего, ставший одним из богатейших людей в мире, гораздо ближе по духу консерватору Джорджу Бушу, чем своим европейским коллегам – лейбористу Тони Блэру, социал-демократу Герхарду Шредеру, социалисту Лионелю Жоспену. Как никто другой из современных политиков, Берлускони добился успеха благодаря умелому использованию средств массовой информации, прежде всего как телемагнат, а также как человек, обладающий дарованием шоумена.

Будущий бизнесмен-политик родился 29 сентября 1936 г. в Милане, самом большом и богатом городе Италии. Его отец, Луиджи, был банковским служащим, мать, Розелла, – домохозяйкой.

Несмотря на скромный семейный достаток, мальчику дали приличное школьное и лицейское образование. Уже в годы учебы проявились его предпринимательские способности: Сильвио помогал выполнять домашние задания своим ленивым и недалеким одноклассникам и делал за них контрольные работы. Плату за это он брал натурой, например конфетами, но охотнее принимал деньги – небольшие, от 20 до 50 лир. В случае если подопечный получал низкую оценку, юный бизнесмен возвращал ему гонорар.

По окончании школы Сильвио в 1955 г. поступил в Миланский университет на факультет прикладной юриспруденции. Энергичный, самоуверенный, наделенный обаянием и лидерскими задатками, он легко обзаводился друзьями. Самым близким из них стал Феделе Конфалоньери, тоже весьма скромного происхождения, внук пекаря. С ним Сильвио, кроме всего прочего, связывала общая любовь к музыке. Молодые люди во время студенческих каникул подрабатывали на танцах. Феделе играл на пианино, а Сильвио подыгрывал другу на контрабасе и пел. Затем без отрыва от учебы Берлускони сколотил вокально-инструментальный ансамбль. Пел на пароходах, совершавших круизы по Средиземному морю, в ресторанах, на свадьбах. Денег это приносило немного, зато записная книжка молодого певца пополнялась именами и телефонами важных и влиятельных людей.

О юношеских приключениях Сильвио ходили легенды, чему он сам в значительной мере способствовал. Тем не менее в университете Берлускони учился не хуже, чем в школе. За дипломную работу по проблемам правового регулирования рекламного бизнеса в 1961 г. ему была присуждена премия фирмы Манцони, составлявшая 2 млн лир. Закончив с отличием Миланский университет, новоиспеченный юрист не пожелал идти по стопам отца и служить; он предпочел довериться собственному предпринимательскому чутью.

Уже через два года Берлускони решил, что его связей вполне достаточно, чтобы заняться серьезным бизнесом. Италия в начале 60-х гг. переживала настоящий строительный бум, и на этой волне Сильвио создал компанию «Эдилнорд», задумав возвести на северной окраине Милана роскошный район для богатых. Начинаящий предприниматель собирался реализовать свою идею создания микрорайона, где наряду с комфортабельными квартирами «было бы все – от родильного дома до кладбища». Так было положено начало району Милан-2, а затем появился и Милан-3.

Под строительство Сильвио скупил участки земли, у которых было только одно достоинство – необычайная дешевизна, поскольку непосредственно над ними заходили на посадку самолеты местного аэропорта. Ни один нормальный человек, говорили скептики, не станет покупать дорогой дом, над которым постоянно грохочут самолеты. Тем не менее Берлускони начал строительство, а воздушные лайнеры самым необъяснимым образом принялись взлетать и приземляться в Линате, близ Милана, старательно облетая район застройки. Стоимость земли мгновенно выросла.

Конкуренты попытались было начать расследование столь странного обстоятельства. Однако финансовая полиция не вскрыла никаких нарушений, о чем следователь Массимо Берутти не преминул сообщить публично. Вскоре синьор Берутти покинул государственную службу и стал адвокатом компании «Эдилнорд» и ее хозяина. Так началась деловая жизнь Берлускони в строительном бизнесе, ставшем его основным занятием на ближайшие 20 лет.

Когда строительство района Милан-2 закончилось, Сильвио был не только владельцем компании «Эдилнорд», но и хозяином небольшой студии «Телемилано». Для Италии, где действовала государственная монополия на теле- и радиовещание, существование частной телекомпании было совершенно беспрецедентным фактом. Впрочем, обвинения в попытке нарушить закон о телевидении Берлускони легко отверг: «Телемилано» был не более чем кабельным каналом, вещавшим только для жителей нового микрорайона Милан-2.

У молодого бизнесмена в то время имелось гораздо больше идей, чем денег. Но он смог найти богатых инвесторов. Свои успехи Берлускони объяснял собственным «мужеством и обаянием». Действительно, ему нельзя было отказать в умении убеждать людей. Но все-таки вопрос о происхождении финансовых потоков, которые обеспечили ему успех, окутан туманом. Сквозь него просвечивал таинственный швейцарский след. Как всегда в Италии, не могли не возникнуть догадки о «руке мафии».

Однако даже недоброжелатели не отрицали исключительных деловых качеств Берлускони, его организаторских талантов и фантастической работоспособности. Он находился на

ногах по 18 часов в сутки, не пил и не курил. Больше всего Сильвио страшился потерять время, хотя не забывал, что в жизни есть не только работа. В 1965 г. он вступил в брак с красивой и элегантной туринкой Карлой Далле'Ольо. Вскоре у них появились дочь и сын.

Детищем же Сильвио в сфере бизнеса стала промышленная группа «Фининвест холдинг компани», родившаяся 21 марта 1975 г. А через два года за свершения на ниве строительства Берлускони удостоился почетного звания «Кавалера труда». С тех пор титул «кавалере» неотделим от его имени.

В конце 70-х гг. кавалере стало тесно в строительном бизнесе. Конъюнктура стала меняться, и Сильвио решил расширять и диверсифицировать свое «хозяйство». Строительство становилось все менее рентабельно, зато 3 рекламные минуты на телевидении стоили столько же, сколько квартира в жилом комплексе, который возводился годами и требовал огромных инвестиций. В момент массового заселения микрорайона Милан-2 произошло увеличение объемов показа по локальной сети «Телемилано», и Берлускони осознал, что Италия готова к просмотру коммерческого телевидения в национальных масштабах. Поэтому он сконцентрировал всю свою энергию на этом новом и захватывающем направлении работы.

Хотя в Италии часть телевизионного рынка контролировала государственная компания «РАИ», другая его часть напоминала «дикий Запад». На его завоевание и бросился строительный магнат, заручившись солидной политической поддержкой. Его близким другом стал лидер социалистической партии Беттино Кракси, неоднократно возглавлявший правительство страны. При всей тесной дружбе с ним кавалере надежно подстраховался: его союзниками были также два видных христианских демократа – Дж. Андреотти и А. Форлани.

Экспансия Берлускони в царство средств массовой информации, и прежде всего в телевидение, оказалась успешной. Если в 1980 г. доля строительства в «Фининвесте» составляла 60 %, то уже через пять лет 85 % капитала группы приходилось на телевидение, а Сильвио владел целой сетью кабельного вещания.

Когда возмущенные действиями «Фининвеста» владельцы крупных медиакомпаний страны попытались обвинить Берлускони в нарушении закона о госмонополии на телевидение, оказалось, что формально никакой телесети у него нет. Хотя сотни кабельных каналов по всей стране показывали одни и те же программы, а рекламные блоки, рекламировавшие в основном компании, принадлежавшие Берлускони, были идентичными, по документам все телеканалы были независимы друг от друга, а сетка вещания была составлена так, что в разных районах страны программы начинались не одновременно, а с разницей в несколько минут. Адвокаты легко доказали, что никакой глобальной сети частного телевидения нет и в помине.

Скорее всего, глава «Фининвеста» расценивал телевидение не только как область для выгодных капиталовложений, но и как рычаг влияния на всю Италию. Здесь для него открывалось обширное поле для реализации творческого потенциала: «Одновременно он представлял в ролях хозяина, продавца рекламы, эксперта по маркетингу, режиссера, звукооператора, ответственного за связи с общественностью, редактора, мецената».

Прекрасно понимая безграничные возможности телевидения, Берлускони постарался добиться в этой сфере гегемонии. Ему посочувствовали в этом дружественные политики, особенно старый приятель Кракси. Он не раз ставил на кон судьбу возглавляемых им правительств, чтобы протолкнуть через палату депутатов и сенат выгодные для Сильвио законы. Вопреки сопротивлению оппозиции, в 1990 г. вступил в силу «закон Мамми», названный так по имени сенатора, выступившего с инициативой его принятия. После этого бизнесмен мог не опасаться, что против его медиаимперии будут приняты антимонополистические меры.

В 1980 г. Сильвио основал первую национальную коммерческую телевизионную сеть в Италии «Канале-5», которая сразу же завоевала популярность. Несколько позже он создал еще два телеканала: «Италия-1» (начал вещание из Раскони в 1982 г.) и «Ретекватро» (начал вещание в 1984 г. из Мондадори). Ключевыми факторами успеха в этом начинании оказались, во-

первых, создание компании «Пубиталиа'80», которая занялась информационной рекламой, и, во-вторых, оптимизация сетки вещания с подбором наиболее популярных телепрограмм.

В 1981 г. разразился новый громкий скандал. Фамилия Берлускони была обнаружена полицией в списках подпольной масонской ложи «Пропганда-2», связанной с организованной преступностью и неонацистами. Для многих бизнесменов подобное разоблачение означало бы неминуемый конец карьеры. Но только не для Сильвио. Ведь у него был очень влиятельный друг – Беттино Кракси, лидер соцпартии Италии...

Когда в 1984 г. Кракси занял кресло премьер-министра страны, одним из первых решений нового правительства стал декрет о либерализации рынка телекоммуникаций. А его друг-кавалере был официально «назначен» главным медиамагнатом Италии, владеющим тремя крупнейшими негосударственными телеканалами. За Сильвио закрепилось прозвище «Его Телевещательство», поскольку его каналы охватили половину зрительской аудитории полуострова.

80-е гг. ознаменовались изменениями и в личной жизни заслуженного строителя, преобразившегося в телемагната. Однажды он увидел на сцене одного из миланских театров 24-летнюю актрису Мириам Бартолини, выступавшую под псевдонимом Вероника Ларио. Пораженный ее красотой, Сильвио явился за кулисы и уехал из театра вместе с ней, чтобы больше не разлучаться. Правда, брак они оформили лишь через десять лет, когда уже имели троих детей.

Информационный бизнес кавалере получил новый толчок в своем развитии в момент создания журнала – телевизионного обозрения «Сорриси э Калзони Ти-Ви». Журнал практически сразу же завоевал популярность, его тираж превысил 2 млн экземпляров. Это укрепило позицию, которую Берлускони уже занимал в мире издания газет и журналов. Она основывалась на обладании контрольным пакетом акций «Иль Жернале» – национальной ежедневной газеты, издаваемой Индро Монтанелли, одним из наиболее известных журналистов Италии. В конце 80-х гг. интерес Сильвио к средствам массовой информации увенчался созданием ведущего издательского дома республики «Мондадори».

Успех коммерческого телевидения в Италии позволил Берлускони и его «Фининвесту» перешагнуть государственные границы. Последовали открытие телевизионного коммерческого канала «Ля Шан» во Франции, который начал свое вещание в 1986 г., создание телеканала «Телефунт» в Германии (1987 г.) и «Телесинко» в Испании (1989 г.). В результате такого стремительного роста к началу 90-х гг. «Фининвест» стала второй по величине частной компанией в стране, с количеством работников около 40 тыс. человек, и крупнейшей медиагруппой не только в Италии, но и в Европе.

В марте 1986 г. Сильвио стал президентом «Милана» – одного из самых известных итальянских футбольных клубов. Известный психолог А. Мелуцци писал о Берлускони: «У него огромное “Я”, всегда спроецированное вовне, ему нужны большие экраны, на которые оно бы проецировалось и с которых оно бы воспринималось. У него колоссальное желание быть любимым всеми». На роль такого «экрана» отлично подошел футбольный клуб с огромной армией болельщиков-тиффози.

Команду предстояло поднимать со дна, и Сильвио не пожалел денег на обновление состава и массивную рекламу. Результаты не заставили себя долго ждать: в 1988 г. «Милан» стал чемпионом Италии, а уже в следующем году завоевал кубок европейских чемпионов, затем суперкубок Европы и наконец – межконтинентальный трофей.

Наверное, сам Берлускони не предвидел, какие дивиденды дадут ему инвестиции в футбол. «Сильвио, ты великий!» – кричали, завидев его, тиффози. Это, конечно, ласкало слух, но важнее был подтекст: «Сильвио, мы проголосуем за ту партию, которую ты нам укажешь. Восемь миллионов голосов – твои». Кавалере тогда еще не помышлял о политике. Политическое прикрытие ему пока обеспечивали могущественные друзья. Не исключено, однако, что

благодаря фанатизму болельщиков «Милана» Берлускони осознал, какие козыри у него на руках.

Грандиозные потрясения начала 90-х гг. сказались в Италии сильнее, чем в какой-либо другой западноевропейской стране. Развалилась функционировавшая более 40 лет партийно-политическая система, и жертвами этого процесса оказались друзья-покровители Берлускони. Спасаясь от обвинений в коррупции, Кракси бежал в Тунис; Андреотти попал под суд по подозрению в связях с мафией. Миланские судьи, проводившие операцию «Чистые руки», добрались и до Берлускони.

А тут еще и коммерческая деятельность медиамагната стала давать сбои: империя разрослась, но утратила былую рентабельность. Общий объем продукции вырос в 5 раз, зато долги увеличились в 11 раз, а норма прибыли упала в 20 раз. Вряд ли Берлускони кривил душой, когда в свое время уверял, что не собирается становиться политиком. Теперь же у него фактически не было иного пути, чтобы сохранить бизнес и при этом остаться на свободе.

Возможностями для успешного старта Сильвио располагал немалыми, нужно было лишь умело ими распорядиться. Он удачно выбрал стратегию: будучи плотью от плоти обанкротившейся системы, телемагнат искусно сумел подать себя поборником обновления республики. Он стремился предстать в качестве итальянского подобия Рональда Рейгана и Маргарет Тэтчер, рекламируя себя как удачливого бизнесмена и обнадеживающий ориентир для всех предприимчивых итальянцев.

В январе 1994 г. Берлускони вплотную занялся политикой. Для начала он оставил свой пост в «Фининвесте» и зарегистрировал собственную партию «Вперед, Италия!». Она создавалась по всем правилам маркетинга. Сначала посредством опросов выяснялись чаяния электората. Затем формировался обширный пакет обещаний, призванный ублажить практически всех без исключения. Организационной же основой новой партии послужили тысячи клубов болельщиков «Милана», что подчеркивалось в названии, позаимствованном из победного клича миланских тиффози. С учетом психологии итальянцев в политической риторике партийного лидера доминировала футбольная лексика.

Хотя Берлускони вторгся в политику в значительной мере вынужденно, все же нельзя не отметить, что к этому его побуждала и определенная внутренняя потребность. Когда авторитетный консервативный журналист Индро Монтанелли попытался удержать кавальере от опрометчивого шага, тот отверг увещевания: «Вы не поняли, что я устал быть просто Сильвио Берлускони. Я хочу героической жизни».

На выборах 27 марта 1994 г. новое движение набрало наибольшее количество голосов (21 %), а коалиция партий, собравшихся вокруг движения «Дом свобод», составила абсолютное большинство в парламенте. В дальнейшем по поручению президента республики Берлускони в союзе с бывшими неофашистами (Национальный альянс) и сепаратистами из Ломбардии (Лига Севера) сформировал правительство. На всех уровнях, от государственного до семейного, признавали, что правительство, возглавляемое политиком-бизнесменом, сумело достичь важных результатов.

Впрочем, первое хождение во власть оказалось для Берлускони не очень удачным. Обещания (в частности, 1 млн новых рабочих мест) было легче дать, чем выполнить. Неофашисты и сепаратисты, заполучив министерские портфели, раскачивали правительственную «лодку» в разные стороны. Кроме того, люди из окружения Берлускони и он сам испытывали сильное давление со стороны миланских борцов с коррупцией. Был даже выдан ордер на арест его брата Паоло, а сам председатель Совета министров получил повестку, обязывающую явиться в прокуратуру на допрос. Утратив почву под ногами, глава кабинета после 226 дней пребывания у власти подал в отставку.

Правительственная коалиция, возглавляемая медиамагнатом, распалась. На внеочередных парламентских выборах победили левые. Для Берлускони начались тяжелые времена. Его

обвинили во взяточничестве, вспомнили истории с созданием издательства «Мондадори» и отменой госмонополии на телевидение, после которой одна из его компаний перечислила на счет Беттино Кракси около 10 млн долларов. После 1995 г. Сильвио неоднократно представал перед судом и даже трижды приговаривался к тюремному заключению: за сокрытие доходов, дачу взяток налоговым инспекторам и незаконное финансирование предвыборной кампании своего друга Кракси. Всякий раз адвокаты Берлускони подавали апелляции и выигрывали: дважды приговоры отменялись за недостатком улик, третий раз – за истечением срока давности.

Проблемы у кавалере оказались не только в Италии. Судья Балтасар Гарсон, пытавшийся в свое время добиться суда над чилийским диктатором Пиночетом, предъявил Берлускони обвинения в уклонении от уплаты налогов и нарушении испанского законодательства о владении телекомпаниями. Ему вменялось в вину, что он через подставные фирмы завладел 80 % испанского канала «Телесинко», в то время как по закону иностранцы могут иметь в собственности только 25 %. Похожие обвинения были предъявлены экс-премьеру и в Швейцарии. А потому уходить с политической арены Сильвио не собирался: оставаясь лидером своей партии, он быстренько стал депутатом Европарламента.

Нового взлета темпераментному миллионеру, привыкшему быстро добиваться своего, пришлось ждать почти 7 лет. Успех пришел на майских выборах 2001 г. «Вперед, Италия!» получила около 30 % голосов, что в условиях итальянской многопартийности можно считать внушительным результатом. Объединившись с прежними союзниками под вывеской «Дом свобод», победитель сформировал 59-е послевоенное правительство Италии.

Важнейшей предпосылкой успеха Берлускони явилось все то же умелое использование подконтрольного телевидения и новых информационных технологий и то, что его соперники действовали по шаблонам прошлого века. Если телемагнат стремился воздействовать на эмоции и воображение избирателей, то оппоненты оперировали нудными аргументами социально-экономического характера. Кавалере эффективно сыграл на недовольстве итальянцев притоком нелегальных иммигрантов и по привычке клеймил левых «коммунистами». Между тем его «Вперед, Италия!» вступила в Европейскую народную партию, объединяющую христианских демократов, и стала числиться право-центристской и консервативной.

Какими-то впечатляющими действиями правление премьера-миллионера пока не отмечено. Глава правительства пытается выглядеть серьезным, не бросающим слов на ветер политиком: «Нужно кончать с речами, теперь наступило время работать». К тому же кавалере примеряет на себя образ «отца нации». «Вы знаете, – высказалась в связи с этим внучка Муссолини Алессандра (член парламента), – народ хочет отца... и Берлускони идет ему навстречу».

Для медиамагната трудно сочетать роли главы правительства и предпринимателя. О том, что бизнесмен в нем может брать верх над политиком, свидетельствуют первые шаги правительства, добившегося снижения налога на наследство и отмены закона, трактующего фальсификацию балансовых отчетов как уголовное преступление. Отказ от соглашения о взаимной правовой помощи со Швейцарией позволил итальянскому правительству закрыть пути к расследованию всякого рода финансовых злоупотреблений, связанных с утечкой и отмыванием денег, уклонением от уплаты налогов. Таким образом, Берлускони избавился от тянувшегося за ним и его окружением длинного шлейфа судебных процессов.

Как-то в интервью популярной газете «Република» кавалере похвастался, что он «сделал себя сам»: «Я – первое поколение. Как промышленник я поднялся сам в 60-х гг. без знакомств, поддержки, помощи». О многочисленных друзьях, помогавших ему стать «самым богатым итальянцем», он предпочитает не упоминать. Слишком уж часто в последнее время Берлускони обвиняли в неоднократных уклонениях от уплаты налогов, подкупе чиновников, подделке финансовых отчетов и связях с мафией. Теперь, снова став премьер-министром Италии, он чувствует себя совершенно спокойно. До 2006 г. иностранная и местная Фемида не сможет подступиться к нему со своими «нескромными» вопросами.

Боровой Константин Натанович

(род. в 1948 г.)



Преуспевающий российский предприниматель и политический деятель. Вице-президент Конгресса бирж, президент Российской товарно-сырьевой биржи, президент инвестиционной компании «Ринако», председатель совета директоров Российского национального коммерческого банка, руководитель компании «Боровой-траст». Председатель совета директоров Агентства экономических новостей и Партии экономической свободы. Австрийский журнал «Опцион» в 1992 г. поставил его на второе место в списке самых богатых людей из государств бывшего СССР.

«Патриоты загрустили, самогонку пьют в разлив. Жириновский с Баркашовым уезжают в Тель-Авив». Эту частушку сочинил Константин Боровой – личность разносторонняя: ученый, бизнесмен, политик, меценат, светский лев, автор сатирических пьес, любитель розыгрышей и эпатажа. В 90-х гг. прошлого века его имя было на слуху у всех, кто хотя бы в минимальной степени интересовался российской политикой, экономикой или светской хроникой. В последнее время он отошел от активной политической деятельности, стал реже появляться на телеэкране и в модных тусовках.

Боровой – одна из самых ярких личностей постперестроечной России. Он был фактическим создателем биржевого движения в стране, организовал Партию экономической свободы, избирался в Госдуму. Пожалуй, громче всех других оппозиционеров критиковал власти за чеченскую войну. Политические суждения Борового всегда отличались и отличаются резкостью, порой даже экстремизмом. Он занимает откровенно прозападную, проамериканскую позицию. На перспективы отечественной экономики смотрит пессимистически. Правда, свой бизнес сворачивать не торопится. То ли кривит душой, то ли знает нечто сокровенное... Но как бы там ни было, успешная карьера – смысл его жизни, возможность самовыражения и самоутверждения.

Родился Константин Боровой 30 июня 1948 г. в старой части Москвы у Красных ворот в семье профессора-математика и заведующей особым отделом Железнодорожного райкома

партии. Отец до 1937 г. был писателем, секретарем РАППа. Когда рапповцев начали сажать в тюрьмы, он ушел в редакцию метростроевской газеты, а потом в науку.

Один из дедов – Алексей Снегов, революционер, в 16 лет ставший председателем ревкома в Виннице, – провел 18 лет в сталинских лагерях. «До этого он работал в ЦК Украины, а после освобождения – заместителем начальника политуправления МВД, освобождал 58-ю статью. В 1953 г. выступал главным свидетелем на процессе Берия, дружил с Хрущевым. В последние годы работы в МВД он носился с идеей-фикс об отмене смертной казни. Был на «ты» с Брежневым».

В 12 лет Костя начал ходить в Политехнический музей и в МГУ на лекции по астрономии, физике, математике, литературе и на популярные в то время выступления поэтов, писателей и ученых. Его кумирами стали Колмогоров и Окунджава, Эренбург и Солженицын. Тогда же он с двумя своими друзьями создал «первую тайную политическую организацию по распространению самиздата».

В 1965 г. Боровой окончил математическую спецшколу и поступил в Институт инженеров железнодорожного транспорта, который закончил в 1970 г. В институте женился, родилась дочь. Брак, однако, завершился разводом. Через 5 лет на вечеринке познакомился с будущей женой – Тамарой. Свадьбы не было, была лишь регистрация в загсе. В 1974 г. Константин закончил мехмат МГУ по специальности «Прикладная математика». Некоторое время консультировал Госкино по вопросам внедрения АСУ. Через два года стал аспирантом, а в 1980 г. благополучно защитил кандидатскую диссертацию и работал в различных научно-исследовательских организациях и вузах инженером и научным сотрудником.

С 1983 по 1987 гг. Боровой – доцент архитектурного факультета Московского института инженеров землеустройства. Преподавал математику и компьютерную графику. Заниматься бизнесом начал, когда на базе Центра научно-технического творчества молодежи организовал кооператив по обслуживанию вычислительной техники: «До лета 1987 г. я был вполне благополучным человеком, преподавал, занимался любимой математикой, параллельно руководил ВЦ, был реальным претендентом на заведование кафедрой и даже на должность ректора в одном из вновь созданных институтов. Я неплохо зарабатывал, меня ценили. И когда в мае 1987 г. я взялся за договор в рамках НТТМ, это была обычная для меня профессиональная работа: постановка задачи управления технологией. Нас было пять человек – математики и программисты, и мы все сделали за один день, заработав 600 рублей. Следующий договор был на 20 тысяч рублей, затем на 70 тысяч. Народу у нас прибавилось, заказчиков хоть отбавляй, и я почувствовал, что уже не могу и ставить задачу, и программировать, и заключать договора, и быть юристом, и контролировать бухгалтера».

В 1988 г. Боровой оставил преподавательскую работу и «стал менеджером, оставаясь системщиком в области экономических процессов». Почти сразу он начал создавать новые организации – всего около 50 в разных сферах: «Рабочим телефоном стал домашний. Приходило много друзей, друзья друзей. Я им находил дело, иногда давал кредиты. Коллективы я формировал сам и был их менеджером. Ни в одной организации я не числился, но мне доверяли полностью. Когда возникала необходимость вложений капитала в новое дело или на благотворительные цели, проблем не было, их просто перечисляли и все».

В то время людей, которые открывали свои предприятия и начинали заниматься коммерческой деятельностью, считали неудачниками. Но Константин не обращал внимания на мнение окружающих. Он «умел много: строить дома, водить и ремонтировать автомашины, учить студентов и готовить школьников в вузы, управлять автокраном и работать на токарном станке, писать программы и руководить научными разработками и многое другое». Поэтому в одном из первых своих рекламных объявлений Боровой написал: «Окажу услуги в любой области».

За короткий период он успел побывать председателем нескольких кооперативов, главбухом, юристом, агентом по рекламе, специалистом по общественным связям, кассиром, шофе-

ром, курьером, руководителем проекта, математиком и электриком. В конце 1989 г. во всех созданных им кооперативах было уже около 200 человек, и каждый день рождалась новая идея о том, чем бы еще заняться.

В том же году Боровой заработал свой первый миллион и задумался, куда его истратить. «Шубу и бриллианты жене? Но сегодняшняя бессребреница может завтра превратиться в ненасытную волчицу... Шубу и брюлики любовнице? Но она ценит меня за мозги, за искреннее к ней чувство... Квартиру? Но это головная боль – искать, переезжать. И так хорошо и достаточно иметь трехкомнатную. Дачу? А зачем? Родительскую, чтобы не мучиться, я подарил сестре». В результате 300 тыс. пошли на благотворительность и театр «Модерн-Опера», существовавший год, 300 тыс. – на помощь демократам, 150 тыс. – на научные исследования.

Вскоре кооперативная деятельность перестала приносить удовлетворение. «Для меня то была лишь разминка.

Я чувствовал, что большие игры еще впереди». Став свободным предпринимателем, Боровой поставил себе чисто математическую задачу: вписать новую экономику в старые структуры, т. е. создать такую управляемую структуру, которая позволит обеим экономическим системам какое-то время сосуществовать. Так возникла модель биржи, причем чисто теоретически: товарообменные схемы ее устройства, модели с параллельными деньгами... Эта модель была разработана у него на кухне методом мозгового штурма вместе с друзьями и знакомыми.

В 1990 г. Боровой собрал группу юристов для разработки части документов биржи. «Ясна была идея, но нужно было сконструировать механизм действий, для чего требовалось большое количество экспертов. Первое, что я предпринял, – попытался найти ученых, которые помогли бы это сделать. Нужны были люди, знакомые с такими механизмами, осведомленные в западной экономике. Знаете, сколько я нашел таких специалистов? Ноль. Полный ноль. А как вы думаете, кто тогда разработал для нас концепцию? Мальчики и девочки, которым по 25–30 лет».

В феврале Боровой учредил ассоциацию «Деловое сотрудничество и социальное развитие», у которой в перечне видов деятельности значилось создание биржи и организация ее работы. В апреле 1990 г. после долгого перерыва (последняя биржа была ликвидирована в 20-х гг.) была основана биржа Борового в виде Ассоциации брокеров. Кстати, слово «брокер» в новый словарь русского языка, по утверждению бизнесмена, ввел именно он, предпочтя его «маклеру».

В начале июля учредители приняли решение о новом названии: Акционерное общество «Российская товарно-сырьевая биржа» (РТСБ). Через три месяца состоялось первое собрание акционеров, а в ноябре прошла первая официальная биржевая сессия на территории Политехнического музея.

Весной 1991 г. биржевики создавали Межрегиональный биржевой Союз СССР (число бирж в стране резко росло: к концу года оно перевалило за тысячу и начало приближаться к количеству памятников Ленину). Боровой выступил с заявлением, что «интересы бизнеса и граждан противоположны интересам и задачам правительства СССР». В результате было создано еще одно объединение – Конгресс бирж. В свойственной ему прямолинейной манере Константин призвал: «Баранов, предпочитающих госкомитет по биржам, просим не беспокоить». В результате 20 из 23 крупнейших бирж подписали учредительные документы.

Биржа развивалась быстро. В начале ее деятельности английский министр финансов Ламонт был изумлен, увидев на РТСБ, как брокер лихо совершал сделки на сотне товаров: от гвоздей и водки до нефти. Министр пошутил: «Где получают такое блестящее образование?» Но Боровой парировал: «Нельзя сразу зажить в рыночной экономике, нужен переходный период». И позже с уверенностью заявил: «Я убедил американцев, у которых рынок еще 50 лет

назад был еще более «блошиным», тем более что на их глазах мы открываем торговые дома, куда вымещаются небиржевые товары – ширпотреб, продовольствие. И все за какой-то год».

Визит Ламонта чуть было не стал для Борового роковым – репортаж о нем был показан телевидением 19 августа 1991 г. в перерывах между концертами классической музыки: «Я понял, что выбран крупной жертвой». На следующий день объявили об аресте Эдуарда Тенякова – коллеги Борового.

По словам бизнесмена, во время августовского путча «телефаксы и компьютерная почта РТСБ работали только на передачу и подрывали устои новой коммунистической диктатуры. Мы занимались снабжением продовольствия для защитников, покупали заправочный материал для множительной техники в Белый дом, размножали листовки, а потом и «Общую газету», ставя на них свою марку: типография РТСБ». В 3 часа дня Боровому на стол положили два заграничных паспорта и билеты на самолет, но он отказался покинуть страну и остался со своим коллективом.

Уже на следующий день он шагнул во главе выведенной им колонны брокеров РТСБ с огромным (120 м длиной и 5 м шириной) специально приготовленным трехцветным российским флагом. С криками «Долой хунту!» они прошли через центр Москвы и у здания правительства организовали митинг. В то время место у микрофона было еще свободным.

Но после победы демократии новая власть не спешила афишировать свое знакомство с предпринимателями, вставшими на защиту Белого дома. Бизнесмену-биржевику было отказано во встрече с Ельциным сразу после того, как тот одержал победу на президентских выборах. Формулировка была следующей: «Она (встреча) может его скомпрометировать перед народом». При послепутчевом разделе городского имущества Боровой не получил ничего.

В октябре 1991 г. руководство биржи приняло решение о создании Российского национального коммерческого банка, который должен был стать финансовой клиринговой расчетной системой. В декабре Константин стал председателем совета директоров нового банка. Затем было принято решение создать информационное агентство, похожее на «Рейтер»: «Вначале мы придумали модель. Для этого нужны информационная сеть, система связи с биржами, банками, способ налаживания контактов, аналитическая группа. Отличительная особенность этого агентства именно в том, что оно не только собирает информацию, но и анализирует ее. Затем подключается система корреспондентских пунктов, определяется способ взаимодействия с брокерами и бизнесом более широким». Возглавил Агентство экономических новостей тоже Боровой.

С целью подготовки населения к рынку и, естественно, в рекламных целях Боровой как президент РТСБ открыл биржевые полосы в явно не «рыночных» газетах «Правда» и «Советская Россия».

В конце 1991 г. он участвовал в создании Российского инвестиционного акционерного общества («Ринако»): «Создавая его, мы тоже решали чисто математическую задачу: поддержание баланса уровня стоимости акций с помощью резервной системы». Для экспертной оценки эффективности инвестируемых средств нанимались лучшие банкиры. Для дополнительных консультаций эксперты «Ринако» были делегированы в Берлин. Боровой стал президентом и этой компании.

В этом же году около 300 организаций, в том числе РТСБ и «Ринако», создали Московскую конвенцию предпринимателей (МКП), объявившую Москву зоной, неблагоприятной для предпринимательства. Боровой заявлял: «Мафия – это когда жена мэра находится в родственных отношениях с женой банкира. А то, что происходит у нас, это же просто беспредел... Ибо мэр или вице-мэр, который руководит коммерческой организацией, акционерным обществом, – преступник, он эксплуатирует свою должность и наживается на ней».

Война была объявлена. Концепция власти у Борового принципиально отличалась от существующей: «Самое страшное то, что у нас от прошлого осталась генетика тоталитарной

власти. Управлять всем... Мудрая власть ни во что не вмешивается, она маленькая, умная и бедная. Власть должна заниматься двумя вещами. Первое – охранять закон, что самое главное. И второе – не менее важное – социальная защита: пенсионеры, дети».

Известность Борового стала приобретать скандальный характер. В Москве спорили о том, сколько ему осталось жить, а уже в начале 1992 г. всерьез обсуждали проблему приобретения им Центрального телевидения. Один из руководителей канала Эдуард Сагалаев в интервью того периода говорил, что «Боровой хочет купить телевидение или перепродать его, заработав миллиарды». На самом деле Константин хотел помочь Егору Яковлеву: «Сначала он не понял этого и на встрече с журналистами назвал меня зарвавшимся нуворишем. А потом попросил помочь». Боровой быстро подготовил экспертное заключение, где представил структуру финансовой группы, в которую должен был превратиться первый канал...

10 января на лестничной площадке перед квартирой Борового раздался взрыв. Это было первое и, как оказалось, не последнее покушение на бизнесмена...

В апреле 1992 г. МКП приняла декларацию, в которой было сформулировано требование президенту России – отставка московского правительства в связи с ухудшением предпринимательского климата. «Москва – зона неблагоприятная для предпринимательства. Всем нам надоело кормить это стадо паразитов», – говорилось в декларации. На следующий день Боровой от лица Конвенции призвал москвичей начать бойкот городской власти и ее органов.

Он также повторил обращение к президенту с требованием «немедленно освободить граждан от этой преступной власти и создать комиссию по расследованию ее противозаконной деятельности». Кроме того, Боровой заявил, что в стране «государственный рэкет значительно перекрывает криминальный».

По инициативе Лужкова возмутитель спокойствия был вызван в прокуратуру Фрунзенского района, где отказался представлять доказательства своих обвинений и давать письменные показания. Газета «Московский комсомолец» опубликовала статью, обвинявшую Борового в том, что он платит взятки аудиторской и налоговой службам, а причиной декларации стала личная обида шефа РТСБ на московское правительство, не дающее ему «по дешевке скупать собственность». Газета «Комсомольская правда» отметила, что «имидж московского бизнесмена не очень вяжется с образом борца с коррупцией».

Одновременно с этим Боровой предпринимает эффектный шаг – предлагает Валентину Павлову (находившемуся в тюрьме «Матросская тишина») и тогда еще экс-председателю Госбанка Владимиру Геращенко сотрудничество в качестве экспертов, а Павлову тем самым «отработать химию в «Ринако». Мне нужны его знания существовавшей в нашей стране системы взаимоотношений. Мне нужны его связи», – заявил бизнесмен. Павлов через жену дал согласие. Ответа Геращенко, который, по оценке Борового, «стоит не менее 300 тыс. фунтов стерлингов в год», не последовало. По достижении результата, давшего рекламный эффект, интерес к экспертам у Константина быстро прошел.

Весной 1992 г. Боровой решил оставить пост президента РТСБ и посвятить себя политике, организовав Партию экономической свободы. Он лично обзвонил более 50 известных московских бизнесменов и предложил им вступить в свою партию. Программа партии включала «борьбу за экономические свободы для населения, выработку справедливого механизма приватизации, сильную систему социальной защищенности малоимущих». Боровой стремился доказать, что «политикой в России могут заниматься порядочные, честные люди. Для меня достижение политических целей – вопрос чести, а не материальное благополучие. Мы партия либерально-демократическая. Но это место занял КГБ, когда создал партию Жириновского, и мы назвали себя ПЭС».

В августе 1992 г. пресс-центр московской мэрии объявил ПЭС единственной общественной организацией, получившей разрешение на проведение демонстрации в дни празднования августовской победы. Однако Борового не было на праздничном митинге среди выступающих,

которых было заметно больше, чем 20 августа в прошлом году. Политик-бизнесмен возмущался: «Голосуя за Ельцина, я не голосовал за всех этих первых секретарей, которые вокруг него выются. Я считал, что президент уже ушел из этого круга, когда он заявил: я выхожу из партии. Вот за это «вышел» я и отдал свой голос... Завтра начнут душить демократию. Многие скажут президенту: «Алло! Мы вроде в другую игру играем!» И тогда он будет затыкать рты: включится репрессивный механизм КГБ, начнутся экономические преследования».

Боровой искал союзников. В январе 1992 г. он финансировал Конгресс гражданских патриотических сил: «Я и дальше буду их поддерживать. Патриот – это собственник на своей земле. И он страшен этой власти, потому что она нужна только иностранному инвестору, чтобы ее покупать». Одновременно с этим Константин нанес деловой визит в США. Состоялись встречи в Сенате, Госдепартаменте, он посетил крупные банки и биржи.

В начале 1993 г. Боровой предсказывал свертывание политической демократии. Одним из примеров этого являлось запрещение входа в здание правительства женщинам в брюках и мужчинам в джинсах. Он считал, что «демократы проваливаются. Из-за непрофессионализма в правительстве, из-за ошибок президента, из-за разных глупостей. Партии, поддерживающие президента, – в дурацком положении. Они не оппозиционны, т. е. не могут набирать очки за счет критики власти, но они и не во власти».

В октябрьском противостоянии 1993 г. Боровой не выбирал, на чьей стороне баррикад находиться. В памятную ночь с 3-го на 4-е он одним из первых выступил по телевидению с призывом применить силу. Однако позже на внеочередном съезде своей партии Боровой назвал эти события не только победой демократических сил, но и национальной трагедией.

Новый 1994 г. Константин встречал с оптимизмом: «Не прошел я в парламент – и так хорошо! Вряд ли мог бы ужиться я там с людьми, «оккупировавшими» сейчас треть голосов в Государственной Думе. И все-таки я не собираюсь отходить от политики, хотя, конечно, с удовольствием вернулся бы в бизнес – и зарплата побольше, и проблем поменьше».

Жена Борового считала, что ее муж – «человек непрогнозируемый, с ним невозможен даже короткий отрезок стабильной жизни, он слишком быстро принимает решения». А журналисты давно подметили одну из особенностей Борового: сделать сенсационное заявление и, не дожидаясь, пока его переварят, ошарашить следующим. Главное – это блефовать. Таков фирменный стиль. Ни одна политическая акция не была доведена им до конца. По мнению газетчиков, он «человек неуправляемый. Такие в политике долго не живут».

В марте 1994 г. на 31 километре шоссе Ярославль – Кострома «мерседес» Борового был обстрелян, а сам политический деятель выскочил из машины и скрылся в лесу. Автомобиль был взорван гранатой и сожжен...

После этого случая Константин некоторое время работал заместителем директора НПО «Молния». С 1995 г. руководил компанией «Боровой-траст». В декабре был избран депутатом Государственной Думы РФ 2-го созыва. Был членом Комитета Госдумы по бюджету, налогам, банкам и финансам.

Боровой работает по 18 часов. Спит мало и крепко, никогда не мучаясь бессонницей. Выходных практически не берет, хотя понимает, что «в таком ритме и с такой нагрузкой трудно просуществовать долго, но так жить нравится». Известен как достаточно жесткий руководитель. «Что поделаешь, – говорит он, – это мой стиль работы. Во всяком случае, никто не может меня упрекнуть в том, что я несправедлив. Я, например, уволил личного шофера за опоздание».

О своих доходах Боровой говорит так: «Я руковожу, в некоторых случаях и владею, организациями, суммарный оборот которых десятки миллиардов рублей. «Прицепиться» к нескольким процентам, получать десять миллионов в месяц или даже в день – не проблема... Я это могу и умею делать, но не делаю. Весь мой доход за 1992 г. был меньше 2 млн рублей. Почему? А потому, что у меня грех гордыни. Я хочу созидать...»

Для него бизнес – это прежде всего творчество, ежедневный прорыв вперед, игра ума. Константин считает, что в большинстве своем наши предприниматели – огромные энтузиасты: «Однажды в Лондоне я закончил переговоры на 15 минут позже, чем кончается рабочий день, тамошние руководители на меня смотрели как на преступника. Свободное время у них – святое дело, оно – для спорта, для удовольствий. И по большому счету они совершенно правы. Нынешним нашим фанатикам довольно быстро придет на смену более спокойная генерация. Это можно сравнить с процессом создания нового автомобиля. Сейчас мы работаем практически голыми руками. Не спим, придумываем, вытачиваем детали, изобретаем модель для отливки. Но так можно создать десять автомобилей. А для серийного производства нужна нормальная технология».

Сейчас Боровой снова в бизнесе. Занимается практическими вопросами экологии, средствами массовой информации, торговлей: «Иду тем же путем, что и раньше, путем создания многофункциональных структур. Недавно создал компанию, которая занимается недвижимостью. Получается очень крупная организация, с какими-то финансовыми инструментами банковского типа». Он состоит главным редактором журнала «Америка», но относится к этой работе как к хобби.

На вопрос, не собирается ли он еще раз баллотироваться в Госдуму или вновь побороться за пост мэра Москвы или президента России, отвечает: «Нет, нет, не хочу. Политика и бизнес – не сочетаемые вещи. Если я решу заниматься политикой, мне надо будет бросить бизнес. Думаю, что я не решусь на такой радикальный шаг еще раз».

Брэнсон Ричард

(род. в 1950 г.)



Английский бизнесмен, занимающий четвертое место в списке самых богатых людей Великобритании. Создатель множества крупных фирм различного направления: пассажирских авиаперевозок, музыкальных, телевизионных, торговых, туристических, издательских и др. Владелец сети музыкальных магазинов, клубов и гостиниц как в Англии, так и в других странах мира. Обладает состоянием почти в 2 млрд долларов.

«Я хочу познакомиться с самым известным предпринимателем Великобритании», – с такой просьбой обратился к Маргарет Тэтчер кувейтский шейх, навестивший Лондон с официальным визитом. «Хорошо, я поговорю с мистером Брэнсоном», – с улыбкой ответила «железная леди», и один из ее секретарей тотчас же поспешил связаться с любимцем премьер-министра. «Он готов встретиться с вами завтра в любое удобное время».

На следующий день делегация отправилась в офис Брэнсона. Арабского гостя провели в комнату для совещаний, где он увидел группу мужчин в деловых костюмах, обступивших длинноволосого человека в обычном свитере. Поначалу шейх подумал, что несколько высокопоставленных менеджеров распекают нерадивого мелкого служащего. К его удивлению, заметив гостей, человек в свитере проворно подошел и отрекомендовался: «Привет, я Ричард Брэнсон!» Гость был шокирован, но уже через пару часов, скинув дорогой пиджак и ослабив галстук, он оживленно беседовал с хозяином. Вечером шейх только и говорил с Тэтчер о том, «какой замечательный и интересный человек этот Брэнсон».

«Я, скорее всего, единственный предприниматель во всей Англии, который никогда не держал в руках ни одной книги по бизнесу», – любит говорить Брэнсон, во всем полагаясь на свой нюх, который никогда его не подводил. Бизнесу он действительно учился только на практике. Свою неумную страсть к предпринимательству Ричард склонен объяснять домашним воспитанием: «Мои родители постоянно говорили мне: «Не сиди перед телевизором, делай что-нибудь». И это «делай» застряло в моей голове навсегда».

Ричард Брэнсон родился 18 июля 1950 г. в графстве Серрей (Англия) в семье графа Эдварда Брэнсона. Предки Ричарда служили в Королевской армии, на флоте и в суде, блистая умом и знаниями, которые проносили им неплохой доход. Однако отец Ричарда первым отступил от добрых семейных традиций. Видимо, он страдал нарушением координации – дислексией, при которой буквы и цифры смешаны и лишены смысла; такого человека практически невозможно научить читать и писать. Эдвард Брэнсон так и не поступил в Итон, завалил несколько раз экзамены на адвоката и... женился на стюардессе, настроив тем самым против себя все свое благородное семейство.

Мать Ричарда, Иветт Флинт, по натуре была авантюристкой: для того чтобы реализовать свою мечту об авиации, она переделалась мужчиной, так как женщин в небо не брали, и сумела стать пилотом; позже работала стюардессой на международных линиях, хотя не имела медицинского образования и не знала иностранных языков. Замужество положило конец карьере, но вопреки традиции ей пришлось работать, поскольку Эдвард не смог преуспеть на юридическом поприще и денег в семье было мало. Миссис Брэнсон ткала коврики, плела корзинки, расписывала коробочки. Судьба ее мужа была ярким примером того, как жить не надо. Поэтому она изо всех сил старалась подготовить сына к реальной жизни. Периодически мать устраивала ему тесты на выживание, и он всегда с честью выходил из любого затруднительного положения.

У Ричарда были все предпосылки к блестящей карьере на любом поприще. От отцовских предков он унаследовал аристократизм, мудрость и выдержку, а от материнских – выносливость и авантюризм. Все шло хорошо до тех пор, пока его не отдали в частную закрытую школу «Стоускул». Много спорта, занятия греческим языком и латынью, а также узаконенные многовековой традицией периодические порки превратили для Брэнсона учебу в пытку.

Пока Ричард был капитаном школьных команд по футболу и регби, ему многое прощалось. Но после травмы ноги его начали пороть ежедневно, причем по любому поводу: плохо читает, не выучил урок по математике, забросил мяч на клумбу, неправильно заправил постель или не начистил ботинки. Через год он перестал обращать внимание на удары и каждый раз благодарил учителей за науку, но от своих авантюрных затей не отказался. Характеризуя неугомонного ученика, директор школы сделал противоречивое заключение: «Этот парень, либо сядет в тюрьму, либо станет миллионером». Юноша предпочел пойти по второму пути и даже превзошел ожидания наставника, став не миллионером, а миллиардером. И первые шаги для обретения своего огромного состояния он сделал еще на школьной скамье.

Первым опытом Брэнсона в сфере бизнеса была торговля рождественскими елками во время каникул. Тогда же он приступил к выведению попугаев, которые очень удачно раскупались. Но когда «предприниматель» уехал в колледж, мать выпустила всех птиц из вольера, так как они очень много ели и кричали, а в письме сыну сообщила, что их съели крысы. Однако судьба пернатых уже не беспокоила пятнадцатилетнего Ричарда – он нашел для себя настоящее занятие, которое заключалось в реализации придуманной им программы реформирования «Стоускула».

Он боролся против обычая наряжать учеников в форму и заставлять их маршировать по школьному двору, против воскресных церковных служб, против обязательного посещения спортивных матчей. Программа Брэнсона возникла под воздействием модных тогда либеральных веяний в образовании, согласно которым молодежь считалась ущемленной в правах. Ричард придумал, как предоставить «обиженным» подросткам трибуну для высказывания своих претензий к обществу: он стал издавать журнал «Студент».

Первым делом комнату в школьном общежитии переоборудовали под офис. Затем нужно было найти спонсоров для издания журнала, и Ричард решил размещать в нем платную рекламу. Поскольку телефона в офисе не было, Брэнсон звонил рекламодателям из уличного автомата. Но, естественно, бесплатно: позвонив на телефонную станцию, он сообщал, что его неправильно соединили, а монету проглотил автомат. Телефонистка соединяла его с нужным

номером, говоря: «С вами будет говорить мистер Брэнсон!» – и все принимали ее за секретаршу крупного босса. У Ричарда было не больше пяти минут на один разговор, иначе могла вмешаться «секретарша» и некстати сообщить, что время вышло. Тогда-то и выработалась его знаменитая агрессивная и бескомпромиссная манера общения с деловыми партнерами.

Полное отсутствие опыта в издательском бизнесе компенсировалось цепкостью и нахальством. Брэнсон выписал из справочника «Кто есть кто» фамилии всех знаменитостей – от спикера Палаты общин до архиепископа Кентерберийского – и разослал по их адресам письма с предложением высказаться по поводу молодежных проблем. Как ни странно, всем было что сказать, и ответы буквально завалили «редакцию» – комнату Ричарда. В январе 1968 г. вышел первый выпуск «Студента». Журнал не блистал качеством статей, однако они были острые, живые и скандальные.

Слава пришла к Брэнсону совершенно неожиданно. О нем в статье «Британские таланты и их успехи» написал «Вог», в офисе появился и не переставая трезвонил телефон, журналисты горели желанием взять у него интервью, во время которого юный издатель не моргнув глазом увеличивал тираж последнего номера «Студента» в десятки раз. На самом деле никто не мог сказать точно, каков был его тираж. Редакция жила за счет рекламодателей, которых буквально гипнотизировала легкая и пробивная манера юного издателя: «Здравствуйте, я – Ричард Брэнсон. Мне восемнадцать. Я издаю журнал, цель которого – сделать что-нибудь действительно полезное для молодежи».

Эта фраза стала формулой успеха Брэнсона. Несмотря на то что журнал приносил минимальный доход (на оплату счетов пошла премия за кольцо, которое мать Ричарда нашла на улице), он был бесценен в плане опыта. Именно в этот период будущий миллиардер выработал тактику поведения в бизнесе и открыл в себе дар побуждать людей работать бесплатно, из соображений симпатии и солидарности. В «Студенте» печатались философ Жан Поль Сартр, известный автор шпионских романов Джон ле Карре, музыканты Мик Джаггер и Джон Леннон – никому из них Ричард не платил ни пенни.

Однако через два года журнал прогорел из-за проблем с распространением. Но это банкротство не имело фатального исхода, так как параллельно с издательской деятельностью Ричард развивал другой бизнес: при «Студенте» успешно работал консультационный центр помощи молодежи. Оказывать подобные услуги Брэнсон решил после того, как на собственной шкуре испытал все сложности устройства случайной знакомой на аборт. Сотрудники редакции превратились в курьеров, психологов, юристов и врачей для многочисленных будущих мам, алкоголиков, наркоманов и людей с нетрадиционной сексуальной ориентацией. Идея оказалась настолько живучей, что этот центр продолжает функционировать и сегодня.

Следующей авантюрой Ричарда была продажа грампластинок популярных исполнителей со скидкой до 15 % и их доставка по почте. Этой идеей он загорелся во время фестиваля «Вудсток» в 1970 г., когда увидел, что хиппи приезжали туда не для того, чтобы послушать музыку, а скорее с тем, чтобы поторговать. В том же году Брэнсон основал фирму, занимавшуюся расылкой пластинок, и назвал ее «Веджин Мэйл-ордер».

Трудно сказать, чем именно руководствовался Ричард, выбирая столь необычное название («веджин» переводится как «девственница»). Одни склонны были видеть в этом самооценку предпринимательской неискушенности Брэнсона, другие расценивали как банальное хулиганство. Но как бы то ни было, напористый бизнесмен начал уверенно набирать обороты в новой сфере. Правда, не обошлось и без неприятных сюрпризов. Так, однажды забастовка почтовых служащих нанесла фирме серьезный урон. Проанализировав случившуюся ситуацию, Ричард не свернул торговлю, а, наоборот, открыл на Оксфорд-Стрит в Лондоне свой первый магазин по продаже грампластинок.

Магазин отличался хорошим ассортиментом и демократичностью персонала, что пришло по душе лондонским хиппи – в укромных уголках заведения всегда можно было спо-

койно покурить марихуану. Задумавшись над расширением бизнеса, Брэнсон попробовал привлечь к сотрудничеству известных музыкальных исполнителей. Оказалось, что все они были связаны контрактами с крупными фирмами грамзаписи, имеющими собственные торговые сети. И тогда Брэнсон пришел к очевидному выводу: если не можешь перекупить рок-звезду у конкурентов – создай ее сам. С этой целью в начале 1972 г. он организовал собственную студию звукозаписи «Веджин Рекордз».

Первой «звездой» стал Майк Олдфилд – девятнадцатилетний молодой композитор с глазами спаниеля, в совершенстве игравший на двух десятках музыкальных инструментов. Брэнсон был просто очарован этим самородком, больше похожим на обычного лондонского оборванца. Он поселил Майкла в своем особняке Мэйноу, где была оборудована звукозаписывающая студия, и создал все условия для работы. Через год вышел альбом «Табыюла Белз», который разошелся суммарным тиражом в 20 миллионов. Деньги, полученные за реализацию этой пластинки, кормили «Веджин» целых три года.

Так в одночасье Ричард Брэнсон стал миллионером. Но, несмотря на это, уклад его жизни почти не изменился – он руководил фирмой, расположившейся в плавучей барже на канале Риджент, превращенной в жилой дом, продолжая удивлять окружающих потрясающим чутьем на новые имена. Следующей его находкой стала скандальная панк-группа «Секс Пистолз», творчество которой было настолько эпатажным, что приводило к арестам музыкантов, судебным разбирательствам и соответственно большим тиражам пластинок. В 1978 г. Ричард открыл молодого певца и композитора Ноктракта, подписал с ним контракт, и вскоре тот стал широко известен публике под именем Стинг. За весь период существования «Веджин Рекордз» эта компания сотрудничала с такими суперзвездами, как «Роллинг Стоунз», Питер Дэбриель, Фил Коллинз, Белинда Карлайл, Бой Джордж, Брайан Ферри, Пола Абдул и Джанет Джексон.

Но со временем рамки фирмы грамзаписи для Брэнсона стали тесноваты – ему хотелось превратить «Веджин» в многопрофильную компанию. Поначалу он увлекся родственными сферами бизнеса – производством и распространением кинофильмов, видео– и музыкальных программ. В 1983 г. появилась фирма «Веджин Вижн». Год спустя начал работу «Мьюзик Ченел» – первый в Европе круглосуточный музыкальный телеканал. Тогда же Ричард попробовал свои силы как кинопродюсер и актер, профинансировав экранизацию известного романа Джорджа Оруэлла «1984» и снявшись в главной роли. Картина вызвала интерес у критики, получила несколько престижных призов, но большого коммерческого успеха не имела, хотя сам Брэнсон воспользовался случаем и полностью реализовал представившуюся возможность сблизиться со звездами киноиндустрии.

Очень скоро неутомимый бизнесмен устремился к новым горизонтам. В 1984 г. «Веджин» стала проявлять активность в торговле недвижимостью и в туристическом бизнесе: началось все с долевого участия во владении люкс-отелем на Мальорке, а закончилось организацией корпорации «Веджин Хотелз Групп», включающей в себя множество клубов и гостиниц в Англии, Испании и на Виргинских островах. Попутно была основана компания «Веджин Холидейз», которая сейчас ежегодно организует отдых почти четверти миллиона человек.

Во второй половине 80-х гг. Брэнсон начал осваивать японский рынок, так как в отличие от многих бизнесменов никогда не разделял присущего западному миру страха перед восточной экспансией. Напротив, именно среди деловых кругов Японии он всегда находил серьезных и надежных деловых партнеров: «У них есть то, что я больше всего ценю в бизнесе, – умение ждать. Если японцы верят во что-то, то занимаются этим долгие годы».

Однако, как утверждали злые языки, такая любовь Ричарда к Стране восходящего солнца явилась следствием его нестабильных отношений с европейскими банкирами, не всегда понимающими разносторонность его интересов и неохотно кредитующими новые начинания. И это несмотря на вполне удовлетворительное состояние активов его компаний и симпатии к нему

со стороны не только средств массовой информации, но и самого кабинета министров Великобритании. Неунывающий Ричард обратил свой взор на Восток и в очередной раз оказался прав.

Верность выбранной им стратегии доказывает вся история «Веджин» – одно только сотрудничество с «Сега» выглядит более чем убедительно. Первые шаги в этом бизнесе Брэнсон сделал в 1983 г., открыв «Веджин Геймз» – фирму по производству входящих в моду компьютерных игр. А уже в 1987 г. именно он первым в Европе начал закупки компьютерных игр «Сега» для всего континента. Благодаря упорству сотрудников «Веджин» через два года доселе неизвестный продукт по объемам продаж вышел на первое место.

Консорциум Брэнсона завоевывал мир, а он мчался все выше и выше. В 1984 г. Ричард решил учредить «Веджин Атлэнтик Эйруэйз» – авиакомпанию, которая отняла пальму первенства у «Бритиш Эйруэйз». Сейчас его самолеты летают в Нью-Йорк, Майами, Лос-Анджелес, Орlando, Бостон, Сан-Франциско, Вашингтон и Токио. Политика авиакомпании ориентирована на бизнес-класс и дальние маршруты. Кстати, когда Брэнсон вознамерился заняться пассажирскими авиаперевозками, в его окружении не было человека, который не отговаривал бы его от этого опрометчивого шага.

Уже через 4 года сервис «Веджин Эйруэйз» был признан лучшим сразу по трем категориям, а еще год спустя компания принесла прибыль в размере 10 млн фунтов стерлингов. К концу 80-х гг. стало ясно, что привычное везение не изменило Брэнсону: компания превратилась во второго авиаперевозчика страны, доставляя в год до 1,5 млн пассажиров. Бывшие монополисты расщипывали не на шутку: против «Веджин Атлэнтик Эйруэйз» была развязана настоящая война с привлечением частных детективов, подслушиванием телефонных разговоров, хищением данных из компьютеров, публикацией серий газетного «компромата» и оговорами во время многочисленных пресс-конференций.

Но Брэнсон подал на «Бритиш Эйруэйз» в суд и через несколько заседаний довел дело до высшей судебной инстанции. В начале 1993 г. Верховный Суд Великобритании признал правоту владельца «Веджин Эйруэйз»: он выиграл иск в 5 млн фунтов стерлингов в качестве возмещения ущерба, а проигравшей стороне достались не только серьезные финансовые издержки, но и огромный негативный резонанс в обществе. Сегодня «Веджин Эйруэйз» оценивается в 250 млн фунтов стерлингов – достойная память о матери, которая в молодости была стюардессой.

В истории блестящих побед Брэнсона удивляет то, что для своих самых неожиданных идей он всегда находит спонсоров, готовых поддержать его и капиталами, и производственными возможностями. Например, в 1993 г. он задумал выпустить собственный прохладительный напиток, по традиции названный «Веджин Кола». Специалисты пророчили ему полный провал на рынке, уже давно поделенном между «Пепси» и «Кока-кола». Брэнсон успокаивал скептиков: «Потребитель платит слишком много за монополизм гигантов, и я хочу это изменить».

Опираясь на сотрудничество с канадским концерном «Котт Корпорэйшн», Брэнсон буквально за пару лет подорвал власть американских производителей прохладительных напитков, заняв почетное третье место по объему продаж в Англии. При этом «Веджин» фактически выступала лишь инициатором идеи. Сырье привозилось из-за океана канадскими партнерами, производила напиток независимая фабрика в Йоркшире, а распространением занимались крупные торговые сети «Теско», «Айсленд» и «Мартинс».

Почти одновременно с выпуском колы разворачивалось производство напитков покрепче. Старинной фирме «Уильям Грант», традиционно специализирующейся на выпуске качественных сортов виски, Брэнсон предложил идею выпуска «Веджин Водки». Преодолеть консерватизм, свойственный руководству фирмы, Ричарду удалось исключительно за счет незаурядных личных качеств. Чутье не подвело его и на этот раз – сейчас этот алкоголь «для нового поколения» занимает более десяти процентов рынка Великобритании.

Поразительная прагматичность Брэнсона и его способность видеть перспективу там, где ее не могли разглядеть другие, рождали к жизни самые неожиданные альянсы. Один из ярких тому примеров – организация британской радиостанции «Веджин 1215». Как-то раз Ричард обратил внимание на то, что не может отыскать в переполненном эфире радиостанцию, которая была бы ориентирована на слушателя его возраста. Брэнсон сделал соответствующий вывод, и уже через несколько месяцев, 30 апреля 1993 г., новая студия начала вещание, воспользовавшись поддержкой независимой инвестиционной группы «Апакс Партнере», банковской группы «Джи-Пи Морган» и телевизионного продюсера сэра Дэвида Фроста. Спустя некоторое время радиостанция была признана лучшей в Англии, а в 1994 г. с 4,2 млн постоянных слушателей вышла на третье место по финансовым показателям.

В голове Брэнсона постоянно возникают новые идеи. Источником их часто служит его пухлая записная книжка, с которой он никогда не расстается, занося в нее содержание бесед с деловыми партнерами и сотрудниками. Много, по его собственному признанию, было почерпнуто им и из писем: «Я получаю 600–700 писем в день с предложениями о создании новых фирм, изделий, продуктов. Жалко, что среди них много плевел, но бывает, что попадаются и зерна – очень ценные мысли, которые заслуживают не только внимания, но и реализации...»

Главным залогом успеха всех своих многочисленных предприятий бизнесмен считает людей. Он обладает талантом подбирать кадры, расставлять их в нужных местах и работать с ними. Брэнсон ищет молодых людей, «голодных, как львы», которым достаточно дать стартовые возможности, хороших ребят, которые не были бы «послушными манекенами» и гордились своей работой и принадлежностью к фирме. Главным его принципом является: «на первом месте сотрудники, на втором – клиенты, на третьем – акционеры».

Сегодня преуспевающий бизнесмен уже не живет в плавучем доме на барже. Он может позволить себе провести уик-энд с женой Джоан Темплман и двумя детьми в просторном лондонском особняке или в оксфордширском поместье, а иногда уединиться на собственном острове в Карибском море. При всем своем богатстве Брэнсон по-прежнему поражает мир экстравагантными, подчас неоправданно рискованными поступками, вспомнить хотя бы его попытки пересечь Атлантику на воздушном шаре.

Одна из них вполне могла закончиться трагически: в 1987 г. после аварии монгольфьера Брэнсон чуть было не замерз в холодном море недалеко от берегов Англии, пока его случайно не заметил проходивший мимо военный корабль: «Я уже попрощался с Джоан и детьми, но вскоре подоспела помощь». Однако это не охладило пыла воздухоплателя. В 1991 г. он вместе с другом и партнером Пером Линдстрандом за 39 часов пересек Тихий океан на высоте 10 км. Теперь Ричард считается одним из лучших в мире мастеров воздухоплавания. Бизнесмен и на отдыхе верен себе: он не только получает от подобных забав понятную человеческую радость, но и делает рекламу собственной компании, то и дело привлекая к своей персоне внимание мировой прессы.

Достигший вершин мастерства в создании корпоративных гигантов, Брэнсон по-прежнему иногда прорывается в новые сферы бизнеса, основываясь исключительно на собственном предчувствии успеха. Именно таким образом он стал влиятельным участником компьютерного рынка, перекупив известную фирму «Евро-Магнетик Продактс» и превратив ее в процветающего производителя персональных компьютеров. В ассортименте компании представлены все типы «персоналок»: от мощных серверов до элегантных ноутбуков.

При всем многообразии бизнеса и широкой специализации компаний, входящих в корпорацию «Веджин», Брэнсон по-прежнему не отказывается от излюбленной тактики создания небольших групп, ведущих то или иное направление. Так, например, почти полтора года проект «Веджин Кола» вели всего четверо его сотрудников, несмотря на то что оборот этого товара к тому времени составлял почти 50 млн фунтов стерлингов.

Когда Брэнсона спрашивают: «Что изменилось в вас за последние годы?» – он с улыбкой отвечает: «Почти ничего, только стало немного больше денег. А в остальном все по-прежнему: я постоянно придумываю новое». Перешагнув шестидесятилетний рубеж, Ричард по-прежнему остается весельчаком и любителем дружеских пирушек. Даже говоря о своей профессии, он шутливо называет себя не бизнесменом, а просто миллиардером. Ну что ж, с его состоянием эту шутку можно считать вполне уместной.

Брынцалов Владимир Алексеевич

(род. в 1946 г.)



Скандально известный российский бизнесмен, организатор и первый президент ФА О «Ферейн». Владелец трех фармацевтических заводов, страховой компании, банка, фарфоровых, мебельных, текстильных и ликероводочных производственных комплексов. Владеет недвижимостью в России, США и Швейцарии. Депутат Государственной Думы РФ третьего созыва.

Председатель Общероссийской политической общественной организации «Русская социалистическая партия». Оценивает свое состояние в 2,5 млрд долларов, журнал «Форбс» называет более скромную сумму – 400 млн долларов.

Самое популярное лекарство в российских регионах – спиртовая настойка боярышника. Замминистра здравоохранения РФ А. Катлинский предупредил население страны, что принимать настойку нужно каплями, а не рюмками, и строго по указанию врача: препарат сильнодействующий, и от передозировки может нарушиться работа сердца. Впрочем, к настойке производства компании «Брынцалов-А» эти предосторожности не относятся, утверждает замминистра: эта фирма «выпускает просто 70 %-ный спирт». За нарушение рецептуры и технологии производства Минздрав отозвал у компании лицензию.

Из всех 36 производителей настойки боярышника (в основном это небольшие фабрики с оборудованием, не менявшимся с советских времен) Минздрав предъявил претензии одной лишь фирме «Брынцалов-А». У этой компании не только самый большой объем производства, но и специфическая история отношений с «народным» препаратом. Дело в том, что Владимир Брынцалов, раньше активно занимавшийся водочным бизнесом, в последнее время существенно снизил продажи водки. Он не раз заявлял, что акцизы слишком высоки и производство становится невыгодным. А настойка боярышника как фармацевтический препарат не облагается ни акцизами, ни НДС. До недавнего времени «брынцаловка» выпускалась в нетрадиционной для фармакологии таре – литровых бутылках. Но по новому Налоговому кодексу РФ

спиртовые растворы в емкостях больше 100 мл стали все же облагаться водочным акцизом (17,6 руб. за пол-литра). Брынцалов был вынужден перейти на выпуск маленьких пузырьков.

Находчивый «самогонщик», как называют его коллеги по работе в Госдуме РФ, родился 23 ноября 1946 г. в городе Черкесске Ставропольского края. Его отец, Алексей Евдокимович, был учителем, потом директором школы, секретарем парторганизации. В 28 лет его репрессировали. 9 месяцев он просидел в тюрьме за то, что одному из родственников выдал бланк учетной карточки для приема в партию. Во время войны, пережив блокаду Ленинграда, Алексей Брынцалов потерял ногу и стал инвалидом. Вернуться к учительскому труду ему не разрешили, и потому после войны он работал кочегаром, а кроме того, занимался пчелами, которые приносили дополнительный доход семье.

Так же нелегко сложилась и судьба матери Брынцалова – Елены Григорьевны Лемановой, происходившей из старинного казачьего рода. Отец ее был атаманом кубанских казаков. В 1918 г. братьев Елены расстреляли, а ее саму как дочь атамана не приняли в школу. Она так и не получила никакого образования. Всю жизнь проходила в фуфайке и галошах, гнула спину над корытом, стирая чужое белье. Мать хотела видеть своих детей красивыми и хорошо одетыми, ей казалось, что рано или поздно справедливость восторжествует и в семье будет достаток. В отличие от нее, сын Володя мало верил в чудо. С юных лет он полагался только на самого себя, свои силы и способности.

В мальчике рано проявились черты лидера. Стремясь стать вожаком, он, по собственным его словам, «неадекватно себя вел, в основном подавлял окружающих, много дрался». За это его выгнали из школы, и обучение он окончил в школе рабочей молодежи. Потом был Новочеркасский политехнический институт, который Володя окончил в 1969 г. В студенческие годы у него появился первый опыт в бизнесе: «Денег студентам не хватало – мы начали приторговывать в институте. Ну, купил-продал... Так потащили на комсомольское собрание – исключать из комсомола, выгонять из института. А что мне было делать? Где деньги достать? Разгружать вагоны? Почему я должен разгружать вагоны?» Этому типичному в советские времена студенческому источнику приработка Володя предпочел игру в карты и разведение нутрий.

Окончив институт, он получил специальность «горный инженер». По распределению молодой специалист работал инженером на шахте, затем пошел по административной линии – по некоторым данным, пробовал свои силы в профсоюзных структурах. Одно время Брынцалов был преподавателем специальных технических дисциплин в политехникуме, потом трудился прорабом на строительстве, а в 1973 г. стал начальником строительного управления в родном Черкесске.

В это время будущий бизнесмен выстроил себе «скромный» трехэтажный дом. О масштабах строительства и источниках его финансирования в данном случае история умалчивает (хотя теоретически понятно, с каких доходов строили себе дома начальники стройуправлений в первой половине 70-х гг.), зато известны последствия: Брынцалова исключили из партии с формулировкой «за мелкобуржуазные тенденции в мировоззрении», а заодно выгнали и с работы.

Тогда он устроился в подмосковный пчелосовхоз – начальником подсобного хозяйства. Так бы ему и подсоблять в совхозе по сей день, если бы не появился закон о кооперации. Уже в 1987 г., на заре кооперативного движения, Володя зарегистрировал кооператив «Пчелка». Контора с игривым названием на бумаге занималась производством меда и лечебных препаратов на базе маточного пчелиного молочка, а на практике – торговлей всем подряд.

В 1989 г. «мелкобуржуазный» Брынцалов возглавил фирму «Агро Био Апис», затем открыл кондитерскую фабрику. В этот период его пчеловодческий кооператив был поставщиком сырья Московскому химико-фармацевтическому заводу им. Л.Я. Карпова. При акционировании завода в 1990 г. «Пчелке» первоначально принадлежало только 12 % акций, но, по словам Брынцалова, он был единственным, кто внес живые деньги – 480 млн рублей (по

тогдашнему курсу «черного» рынка это было никак не меньше 25 млн долларов). Возможно, источники миллионов нужно искать не только в кооперативных заработках, но и в кавказских контрактах Брынцалова – фальшивые авизо были в те времена распространенным механизмом зарабатывания первоначального капитала, вложенного впоследствии в приватизацию. Полный контроль над финансами завода был одним из условий приобретения акций, и инвестор Брынцалов стал директором по экономике фармацевтического гиганта.

В дальнейшем он скупил за бесценок все приватизационные чеки у рабочих предприятия. А затем сформировал административный совет и потребовал проведения новых выборов руководства организации, на которых его единогласно избрали президентом.

Так родилось знаменитое фармацевтическое акционерное общество (ФАО) «Ферейн», штаб-квартира и производственные помещения которого как раз и разместились на площадях бывшего завода им. Карпова на Варшавском шоссе, вблизи станции метро «Нагатинская». Символично, что прямо напротив фармацевтического гиганта, ставшего в одночасье брынцаловским, размещался печально известный «лохотрон» Сергея Мавроди – главный московский пункт сбора денег АО «МММ». Дальнейшие события показали, что два комбинатора различались только методами изъятия денег у населения. В остальном их пути совпали: начиная с женитьбы на супермоделях и заканчивая избранием в Государственную Думу.

ФАО «Ферейн» имело около 100 акционеров, в том числе 20 иностранных (уставный фонд в середине 90-х гг. составлял 100 млрд рублей). Сам хозяин завода, по его словам, контролировал 90 % акций компании. В 1996 г., после избрания депутатом Госдумы, Брынцалов стал почетным президентом фармацевтического монстра.

Депутатская судьба бизнесмена сложилась не сразу – в 1993 г. он неудачно баллотировался в Государственную

Думу РФ по Орехово-Зуевскому территориальному округу (Московская область), проиграв руководителю аппарата Совета Министров В. Квасову и набрав всего 22,1 % голосов. В декабре 1995 г. Брынцалов все-таки был избран депутатом Госдумы по тому же округу как кандидат от «Блока Ивана Рыбкина». Одновременно он был первым в региональной группе «Карачаево-Черкесская республика», однако блок не набрал 5 % и в Думу не прошел.

До депутатской регистрации Брынцалов числился в составе «Российских регионов», затем вошел в состав группы «Народовластие», которую покинул 2 февраля 1996 г. После этого объявил, что он – вне фракций. В заявлении «Народовластия» отмечалось, что Брынцалов вел себя неэтично и «в ходе избирательной кампании в Госдуму добивался встреч со многими политическими лидерами, предлагал им свои услуги, но прежде всего везде выгадывал свой интерес».

Будучи депутатом, Брынцалов активно лоббировал интересы российской фармацевтической промышленности. В ходе своей деятельности ему удалось «наступить на хвост» прямому импортеру лекарств компании «Балчуг-Фарма». Но даже депутатство политика-бизнесмена не спасло его собственную структуру от «наездов» контролирующих органов.

Так, в декабре 1995 г. Брынцалов оказался вовлеченным в скандал во время проверки ФАО «Ферейн» налоговой инспекцией. Как указывали в рапортах инспекторы, глава концерна кричал: «Попробуйте дотронуться до меня – депутата Государственной Думы, – убью всех на месте!» Сотрудники налоговых органов старались успокоить разбушевавшегося бизнесмена, «но господин Брынцалов в который раз попытался спровоцировать полицейских, продемонстрировав свой пистолет, и сказал, что для начала было бы неплохо отстрелить человек пять».

Кроме того, в 1997 г. Брынцалов имел напряженные отношения с мэром столицы Ю. Лужковым из-за деятельности ФАО «Ферейн» на территории Москвы. В результате он, по некоторым данным, перевел практически все свои средства в Карачаево-Черкессию (аул Новый Карачай), а позже перерегистрировал компанию, назвав ее скромно «Брынцалов». Эта фирма занялась также и торговлей спиртными напитками с портретами основателя.

В 1996–1997 гг. Владимир был известен тем, что устраивал драки и скандалы в Государственной Думе, раздавал депутатам средства для повышения мужской потенции и так далее. В мае 1996 г. в программе А. Невзорова «Дни» назвал самого себя «главным фармацевтом страны». В конце следующего года Брынцалов стал членом фракции НДР, куда был принят после длительного испытательного срока и после прихода в руководство фракции В. Рыжкова и ухода Л. Рохлина.

Неутомимый депутат-бизнесмен не мог пройти мимо президентских выборов, которые проводились в 1996 г. С целью организации поддержки своей кандидатуры в начале года он вступил в Социал-демократическую партию России, надеясь в перспективе стать ее председателем. Об этом были проведены соответствующие переговоры с тогдашним главой СДПР Белозерцевым, однако эти планы не были реализованы. Одной из версий является то, что Брынцалов «запятнал» свой социал-демократический имидж национал-патриотизмом и анти-семитизмом. Ему приписывали, к примеру, такое высказывание о конкурентах: «КПРФ в принципе неплохая партия, потому что в руководстве почти нет евреев».

Рассорившись с социал-демократами, кандидат в президенты решил создать свою политическую организацию. В апреле 1996 г. Брынцалов был избран лидером «Русской социалистической партии». Выступая на учредительном съезде, он отметил, что ни одно из российских политических сообществ не выдвинуло программы, которая гарантирует успешное преодоление кризиса, за исключением РСП. Партия будет сочетать русскую духовность с принципами истинно русского социализма и защитой частной собственности.

В ходе предвыборной кампании Брынцалов предлагал «закрепить в законодательном порядке минимальную заработную плату в стране в размере рублевого эквивалента 1000 долларов США». Для пополнения казны он предложил также закрыть внешние границы РФ, чтобы население потребляло исключительно продукцию отечественной промышленности и сельского хозяйства. Владимир считал, что страна должна развиваться по схеме «от грубого неотесанного коммунизма к социализму на переходном этапе, а затем – к социал-демократической формации». В прессе приводились слова Брынцалова о том, что российское государство «строят неумехи, которые не знают, как это делать».

Брынцалов признавался, что много страдал от коммунистов, но благодаря Ельцину смог заработать свои деньги: «Я нынешних коммунистов не боюсь. «Зюгановцы» – это уже не та партия, что была. Есть, конечно, и доктринеры, но в основном – директора заводов, предприниматели, ученые... И вы коммунистов не бойтесь. Они трансформируются в социалистов». На вопрос журналистов, есть ли у него на производстве профсоюзы, ответил: «Я – председатель профсоюзов». Среди оригинальных заявлений этой поры также: «Я – цивилизованный бандит» или «Деньги – самое большое произведение искусства».

Во время избирательной кампании Брынцалов с супругой вели себя весьма вызывающе, демонстрируя электорату все атрибуты жизни «нового русского» класса. В результате на выборах скандальный бизнесмен-социалист набрал 0,2 % голосов избирателей и занял последнее место. С тех пор о его партии не было слышно.

Однако сам Брынцалов время от времени продолжает появляться в поле зрения средств массовой информации. До сего дня не утихает шумный скандал, на этот раз – межгосударственного уровня, связанный с производством отечественного генно-инженерного (то есть идентичного человеческому) инсулина.

Еще в 1997 г. Брынцалов заключил с известным датским консорциумом «Ново-Нордиск» соглашение, план которого включал три этапа. На первом этапе «Ферейн» должен был заниматься упаковкой и реализацией в России инсулина под датской торговой маркой. На втором этапе Брынцалов становился уже производителем рекомбинантного инсулина из импортных субстанций. И на третьем – он должен был получить от датчан технологию производства сырья

и таким образом стать владельцем всей технологической цепочки и первым в стране полноценным производителем инсулина нового поколения.

Именно этой заманчивой перспективой Владимир и склонил Минздрав РФ к сотрудничеству, предложив ему проект, носивший гордое название «Русский инсулин». Федеральное ведомство через госпредприятие «Национальное медицинское агентство» (НМА) заключило с Брынцаловым контракт на покупку препарата для государственных нужд в объеме 40 млн рублей. По сути, это был госзаказ: сделка, осуществленная по схеме «закупка у единственного источника», которая призвана была полностью обеспечить ту долю инсулиновых препаратов, которые в отличие от прочих приобретаются не за счет бюджетов субъектов Федерации, а поставляются из центра в рамках государственной программы «Сахарный диабет».

Брынцалов с головой окунулся в новое дело. Однако датчане вскоре обнаружили, что, получив производственную линию и сырье на 6,5 млн долларов, он вдруг вывел ФАО «Ферейн» за пределы Москвы. А владельцем того, что осталось на месте предприятия, оказалось ЗАО «Брынцалов-А». Партнеры почувствовали неладное и, сославшись на нарушение лицензионного соглашения, выразившееся в передаче прав третьему лицу, разорвали контракт. Кроме того, «Ново-Нордиск» потребовал прекращения выпуска лекарств с их торговой маркой и возращения 6,5 млн долларов долга. Брынцалов проигнорировал требования Министерства по антимонопольной политике, поддержавшего иностранцев, и продолжал выпускать фактически фальшивый, не имеющий к датской фирме никакого отношения, но снабженный ее торговой маркой препарат.

Пока же датчане безуспешно искали на Брынцалова управу в Московском арбитражном суде, он о них начисто забыл, переключившись на надувательство российских чиновников и граждан-диабетиков. Условия контракта с НМА по госзаказу предполагали 80-процентную предоплату. Деньги были получены. Однако в августе 2000 г. случился скандал, который выплеснулся на страницы многих газет и журналов. Выяснилось, что находчивые отечественные производители нарушили госконтракт, заменив часть генно-инженерных инсулинов на морально устаревшие, сделанные из животного сырья. И те 11 млн рублей, которые арбитраж постановил взыскать с Брынцалова в виде компенсации за нарушение условий госзаказа, бюджет получить так и не смог. Оказалось, что ЗАО «Брынцалов-А», с которым у НМА был заключен договор, юридически нищее: все его имущество взято в аренду и даже описи не подлежит.

Между тем инсулин Брынцалова, никакого отношения к генно-инженерным не имеющий, наводнил страну. Во всех инстанциях множилось число жалоб на его качество. Директор Эндокринологического центра РАМН академик И. Дедов демонстрировал журналистам ворох писем от пациентов из всех регионов России, сообщающих об осложнениях после перехода на «русский» препарат: «Что на самом деле скрывается во флаконе, который чреват побочными эффектами? За это не может поручиться никто. Кристаллы для приготовления генно-инженерного инсулина Брынцалову сейчас никто из серьезных производителей продавать не станет, после истории с «Ново-Нордиск» они от него шарахаются. Скорее всего, в ход идет сырье, не востребованное придирчивым западным рынком. О соблюдении технологии тоже трудно судить».

«В 2000 г. все инсулины животного происхождения во всех странах мира не рекомендованы к применению. Только генно-инженерные. Поэтому то сырье, которое было заготовлено в зарубежных странах – Аргентина, Бразилия, и другие – свиные инсулины, оно копейки стало стоить. И вот на этих копейках хотят выиграть за счет нанесения ущерба больному сахарным диабетом», – заявлял летом 2001 г. главный диабетолог Минздрава М. Балаболкин.

Помимо скандала с инсулином, бизнесмена от фармакологии обвиняли в изготовлении контрафактных лекарственных средств. У ЗАО «Брынцалов-А» проверками было обнаружено 57 препаратов, качество которых не выдерживало критики. Вот только один пример. Компания «Брынцалов-А», зарегистрированная в свободной экономической зоне в Горно-Алтайске,

подальше от бдительных взоров фискальных органов, поставляла в столицу России крупные партии клафорана, одного из самых популярных антибиотиков. Лекарство выбрасывалось на рынок под торговой маркой международной корпорации «Авентис Фарма». Интересно, что фирма «Брынцалов-А» также изготавливала упаковку для цефантрала, выпущенного якобы индийской фирмой «Люпин Лэбораториз Лтд». Когда провели анализ того, что было в стеклянных пузырьках цефантрала, то оказалось, что это тот же самый поддельный клафоран, – лекарства были «из одной бочки».

«Я не произвожу подделки, – заявлял в прессе депутат Брынцалов, комментируя обвинения в свой адрес. – Я занимаюсь импортозамещением. Мои лекарства не хуже западных, но на порядок дешевле и доступнее российским гражданам. И никаких законов мы не нарушаем». И в этих словах был определенный резон. Доказанной в судебном порядке информации о том, что на фирме «Брынцалов-А» выпускаются имитации оригинальных препаратов, нет, хотя подозрений хоть отбавляй. А вот «аналогов», как их называет сам Брынцалов, – сколько угодно. Вместо ноотропила производства компании «Плива» выпускается нотропил, вместо рулида от «Авентис Фарма» – брулид и т. д.

Юристы господина Брынцалова утверждают, что на выпуск «аналогов» имеются лицензии от разработчиков, и обвиняют Минздрав в том, что он блокирует поставки субстанций для их производства. У компании «Брынцалов-А» есть собственная сбытовая сеть, где «почти настоящие лекарства» можно купить в семь-восемь раз дешевле оригинальных.

Сейчас бывший водочный король, переквалифицировавшийся в фармацевта, уверяет, что 30 % производимых в России медикаментов сделаны на его предприятиях. Правда, статистически достоверного подтверждения тому никто не видел. По словам Брынцалова, его заводы ежегодно выпускают 550 млн ампул для инъекций, 4 млрд капсул и таблеток, 10 млн флаконов суспензий, сиропов и настоек, 12 млн кубометров различных мазей.

Зарубежная пресса оценивает финансовый «вес» русского фармацевтического и водочного короля в 2,5 млрд долларов. Но отечественные обозреватели и авторитетный журнал «Форбс» считают, что эта цифра сильно завышена. Сам Брынцалов любит пустить пыль в глаза. Журналист «Шпигеля» наблюдал, как в ювелирном магазине бизнесмен интересовался наручными часами за 500 тыс. долларов: «Оказалось, уже проданы. «Что за страна! – заворчал Брынцалов. – Я-то думал, что самый богатый русский – это я!» Потом взял в руки часы за 100 тысяч. «Такие я подарил Жириновскому на его серебряную свадьбу», – объяснил он. Потом Брынцалов, раз уж оказался в магазине, взял часы за 40 тыс. долларов – для подарка одному сотруднику».

Не стеснясь, Владимир Алексеевич демонстрировал свои крокодиловые ботинки за 5 тыс. долларов. Хвастался, что накануне выпил 9 бутылок вина стоимостью 9 тыс. «зеленых» каждая, а своей жене, Наталье Геннадьевне, подарил бриллиантовое кольцо за 850 тыс. долларов. Мол, Маша Распутина, которую пригласили спеть для гостей, увидев такие «брюлики», даже голос на время потеряла.

Но предмет особой гордости бывшего строителя из Черкесска – недвижимость. После октября 1993 г. бизнесмен приобрел богатый дом в США. Но в американском округе Колумбия соседи сторонились русского, который сам частенько сидел за рулем роскошного «роллс-ройса» вместо шофера. Есть у Брынцалова собственная вилла в швейцарских Альпах. Но и там местная знать чурается «нового русского». Поэтому куда лучше новоявленный миллиардер чувствует себя на отечественных курортах. Недавно он подарил жене так называемую дачу Матильды Кшесинской в Кисловодске.

Культурно-исторический памятник был куплен за 3,5 млрд неденоминированных рублей. Нанятые рабочие, исходя из вкусов Натальи Брынцаловой, переделали фасад этого «Золотого замка» до неузнаваемости, в уникальном винном погребе устроили сауну, во внутренних покоях уничтожили всякое напоминание о старых хозяевах. В проекте запланировано стро-

ительство рядом с особняком двухуровневой автостоянки. Но и этого новому хозяину мало. Утверждают, что он пожелал купить еще несколько исторических зданий на Курортном проспекте города. Однако одним Кисловодском аппетиты Брынцалова не ограничиваются. Он активно скупает курортную недвижимость и в Сочи, в частности, стал хозяином знаменитого парка Ривьера.

Компетентные органы пока не обращают внимания на эти «слабости» бизнесмена. И Брынцалов благодарен им за это. У него свои представления о культурно-исторических ценностях. Брынцалов – единственный депутат из фракции НДР, который проголосовал за восстановление памятника Дзержинскому на Лубянской площади.

Однако в ноябре 2002 г. журналистам стало известно, что фармацевтический король в спешном порядке распродает недвижимость в России. Особый интерес представляет особняк в подмосковной Салтыковке. В этом дворце есть бассейн, тир, оборудованы три столовые, блюда в которые поднимаются на специальных лифтах. Имеются также каминный и спортивный зал, спальни для гостей и т. п. Покупатель на дорогое имение (формально записанное на супругу бизнесмена) пока не нашелся – эксперты оценивают его стоимость в 18 млн долларов. Но соседи говорят, что хозяин готов уступить его значительно дешевле. Эксперты полагают, что это свидетельствует о намерении Брынцалова покинуть Россию.

Вернон Лилиан Менаше

(род. в 1928 г.)



Создательница и владелица самой крупной в мире компании по продаже сувениров по каталогам. «Лилиан Вернон Корпорейшн» зарегистрирована институтом Гэллага как одна из самых известных компаний США, а ее основательница имеет пять почетных докторских степеней, множество званий «Женищина года» и наград за предпринимательскую деятельность.

Лилиан Вернон, известная в мире бизнеса как «Королева каталогов», чьи товары покупают Хиллари Клинтон, Арнольд Шварценеггер, Стивен Спилберг и миллионы средних американцев, родилась 18 марта 1928 г. в Лейпциге в сравнительно богатой еврейской семье. Ее отец, Герман Менаше, был промышленником средней руки и успешно вел дела в Европе. Однако когда девочке было пять лет, в Германии начались преследования евреев и семья была вынуждена бежать в Голландию, а в 1937 г., претерпев много несправедливостей и унижений, эмигрировать в США.

Здесь Герману пришлось начинать дело фактически с нуля. У него Лилиан научилась стойкости, выдержке и умению приспосабливаться к обстоятельствам. Много позже, уже став благополучной предпринимательницей, она писала: «Думаю, что именно отец был для меня первым и важнейшим примером для подражания, я никогда не смогу забыть его умения приспосабливаться к реальности. Это качество, которое восхищает меня в людях и сегодня, – способность вложить в дело последние десять центов, но выжать из них все, что только можно».

Родители уделяли дочери очень много внимания. Ведь после гибели во время Второй мировой войны старшего сына Фреда она осталась у них единственным ребенком. Но Лилиан была отнюдь не избалована. Частые переезды потребовали от нее трудов по овладению новыми языками – голландским и английским, заставили приспосабливаться к разным стилям и методам преподавания в европейских и американской школах. Девочка много читала, что очень поощрялось родителями. Кроме того, они предоставляли дочери полную свободу действий, что позже позволило ей легко проявлять инициативу и не бояться ошибок.

Как и все ее сверстницы, Лилиан в подростковом возрасте видела свой идеал в голливудских актрисах, излучающих оптимизм и успех. Но вскоре ее кумиром и образцом для подражания стала известная нью-йоркская предпринимательница Эсти (Эсте) Лаудер, работавшая в сфере косметического бизнеса и руководившая своей фирмой с помощью «железного кулака».

Будущая предпринимательница стремилась стать настоящей американкой и мечтала о том, как скоро станет богатой и знаменитой. В отличие от многих таких же мечтательниц она сумела добиться цели благодаря решительности и твердости характера. Уже в 14 лет Лилиан, не оставляя учебы, подрабатывала билетершей в кинотеатре за 10 центов в час, потом стала продавщицей в одном из залов кондитерского магазина «Леденец». Там она научилась общению с людьми и сумела преодолеть врожденную застенчивость. Много лет спустя Лилиан, тепло вспоминая этот период своей жизни, заметила: «Я воспринимала тогда эту работу как возможность и необходимость получить приятный и милый опыт».

В 1946 г. девушка закончила школу и вскоре поступила в Нью-Йоркский университет, где начала заниматься психологией, но после третьего курса бросила учебу. В 1950 г. Лилиан вышла замуж за торговца дамским бельем Сэма Хохберга и стала домохозяйкой в одном из маленьких коттеджей в пригороде Маунт Вернона (штат Огайо). Денег постоянно не хватало. Через некоторое время молодая женщина, оставаясь прежде всего женой и матерью, начала заниматься бизнесом за кухонным столом, чтобы немного увеличить семейный бюджет.

В 23 года, будучи беременной, Лилиан занялась торговлей по почте. На 2 тыс. долларов, полученных в качестве свадебных подарков, молодая женщина закупила начальный запас кошельков и ремней и истратила еще около 500 долларов, чтобы разместить рекламу. Маленькая фирма, единственным сотрудником которой была сама Лилиан, вскоре стала называться «Сувениры Вернон» по названию пригорода, где жила ее семья. Так же естественно имя Вернон стало псевдонимом, под которым сейчас предпринимательница известна всей Америке.

Идея Лилиан состояла в продаже по почте товаров, которых не было в магазинах ширпотреба, с бесплатным именованным оформлением (каждый предмет, купленный по каталогам Вернон, по сей день имеет инициалы или имя владельца, что исключает его перепродажу). При этом заказчикам гарантировался возврат денег в течение 10 лет с момента приобретения, если по каким-то причинам товар в целом не устраивает покупателя.

Это была гениальная идея, так как до Лилиан никто из многочисленных предпринимателей, занимавшихся распространением товаров по каталогам заказов, не строил свою работу таким образом.

Результаты не замедлили сказаться. Уже после первого объявления Вернон в течение года получила заказов на 32 тыс. долларов. Но Лилиан боялась, что этот успех случаен. Чтобы убедиться в обратном, она начала рекламировать именные закладки для книг. Это начинание подтвердило верность выбранного курса. Этот вид товара пользовался даже большим успехом, чем кошельки и ремни. Закладок было продано вдвое больше.

Вернон начала постепенно расширять ассортимент изделий: мешки для перевозок, латунные дверные замки, карандаши, женские колготки и др. При этом компания «Сувениры Вернон» по-прежнему работала в одном лице. Лилиан занималась закупками, рекламой, рассылкой, была финансовым директором. В 1954 г. она подготовила свой первый, еще черно-белый каталог, на шестнадцать страниц. Он был разослан 125 тыс. адресатов, в числе которых были ее прежние клиенты и потенциальные потребители. А к 1955 г. реальный ежегодный доход Лилиан достиг 150 тыс. долларов.

В 1965 г. Вернон наконец смогла создать полноценную фирму под названием «Лилиан Вернон Корпорейшн», доходы которой через пять лет достигли отметки в миллион долларов. В то время как покупатели начали уставать от сложных аббревиатур и безликих названий, персонифицированная корпорация Лилиан обратила на себя внимание и привлекла множество клиентов в дополнение к постоянным покупателям. Так же индивидуально Лилиан подхо-

дила и к выбору товаров. Она сама ездила по всему миру, чтобы закупать уникальные и качественные изделия для подарков, которые хотели бы купить женщины. При этом Лилиан всегда руководствовалась своим вкусом, утверждая: «Я никогда не продаю того, чего не захотела бы иметь в собственном доме». Ежегодно ей приходилось преодолевать примерно по 100 тыс. миль. Фирма работала 24 часа в сутки все 365 дней в году.

Однако бурная предпринимательская деятельность в конце концов разрушила ее первый брак. В 1969 г. Лилиан развелась с Сэмом Хохбергом, который долгое время помогал ей в бизнесе, но, видимо, устал исполнять второстепенную роль во взаимоотношениях с женой. Недаром Лилиан утверждала: «Я действительно любила своего мужа. Если бы мы не работали вместе, то думаю, что мы были бы, вероятно, все еще женаты». К счастью, два их сына, Дэвид и Фред, перенесли разрыв родителей спокойно. Повзрослев, оба стали участвовать в бизнесе матери.

Лилиан была привлекательной женщиной. Уже в 1970 г. она вторично вышла замуж за предпринимателя Роберта Каца, но в 1990 г. рассталась и с ним. Знаменательно, что свою фамилию она официально заменила псевдонимом, очевидно, придя к выводу, что главной ее страстью является бизнес.

Личные неурядицы, однако, никак не отразились на предпринимательской деятельности Вернон. Она уже давно вошла во вкус бизнеса и продолжала с увлечением трудиться. Бизнесвумен по-прежнему принимала участие в составлении каждого каталога, собственноручно писала заключительное одобрение на каждую позицию заказа в них. Кроме знаменитой гарантии возврата денег, так отличавшей фирму от всех других, перечень услуг «Лилиан Вернон Корпорейшн» обогатился целым рядом новых позиций. Заказчик получил право выбирать форму заказа: по телефону, факсу, по почте.

Вернон создала собственные принципы ведения дел, которые сформулировала следующим образом: «Всегда будьте внимательны к другим», «Не бойтесь выпачкаться», «Работайте вовремя, чтобы иметь досуг», «Используйте здравый смысл во всех решениях», «Планируйте интуицией, но работайте головой». Последний тезис в наибольшей степени отражает «феномен Вернон», которая всегда строила свою стратегию на интуиции, называя ее «золотым внутренним голосом». Правильность своей позиции она обосновывает следующим образом: «Вы ведь не нуждаетесь в синоптике, чтобы сообразить, в какую сторону вас уносит ветер. Вы сами должны собрать важную информацию, принять самое лучшее решение и приступить к делу, исправляя возникающие ошибки». И надо сказать, что в случае с Лилиан это подтверждается практикой. Ведь 90 % принятых ею решений относительно новых товаров оказались успешными. Возможно, потому, что точное маркетинговое исследование для товаров, которые еще никогда не продавались, провести невозможно.

В 1987 г. Вернон продала 31 % имущества фирмы на 28 млн долларов, и «Лилиан Вернон Корпорейшн», превратившаяся в акционерное общество, попала в список Американской фондовой биржи в качестве предприятия самого крупного бизнеса, основанного женщиной. Часть полученных средств была использована для создания Национального дистрибьюторского центра в Вирджинии-Бич (штат Вирджиния). А в 1991 г. в пригороде Вашингтона был открыт первый склад для торговли устаревшими уцененными изделиями – еще одно очень успешное начинание Вернон. Теперь фирма имеет на восточном побережье шесть таких складов. Большим успехом стал пользоваться и каталог товаров для малышей, издаваемый с 1993 г. и получивший название «Дети Лилли».

Сейчас предприятие Лилиан имеет 12 миллионов заказчиков, каждый из которых получает каталоги фирмы. Ежегодно запускается в продажу более 1100 новых изделий, а каталоги в общей сложности включают до 100 млн изделий.

Однако для миллионерши, которая много лет назад начала заниматься бизнесом из-за нехватки денег, обогащение не является самоцелью. Бизнес стал ее страстью и ее жизнью. Вер-

нон, несомненно, является одним из выдающихся лидеров Америки, образцом для многих поколений молодых предпринимателей, начинающих карьеру с нуля. Она охотно делится опытом во многих школах бизнеса, пять из которых присвоили ей почетную докторскую степень.

Вильялонге Наварро Хуан

(род. в 1953 г.)



Председатель и исполнительный директор известной испанской компании «Телефоника» с 1996 по 2000 г. Разработал стратегию компании.

Создал первую в мире глобальную интернет-компанию Terra Lycos.

В отличие от американских воротил бизнеса их европейские собратья ведут дела, полагаясь не только на жесткий расчет. В их практике немалое место занимают человеческие взаимоотношения, основанные на дружбе и доверии. Ярким примером тому является Хуан Вильялонге Наварро – бывший председатель испанской компании «Телефоника» – главного оператора телефонной связи в Испании. К сожалению, подробности биографии этого, по словам журналистов, мягкого, отзывчивого, искреннего и дружелюбного человека известны только в общих чертах.

Деловые способности, возможно, достались Хуану от его родственника, основавшего Центральный испанский банк. Будущий король коммуникаций родился 8 апреля 1953 г. в Мадриде, образование получил в престижном университете Деукстино, а степень магистра экономики управления защитил в Институте высшей экономики в Барселоне.

Закончив обучение, Вильялонге целых десять лет сотрудничал с консультативной фирмой «Маккинси», отделения которой расположены не только в Испании, но также в Португалии, Италии и даже в США. Там он сумел значительно расширить круг полезных знакомств среди политиков и бизнесменов, доставшихся ему от семьи и приобретенных на студенческой скамье. В него вошло много представителей зарубежных фирм и компаний. Безусловно, немалую роль в этом сыграло личное обаяние молодого человека. Он был и по сей день остается душой общества, любит застолье, прекрасно рассказывает анекдоты, умело цитирует античных поэтов.

В течение некоторого времени карьера Вильялонге была тесно связана с финансовыми кругами. Распростившись с «Маккинси», он работал исполнительным директором отделения Первого бостонского бизнес-банка в Испании. Широкие связи Хуана привлекли внимание

руководства Bankers Trust, и несколько лет он широко использовал их на благо новых работодателей.

Не забывали о Хуанито (так звали Вильялонге близкие) и друзья. Он с детства был в тесных дружеских отношениях с Хосе Мария Аснаром, ставшим премьер-министром Испании. Вильялонге даже крестил младшего сына премьера. И именно Аснар весной 1996 г. предложил Хуану пост руководителя компании «Телефоника», когда она была выведена из-под государственного контроля. Так он стал одним из самых влиятельных людей в Испании.

Правительство надеялось получить в лице нового руководителя компании послушного человека, разделявшего официальные взгляды. Однако Вильялонге быстро начал проявлять самостоятельность в ведении дел. Он предвидел угрозу потери компанией монополии на испанском рынке локальной телефонной связи, вызванную либерализацией соответствующих национальных рынков в странах Европейского Союза, и начал расширять ее деятельность в Латинской Америке, а также постарался взять под контроль большую часть телекоммуникационной промышленности латиноамериканского региона.

Самым важным технологическим изобретением в истории человечества Вильялонге считает Интернет, поэтому начал последовательно внедрять интернет-технологии в практику работы своего предприятия. В 1998 г. было создано подразделение Telefonica Interactiva, которое через год открыло интернет-портал компании Terra Networks. Отделение, получившее название Terra, возглавил сам Вильялонге. Одной из первых в Испании поисковых систем стал купленный им портал 01a, ставший составной частью Terra, а в 1999 г. были куплены порталы фирм в Аргентине, Бразилии, Мексике, Чили, Перу и других латиноамериканских странах, что стоило председателю около 600 млн долларов. Акции Terra, ставшей публичной компанией, начали быстро расти в цене. Еще больший вес подразделению принесла покупка в мае 2000 г. американского интернет-портала Lycos, стоившего Вильялонге 12,5 млн долларов. Подразделение стало называться TerraLycos.

Этот сенсационный шаг открыл компании «Телефоника» доступ на рынок США, дал возможности для расширения деятельности TerraLycos на Азию. А благодаря участию в сделке немецкой «Бертельсманн АТ» — третьей по величине в мире медиакомпания — Вильялонге получил доступ к привилегированному медиаконтенту немцев, включавшему книги, музыку, телепередачи, кинофильмы. Кроме того, «Бертельсманн» купила у него услуги на сумму 1 млрд долларов.

Таким образом была создана первая в мире глобальная интернет-компания, работающая в сорока странах. Ей принадлежат 122 сайта на 19 различных языках. Ежемесячно их посещает 91 млн пользователей, которые просматривают около семи миллиардов страниц.

А стоимость компании «Телефоника» при Вильялонге в короткое время возросла в пять раз. В ее состав вошли радиовещательные, телевизионные, кабельные концерны в Европе, Африке и США. Она стала главным оператором связи в Латинской Америке и ведущим провайдером услуг связи среди испано- и португалоговорящего населения планеты. По всему миру у компании работает около 41 млн линий проводной связи. Она обслуживает более 20 млн абонентов мобильных телефонов.

Заслуги Вильялонге были очевидны. 22 сентября 1999 г. Нью-Йоркский университет и Испано-американская торговая палата присудили ему награду «Бизнес-лидер года». Было отмечено, что «при Хуане Вильялонге «Телефоника» добилась огромных успехов в налаживании трехсторонних деловых связей между Испанией, Соединенными Штатами и Латинской Америкой. «Телефоника» своими силами укрепила взаимосвязь этих трех регионов; также компания поддерживает доступ к передовым технологиям в испано- и португалоговорящем мире».

Однако над головой председателя компании быстро сгущались тучи. Начиная с 1999 г. его отношения с правительством становились все более напряженными. Весной 2000 г. пере-

говоры Вильялонге с нидерландской компанией KPN завершились безрезультатно. Правительственные чиновники отдавали предпочтение политическим, а не экономическим интересам, и правительство попросту запретило слияние «Телефоники» с KPN. Условия сделки, предполагаемая стоимость которой составляла 60 млн долларов, не удовлетворили и большую часть акционеров.

Немаловажную роль сыграло и ухудшение отношений с премьером. Жена Хуана, Конча Тальяда, приходилась близкой подругой супруге Аснара. Когда Вильялонге оставил Кончу ради красавицы Адрианы Абаскаль – вдовы мексиканского телевизионного магната Эмилио Аскаррага по прозвищу Тигр, друзья детства значительно охладели друг к другу. Кроме того, премьера и его правительство не устраивала программа Вильялонге по распределению ценных бумаг – опционов – внутри компании. Программа давала высшим руководителям «Телефоники» значительные преимущества (сам Вильялонге накопил опционов на 16 млн долларов), а это не устраивало чиновников. Страсти, кипевшие в период предвыборной кампании, выглядели очень непрезентабельно.

В начале лета 2000 г. влиятельная ежедневная газета «Эль Мундо» открыла на своих страницах кампанию против председателя «Телефоники». Его обвиняли в причастности к торговле опционами внутри компании, то есть в использовании служебного положения при распределении ценных бумаг. Испанский наблюдательный комитет начал расследование. А акционеры компании обвинили председателя в единоличном принятии наиболее важных решений. Главными оппонентами были «Бискайский банк Бильбао» и сберегательный банк La Caixa, которых активно поддерживало правительство.

Справедливости ради следует заметить, что Хуан допускал авторитарный стиль руководства. Это проявлялось, в первую очередь, по отношению к руководящему аппарату компании. Время от времени председатель массово заменял своих помощников, применял карательные меры к персоналу. Тем не менее мошенником, как старались представить его газеты, председатель не был.

Вильялонге яростно отрицал свою причастность к внутренней торговле опционами. Однако 26 июля 2000 г. его все же вынудили уйти в отставку, хотя следствие еще не было закончено. А уже через неделю Национальная комиссия рынка ценных бумаг объявила, что следствие не располагает достаточными уликами для доказательства того, что бывший председатель использовал конфиденциальную информацию на торгах ценными бумагами.

На месте председателя Вильялонге заменил глава франко-испанской табачной группы «Альтадис СА», бывший банкир Сезар Алиерте. Деликатный Хуан назвал его «активным и ценным членом совета директоров «Телефоники» и TerraLycos». Однако в деловых кругах преемника характеризуют как руководителя среднего профессионального уровня. Известно, что в результате его переговоров по слиянию испанской государственной табачной компании «Табакалера» с французской Seita, в результате чего и возникла «Альтадис», акции последней упали значительно ниже их стоимости на момент заключения сделки.

Результатом деятельности Алиерте на посту председателя «Телефоники», вопреки стратегическому плану бывшего руководителя, стало решение отложить, а в дальнейшем, возможно, и отменить выпуск акций отделений массовой информации, передачи данных, прокладки подводных кабелей и телефонного центра. Новый руководитель явно не расположен к расширению деятельности компании.

А герой этого очерка обосновался в Майами, где живет вместе с новой женой в роскошном новом доме. Ходят слухи, что одна из крупнейших американских технологических компаний предложила ему работу с годовым жалованьем в 25 млн долларов.

Вяхирев Рэм Иванович

(род. в 1934 г.)



Советник администрации президента России. На протяжении десяти лет возглавлял РАО «Газпром» – крупнейшую в мире монополию, контролирующую примерно треть газовых запасов планеты, которые оцениваются в 40 млрд долларов. С этой промышленной империей в общей сложности связаны более 6 млн сотрудников. Журнал «Культ личностей» оценивает его состояние в 500 млн долларов, а «Форбс» в 1997 г. присвоил ему 225-е место в списке самых богатых людей мира.

Летом 2001 г. Фонд «Общественное мнение» опубликовал результаты всероссийского опроса городского и сельского населения, посвященного личности Рэма Вяхирева. В акции приняло участие 1500 респондентов. Оказалось, что один из самых влиятельных людей России известен далеко не всем: 41 % опрошенных заявили, что не знают, кто такой Вяхирев, но и у тех, кто его знает, он, как правило, не вызывает каких-либо эмоций: 33 % относятся к бывшему руководителю «Газпрома» равнодушно, 7 % – хорошо, а 13 % – плохо.

Доброжелательно настроенные по отношению к Вяхиреву респонденты считали, что он деятельный, грамотный руководитель, хороший специалист. Недоброжелатели обвиняли его в стремлении к наживе, пренебрежении к людям, в хитрости, лживости, лицемерии, в том, что он действовал по указке Кремля. Уход Вяхирева с поста руководителя «Газпрома» 18 % граждан восприняли положительно, 7 % – отрицательно. Остальные – равнодушны к произошедшей смене руководства газовой монополии.

Западные аналитики нередко в сердцах называют РАО «Газпром» министерством, а не компанией. Это, по сути, и есть Министерство газовой промышленности СССР, в конце 80-х гг. переименованное министром Виктором Черномырдиным в акционерное общество. Так оно и дожило до наших дней – почти что с прежним руководством, структурой и количеством занятых работников. В «Газпроме» работает сегодня 398 тыс. человек – примерно в тридцать раз больше, чем в аналогичной по масштабам деятельности западной нефтегазовой компании.

«Газпром» знают все. Российское акционерное общество «Газпром» – это 35 % всего российского бюджета и предмет черной зависти иностранных капиталистов. Это миллиарды и миллиарды долларов, не подверженных никаким кризисам. Чтобы лучше понять, что такое «Газпром», достаточно сказать, что это самая крупная компания в мире по размеру акционерного капитала. И не только. Общая численность людей, связанных по службе с этой корпорацией, превышает 6 миллионов.

Многое говорит о том, что «Газпром» за прошедшие годы смог существенно упрочить свои позиции. Компания, основной специализацией которой является добыча и реализация газа, двинулась сначала в «сопредельные» сферы – металлургию, нефтехимию, машиностроение, производство удобрений, – а позднее занялась телекоммуникациями и средствами массовой информации. Сегодня «Газпром» контролирует гигантский нефтехимический холдинг «Сибур», крупнейшую в России компанию по выпуску азотных удобрений «Агрохимпромхолдинг», в сферу его интересов входят Лебединский ГОК, Оскольский электрометаллургический комбинат и компания «Пермские моторы».

Кроме того, корпорация все эти годы активно выстраивала транснациональные производственные цепочки. Ямальский газ поступает в Германию по газпромовским трубам и частично продается там через совместное предприятие. В Венгрии «Сибур» приобрел один из крупнейших в Европе нефтехимических комбинатов «Борсодчем». В Польше «Газпром» прокладывает оптоволоконный кабель, который должен стать основной информационной магистралью между Россией и Евросоюзом.

Личность Рэма Вяхирева, возглавлявшего «Газпром» на протяжении десяти лет с момента его акционирования, – это редкий пример возвращенного еще в социалистические времена хозяйственного руководителя, который сумел органично вписаться в новый капиталистический бизнес. Он опытный аппаратчик, в совершенстве владеющий искусством политического и экономического лавирования. Именно его, а не какие-то «государственные интересы», и называли единственной цементирующей силой, удерживавшей «Газпром» от воздействия стремительно развивающихся центробежных сил в его руководстве.

Рэм Вяхирев родился 23 августа 1934 г. в селе Большая Черниговка Куйбышевской области. Его отец был кузнецом, а мать, родившаяся в городе Белинском Пензенской области, работала учительницей. Со временем отец будущего главы «Газпрома», дабы быть к супруге ближе, из кузнецов переквалифицировался тоже в школьные учителя.

Когда в семье сельских интеллигентов родился сын, ситуация в стране с простыми русскими именами была весьма напряженной. В моде были имена мужественные, идейные и революционные. Вот и досталось юному Вяхиреву короткое имя Рэм, что в переводе с новояза означало «Революция, Энгельс, Маркс».

Окончив сельскую школу, Рэм отправился в близлежащий Куйбышев поступать в Индустриальный институт, на специальность «Разработка нефтяных и газовых месторождений». Выбор вуза соответствовал требованиям времени не меньше, чем полученное 17 лет назад имя. Избранный Вяхиревым факультет, во-первых, готовил горных инженеров, на которых в СССР никогда не иссякал спрос, во-вторых, конкурс туда был без труда преодолим для подростка с рабоче-крестьянским происхождением, а в-третьих, окончив вуз, Рэм легко получил работу недалеко от родительского дома. В течение 14 лет, с 1956 по 1970 г., Вяхирев работал инженером на освоении нефтяных месторождений в родной Куйбышевской области. Так что можно сказать, работу нефтяника он изучил с самых низов.

В низах Вяхирев, однако, не задержался. В конце 60-х гг. молодой заместитель начальника управления «Богатовск-нефть» приехал в город Орск Оренбургской области на мероприятие под названием «Обмен опытом». В спецбюфете горкома партии он познакомился со своим ровесником Виктором Черномырдиным, молодым инструктором промышленного отдела гор-

кома. «Рэм, – убеждал нового товарища партийный работник, – бросай заниматься нефтью! Газ – это более перспективно!»

Спустя несколько лет Вяхирев переехал в Оренбург, где стал начальником газодобывающего управления. Еще спустя три года партия направила заведующего промышленным отделом Орского горкома Черномырдина туда же, в Оренбург, директором на газоперерабатывающий завод.

В 1976 г. последовало очередное повышение: Рэм Иванович занял пост директора производственного объединения «Оренбурггаздобыча», на котором трудился два года. Теперь повышения шли одно за другим: в 1978 г. Вяхирев превратился в нефтегазового деятеля общесоюзного масштаба, став главным инженером Всесоюзного производственного объединения «Оренбурггазпром». За пять лет пребывания на этом посту Вяхирев, помимо прочего, успел защитить диссертацию и в 1981 г. получить степень кандидата технических наук.

Диссертация «Исследование и совершенствование технологии эксплуатации крупных месторождений сероводородосодержащих газов», правда, была подготовлена, как скромно указывалось в заглавии, «по совокупности опубликованных работ». Что в переводе на русский язык означало, что никакого нового слова в науке Рэм Иванович этой диссертацией не сказал. Но вряд ли кто-нибудь из состава ученого совета ожидал теоретических разработок от чистого практика-отраслевика, которому к тому же светила впечатляющая карьера.

В 1983 г. Вяхирева перебросили на более ответственный участок работ – в главную нефтегазовую вотчину страны Тюмень, начальником Всесоюзного производственного объединения «Тюменьгазпром». Должность была уже не просто высокой и ответственной, но предусматривала участие в работе правительства: параллельно Рэма Ивановича назначили заместителем министра газовой промышленности СССР. А уже через три года Вяхирев окончательно перебрался в высокое московское кресло, став первым заместителем министра, то есть фактически вторым «по газу» в Союзе. Непосредственным начальником Вяхирева был тогда многолетний друг и союзник, будущий премьер-министр будущей новой России Виктор Степанович Черномырдин.

Уже в бытность свою главой российского правительства Черномырдин обмолвился как-то, что знаком с Вяхиревым больше 30 лет. Будущие хозяева российской газовой трубы работали в одно время в одних местах – только Черномырдин начинал с партийных должностей и был переброшен «на газ» с партработы, а Вяхирев с самого начала строил карьеру промышленного босса. Впоследствии эта разница существенно повлияла на имидж обоих.

Черномырдин от начала существования «Газпрома» и по сей день обладает репутацией такого «красного директора», человека из коммунистической эпохи, до сих пор не до конца избавившегося от «родимых пятен» райкомовского прошлого. Вяхирев же в глазах стороннего наблюдателя – типичный «хозяйственник», которого интересует только дело. Никакого другого имиджа Рэм, ни разу не отвлекавшийся от производственной карьеры на всевозможные партийно-профсоюзные посты, заработать не мог. Вот и выходит, что постоянство вполне может быть безусловным плюсом. По крайней мере, в глазах общественного мнения...

В 1992 г. Вяхирев занял один из самых олигархических постов страны – председателя правления РАО «Газпром», сменив на этом посту своего шефа Виктора Черномырдина.

Конечно же, всем ясно, что глава «Газпрома» – человек далеко не бедный. Может ли быть нищим человек, имеющий в своем распоряжении (в трастовом управлении) 35 % акций мирового супергиганта газовой промышленности? По информации американского журнала «Форбс», за пять лет личное состояние Рэма Вяхирева составило 1 млрд 100 млн долларов.

Однако сам Рэм Иванович полностью отрицает утверждение «Форбса», в чьи рейтинги мечтают попасть бизнесмены всего мира. Хозяин «Газпрома» возмущается: «Пусть скажут, где эти деньги лежат!» Однако солидный журнал «Форбс» только констатирует имеющиеся у

него факты, а местонахождение денег не сообщает. Этим вопросом, как правило, занимаются правоохранительные и налоговые ведомства. Правда, не всегда успешно.

Показателем благосостояния «Газпрома» и, конечно же, его шефа может служить уникальный комплекс офисных и жилых зданий газовой империи, расположенный в московских Новых Черемушках. Голубому небоскребу «Газпрома» может позавидовать любой западный миллиардер. Однако шикарным офисом в наше время уже никого не удивишь. Восхищение вызывают жилые здания для руководства РАО, расположенные в едином комплексе с офисом. Двухэтажные квартиры в сотни квадратных метров, обставленные элитной мебелью и снабженные чудесами бытовой техники, не снились рядовому гражданину России даже в самых сладких снах. В «городке» хозяев «Газпрома» можно жить, не выходя в большой город: там есть свои школы, магазины, службы быта и прислуга на выбор.

Борис Немцов в бытность вице-премьером российского правительства весьма серьезно пытался раздробить «Газпром» на множество мелких предприятий. На политическом языке это называется «борьба с естественными монополиями». Ответ Рэма Ивановича был прост: он предоставил Немцову двухэтажную квартиру в суперздании, где проживают хозяева российского газа. И молодой реформатор перестал шуметь, уже не требовал «разукрупнить» Вяхирева и охотно давал интервью, сидя на резной лестнице между первым и вторым этажами своей новой квартиры.

Наведя порядок в нефтегазовом бизнесе, Вяхирев решил обзавестись собственными средствами массовой информации. Для этого он в 1996 г. создал АО «Газпром-Медиа» и поставил во главе его бывшего человека Ельцина, Виктора Илюшина. В том же году «Газпром» приобрел 30 % акций телекомпании «НТВ», в дальнейшем передав их в управление олигарху Гусинскому. Кроме того, Вяхирев имел 3 % акций ОРТ и большой пакет 14 региональных телерадиокомпаний.

Особое внимание глава «Газпрома» уделял популярным центральным газетам. Газовый концерн имел влияние на «Комсомольскую правду», владел частью акций «Рабочей трибуны» и газеты «Труд». Общий тираж изданий составлял более трех миллионов экземпляров. Еще ведомство Вяхирева владело 23 региональными газетами и финансово воздействовало на сотню маленьких местных изданий.

Отличительная черта Рэма Вяхирева – его странная неразборчивость в людях. Он подбирал и пристраивал в «Газпром» на самые высокие должности функционеров, которых вышвырнули с вершин правительственного Олимпа. Некоторые из них – кандидаты на нары, причем на весьма длительные сроки. Так, с 1998 г. советником Вяхирева был бывший первый замминистра финансов Андрей Вавилов – человек с весьма непростой репутацией. В пору своей бурной деятельности на высоком государственном посту он позволил банку «Национальный кредит» купить векселя Сбербанка России на 100 млн долларов. Вместо денег «Нацкредиту» было позволено расплатиться собственными векселями. Но поскольку к тому времени банк практически прогорел, его векселя приравнивались по стоимости к туалетной бумаге. А векселя Сбербанка обеспечивало государство... По мнению специалистов, это была грандиозная афера Вавилова.

Следующий персонаж из окружения Вяхирева – бывший помощник бывшего премьера Черномырдина по внешнеэкономическим связям Геннадий Кошель. Будучи высокопоставленным госчиновником, Кошель стал учредителем австрийской фирмы «Делия», которая занималась проталкиванием через российское правительство соглашений о всевозможных льготных поставках. О полном объеме теневых доходов Кошеля можно только догадываться, но в правоохранительных органах имеются сведения о том, что только за первый квартал 1995 г. оборот фирмы «Делия» составил 20 млн долларов. Когда «Делии» и ее учредителям крепко сели на хвост работники прокуратуры, Геннадий Кошель перешел на службу к Рэму Ивановичу.

В свое время в «Газпроме» отметился такой неоднозначный деятель, как «теневого кардинала» Черномырдина Владимир Бабичев. И еще целый ряд боссов бесславно почившего в бозе банка «Империял», за которыми тянется криминальный след.

Не забывал Вяхирев и о своих детях, пристраивая их на теплые места к себе поближе. О результатах «семейного подряда» стало известно из газет. В немецкой, а затем и российской прессе появились статьи о том, что дочь Вяхирева Татьяна Дедикова по бросовым ценам приобретала весьма ликвидные акции дочерних предприятий «Газпрома», причем делалось это без уведомления акционеров, включая основного – государство. Появились намеки и на то, что сын Вяхирева Юрий, глава «Газэкспорта», также проводил не совсем законные операции.

В мрачную пору кризиса журналисты сравнивали сладкую и большей частью скрытую жизнь газпромовских олигархов с приснопамятными советскими временами, когда рядовой гражданин жил на 120 рублей, мечтал о вареной колбасе и сапогах фирмы «Цебо», а высшие партийцы лопали черную икру ложками, коллекционировали бриллианты и «роллс-ройсы», не забывая при этом учить народ уму-разуму.

Едва РАО получало очередную порцию претензий от народа, как тут же устами Вяхирева через подконтрольные средства массовой информации активно напоминало электорату, что это именно оно кормит страну и вообще обеспечивает треть бюджета. Вот такой он, «Газпром», серьезный благодетель России! И никто даже не задумывался, что в создании газового монстра вовсе нет никаких заслуг господина Вяхирева. Что «Газпром» – это государственное министерство, такое же, как министерство сельского хозяйства или образования, но только волшебством экс-премьера Виктора Черномырдина превращенное в акционерное общество.

В мае 2001 г. совет директоров «Газпрома» освободил Рэма Вяхирева от обязанностей председателя правления компании и избрал его председателем совета директоров. Новым руководителем газовой монополии стал «человек Кремля» – заместитель министра энергетики 39-летний Алексей Миллер, который тут же приступил к наведению порядка в «естественной монополии».

Рэм Вяхирев с самого начала был противником планов реструктуризации газового хозяйства. «Это все на грани глупости», – говорил он еще год назад. В то же время он без лишней огласки выводил из структуры «Газпрома» ликвидные активы и категорически возражал против возвращения в лоно РАО «Пургаза» и «Запсибгазпрома». Новая команда корпорации во главе с Миллером с мнением господина Вяхирева не считалась, и поэтому буквально за месяц до годового собрания акционеров летом 2002 г. экс-глава «Газпрома» официально объявил, что покинет пост председателя совета директоров.

После своей отставки Вяхирев был назначен советником Дмитрия Медведева, первого заместителя руководителя администрации президента России. В «Газпроме» это назначение назвали отступными: за то, что Вяхирев добровольно покинул совет директоров компании, администрация президента сохранит за ним возможность влиять на политику РАО.

Есть также предположение, что господин Вяхирев понадобился Кремлю как фигура, обладающая значительным весом в регионах: будучи главой газового концерна, он успел обзавестись политическими связями с региональными властями, а на фоне предстоящей реструктуризации компании они могут оказаться полезными.

В администрации президента новому назначению большого значения не придают. По мнению прессы, влиять на решения топ-менеджмента «Газпрома» Вяхирев все равно не сможет. «Дмитрий Медведев курирует «Газпром» лишь формально, а на самом деле основной фигурой является начальник президентского секретариата Игорь Сечин», – объяснил журналистам компетентный источник из Кремля. И добавил, что «буквально через несколько недель эпоха Рэма Вяхирева завершится безвозвратно».

Как заявил лидер СПС Борис Немцов, уход Вяхирева – «это правильный, но запоздалый шаг», и все же его смещение имеет «очень большое значение для страны». «Мы давно в прави-

тельстве боролись за отставку Вяхирева, но Кремль за него периодически заступался», – сказал Немцов. Он считает, что в «Газпроме» очень высок внутренний уровень коррумпированности: «отставка Вяхирева – самое главное событие в экономике страны за последний период. Это важнее, чем смена правительства».

Для того чтобы понять и по достоинству оценить шаг, предпринятый президентом по устранению Рэма Вяхирева из газовой монополии, достаточно просмотреть газеты двухгодичной давности. Вот что писали тогда журналисты:

««Газпром» – это никакой не бизнес. «Газпром» – это благотворительность, это сплошная программа целенаправленной помощи непонятым компаниям, симпатичным Вяхиреву и его друзьям. В адрес этих компаний «Газпром» направляет свои финансовые потоки, продает им по дешевке свои активы, делает эти компании богатыми за счет своих акционеров (в том числе за счет государства, владеющего 40 % акций РАО), которые таким образом становятся бедными. Уникум под названием «Итера» за три последних года превратился из никому не известного газового трейдера в одну из крупнейших в мире газодобывающих компаний. Сколько денег и скважин пришло в «Итеру», столько ушло из «Газпрома»».

В бесконечном списке претензий к менеджерам Вяхирева одна является базовой. «Газпром» продает «Итере» газ по цене внутреннего рынка (6–8 долларов за тысячу кубометров), а «Итера» перепродает газ потребителям по ценам, приближенным к мировым (80–100 долларов). Абсолютно непонятно, какая польза «Газпрому» от «Итеры» в этом бизнесе. Какая польза «Итере» – понятно. Так, в 1999 г. «Итера» получила доход в размере 3 млрд долларов, в 2000 г. – еще больше.

Сам «Газпром», продавая «Итере» в год по 60 млрд кубометров дешевого газа, вынужден закупать газ по 30 долларов за тысячу кубометров в Туркмении, чтобы иметь возможность выполнить обязательства по поставкам на внутренний рынок. То есть Рэм Вяхирев готов идти на любые убытки ради благополучия компании «Итера». В итоге она контролирует все некогда принадлежавшие «Газпрому» рынки газа СНГ, Венгрии, Литвы и Австрии, а также занимается поставками газа в Свердловскую область и поставками энергетикам. Всюду одна и та же схема: перепродажа дешевого газпромовского газа задорого.

Возникает вопрос: что такое «Итера» и почему ее так любят в «Газпроме»? Журналисты высказывают предположение, что головная компания «Итера Интернешнл Энерджи», зарегистрированная в Джексонвилле во Флориде, принадлежит лично Вяхиреву, Черномырдину и их родственникам. Глава «Итеры» Игорь Макаров говорит, что это вовсе неправда. Но в ответ на просьбы акционеров «Газпрома» показать, кому она принадлежит, Макаров смущается и отвечает, что пока не время.

Показательно, что однажды руководство РАО уже было уличено в жульничестве. Это известный случай с компанией «Стройтрансгаз» – генеральным подрядчиком крупнейших газпромовских строек, о котором много писалось в прессе. Рэм Вяхирев как-то решил продать этой компании 4,8 % акций самого «Газпрома», причем не по рыночной цене, а по номиналу, то есть практически подарил. Когда акционеры стали выяснять, кто владеет «Стройтрансгазом», выяснилось, что это два сына Черномырдина, дочь Вяхирева, член совета директоров РАО А. Беккер и трое его детей, зять В. Шеремета – первого заместителя Вяхирева. С учетом этих фактов акционерам слабо верится, что в «Итере» все по-другому.

«Итера» ведь не только обогащается в качестве трейдера, перепродавая газпромовский газ. Она фактически становится вторым «Газпромом», скупая (на уведенные от акционеров РАО деньги) огромные газодобывающие предприятия. Сегодня уже можно говорить о том, что «Итера» стала одним из крупнейших в мире холдингов с запасами 1,2 трлн кубометров газа – это в два раза больше, чем у Великобритании, немного больше, чем у Норвегии, чуть меньше, чем у Кувейта.

В то время как объемы добычи газа в самом «Газпроме» падают на 10 млрд кубометров в год, растут объемы добычи в «Итере», которая в 2000 г. добыла почти 20 млрд кубометров (что выше ее уровня добычи образца 1998 г. на 1100 %). Очевидно, как считают специалисты, «Газпром» передает свой бизнес «Итере», которой непонятно кто владеет».

С учетом всего вышесказанного установление личности настоящего хозяина «Итеры» не представляется аналитикам газовой отрасли таким уж и сложным.

Гейтс Билл

Полное имя – Уильям Генри Гейтс III (род. в 1955 г.)



Выдающийся американский бизнесмен в области разработки программного обеспечения для персональных компьютеров. Основатель корпорации «Microsoft» – мирового лидера в производстве программного обеспечения. Владелец поместья под Сиэтлом, стоимостью более 110 млн долларов. Самый богатый человек планеты, вошедший в историю также и как самый молодой миллиардер, достигший этого звания самостоятельно в 25 лет.

Сегодня, вероятно, трудно найти на нашей планете человека, который бы не слышал имени Билла Гейтса. Одни знают, что он самый богатый человек в мире, другие – что он величайший программист и хозяин «Microsoft», третьим он известен в связи со скандалом о нарушении его компанией антимонопольного законодательства. Большинство все же знает и то, и другое, и третье. Каков же все-таки этот человек – Билл Гейтс и что из себя представляет его любимое детище «Microsoft», плодами труда которых пользуется сегодня практически все человечество? Один из его соратников как-то сказал: «Большинство людей хороши в чем-то одном... Билл отличается тем, что он хорош в нескольких областях. Это очень редкое сочетание... Билл большой мастак во многих вещах, таких, как он, – один на миллиард».

Билл Гейтс родился в Сиэтле (штат Вашингтон) 28 октября 1955 г. и стал вторым ребенком и единственным сыном в довольно обеспеченной семье. Дед Билла был крупным банкиром, его отец Уильям Генри Гейтс младший – преуспевающий юрист, мать Мэри – в прошлом школьная учительница, сейчас – член правления многих благотворительных организаций.

Семья Билла жила в достатке и пользовалась большим уважением в Сиэтле. Родители часто вели дома оживленные деловые дискуссии, что дало дополнительные стимулы к развитию предпринимательских навыков сына. Уже в детстве будущий бизнесмен проявлял одаренность, особенно в математике. Не случайно в школе, заполняя тест на способности, он набрал в математической части 800 баллов, показав лучший результат. Билл всегда занимал в классе первые места по успеваемости и обладал удивительной памятью.

В 1968 г. в школе был открыт компьютерный класс, и Билл со своим другом Полом Алленом увлеклись вычислительной техникой, занимались программированием, читали специальную литературу и проводили все время за терминалом в ущерб остальным занятиям. Юношам несколько раз удавалось взломать систему и получить доступ к закрытой информации. В конце концов компьютерный центр в Сиэтле оценил таланты малолетних хакеров и нанял их для проверки своих программ на просчеты и ошибки, за что предоставил школьникам свободный доступ к своему оборудованию.

Гейтс и Аллен вошли в мир бизнеса, когда Биллу было всего 15 лет, а Полу – 13. Они написали программу для оптимизации уличного движения и образовали компанию «Трэф-О-Дэйта» по ее распространению. На этом проекте они заработали 20 тыс. долларов.

Летом 1972 г. Билл Гейтс устроился служителем на проходившем в то время съезде демократической партии. Он купил 5 тысяч значков с портретами Макговерна и Иглтона по 3 цента за штуку. Когда Иглтон исчез из списка демократов, Билл начал продавать значки с его портретом как коллекционные предметы, прося за них... 20 долларов. По ходу дела он оттачивал технологию продажи и совершенствовал искусство убеждения.

Окончив школу, Билл колебался в своем дальнейшем выборе. С одной стороны, ему казалось соблазнительным немедленно организовать какую-то коммерческую фирму, с другой – интересовали абстрактные математические и экономические науки. А еще ему хотелось стать адвокатом. Наконец он выбрал Гарвардский университет, решив заняться изучением права. Родителей, конечно, поразило его решение, но они были обрадованы тем, что юриспруденции все-таки удалось справиться с его детским «хобби». Но помыслы Билла в действительности были далеки от юридической карьеры. Он проводил долгие часы за игрой в покер и чтением биографий великих людей или сидел в своей комнате, впав в депрессию. Юноша все еще не мог решить, как распорядиться своей жизнью. Пол Аллен часто навещал Билла: по вечерам и в выходные дни они погружались в жаркие споры о перспективах открытия собственной фирмы.

Пол был дальновидным человеком. Когда компания «Интел» в 1974 г. выпустила микропроцессор 8080, он понял, что надвигается революция, которую нельзя пропустить. Но друзья не знали, как быть дальше и что делать. К счастью, их замешательство было недолгим, так как однажды Полу случайно попался на глаза журнал с описанием комплекта для сборки компьютера «Альтаир». Он помчался к другу, чтобы сообщить ему эту потрясающую новость. Позднее, в декабре 1990 г. Билл рассказывал журналистам: «Нас не так поразила сама сборка, как то, что становилась явью невиданная вещь – персональный компьютер».

Гейтсом и Алленом овладела мысль о том, что «Альтаир» можно снабдить встроенным языком программирования. В качестве этого языка они выбрали Basic, потому что с ним проще всего работать пользователю – он был намного понятнее машинного языка микропроцессора. Через неделю после прочтения статьи Билл и Пол позвонили создателю «Альтаира» Эду Робертсу и заявили, что они адаптировали Basic для его детища. Эта разработка имела огромное значение как для компьютера «Альтаир», так и для всей компьютерной промышленности.

В мае 1975 г. Полу Аллену предложили должность заведующего отделом программного обеспечения в фирме Робертса, а Гейтс в это время в Гарвардском университете продолжал совершенствовать свой Basic, готовя его к официальному выпуску в продажу. Важнейшим преимуществом его работы было то, что Basic не давал неправильных результатов и не приводил к «зависанию» «Альтаира», что позволило ему в дальнейшем более шести лет господствовать на рынке микрокомпьютеров.

В июле 1975 г. Гейтс и Аллен основали товарищество «Microsoft», которое было им необходимо для продажи лицензий на созданный для «Альтаира» MS-Basic. Это была первая фирма, ориентированная специально на производство программного обеспечения. После

создания этой компании главной заботой Билла стало ее расширение. Для этого требовалось заинтересовать своей разработкой других производителей микрокомпьютеров.

В начале следующего года Гейтс и Аллен обнаружили, что доходы их компании сократились до предела. Причиной было то, что сегодня называется «компьютерным пиратством», т. е. незаконное копирование программы и использование ее без разрешения создателей. Многие любители спокойно копировали MS-Basic и бесплатно передавали его кому-либо. Поняв это, Билл Гейтс пришел в ярость, прежде всего потому, что «пиратство» лишало его заслуженной прибыли. Кроме того, эти копии имели ошибки, которые он хотел до конца выловить, прежде чем официально выпускать MS-Basic в продажу. Гейтс написал открытое письмо, которое в феврале 1976 г. было напечатано в информационном бюллетене для пользователей «Альта-ира». Это резкое, но справедливое послание было встречено неприветливо. В ответ на него Гейтс получил 300 писем, но лишь в немногих из них лежал чек, исправляющий ситуацию.

Заслугой Гейтса было то, что он одним из первых заявил о необходимости защиты программного обеспечения в годы становления разрабатывающей его отрасли. Его действия внесли неоценимый вклад в постепенное внедрение в умы пользователей мысли о том, что программа является продуктом творчества и поэтому должна быть защищена так же, как музыкальная композиция или литературное произведение.

В свободное время, которого было очень мало, Гейтс превращался в страстного проповедника новой компьютерной эры. Встречаясь с производителями микрокомпьютеров, он аргументированно убеждал их в том, что от использования его Basic они только выиграют. Потрясающее умение Билла, несмотря на молодость, показать товар лицом помогало ему убеждать.

Осенью 1976 г. стало ясно, что Гейтс не может продолжать учебу и одновременно управлять растущей компанией. Колебаний не было. В декабре он бросил университет, несмотря на возражения родителей, и полностью занялся бизнесом. Было ему в то время только двадцать один.

Весной 1977 г. «Microsoft» перебралась в приличный офис в Альбукерке. К этому времени сотрудниками компании были всего шесть человек. Билл и Пол обычно приходили в офис около полудня (иногда, правда, их не было до четырех часов дня) и работали далеко за полночь семь дней в неделю. Если встреча с клиентом назначалась на утро, они оставались на ночь, чтобы не опоздать.

В середине 1977 г. «Microsoft» вела переговоры с несколькими компаниями о передаче лицензий на MS-Basic, но Робертс, считая себя единоличным собственником, отказался предоставлять лицензию на «свой» Basic другим производителям. Не уладив проблемы мирным путем, Гейтс и Аллен были вынуждены обратиться в суд. Процесс длился долгих шесть месяцев, в течение которых «Microsoft» вынужденно боролась с финансовыми трудностями.

В конце года фирма Гейтса выиграла дело. Сложившаяся ситуация была оценена арбитром как «крайний случай коммерческого пиратства», и потому компания Робертса имела право на использование MS-Basic, а «Microsoft» – на его продажу по своему усмотрению. Как утверждает Стив Вуд, после этого у фирмы Гейтса уже больше никогда не было финансовых проблем. В июле 1977 г. «Microsoft», стремившаяся к тому, чтобы в ее ассортименте был не только Basic, выпустила собственный Fortran, а затем Cobol и Paskal.

Удача улыбнулась юным коммерсантам, и уже к следующему году «Microsoft» безраздельно господствовала на рынке языков для микрокомпьютеров. Объем ее сбыта за 1977 финансовый год составил 500 тыс. долларов. В компании, по-прежнему находившейся в Альбукерке, уже работали 13 человек. Аллен и Гейтс занимались организационными вопросами: Пол следил за разработкой нового программного обеспечения, а Билл поддерживал отношения с производителями компьютеров и управлял повседневной деятельностью фирмы. К этому времени назрел вопрос о перемене ее места деятельности.

В 1979 г. компания Гейтса перенесла свою штаб-квартиру в Бельвью близ Сиэтла. Годом позже фирма «Ай-Би-Эм» заказала «Microsoft» разработку языков программирования для нового персонального компьютера. Гейтс, со своей стороны, предложил также взять на себя и создание операционной системы к этому компьютеру – он знал, что писать «с нуля» ее не придется. Операционная система фирмы «Microsoft» (MS-DOS) базировалась на 86-DOS, которая была независимо разработана Т. Патерсоном и впоследствии приобретена у него «Microsoft».

О выпуске нового компьютера «Ай-Би-Эм» и MS-DOS было широко объявлено в августе 1981 г. Соглашением с «Ай-Би-Эм» предусматривались выплаты за каждый экземпляр программных продуктов фирмы «Microsoft», что обеспечивало немалые дивиденды благодаря успеху, выпавшему на долю этого компьютера в 80-х гг. Успех обоих продуктов привел в дальнейшем к тому, что и архитектура «Интел», и компьютеры «Ай-Би-Эм», и программы «Microsoft» фактически стали отраслевыми стандартами.

Именно в это время преуспевающий председатель компании сделал несколько удачных капиталовложений. В начале 80-х гг. Гейтс рискнул сорока тысячами долларов, потратив их на акции промышленных предприятий, которые, по его мнению, оценивались ниже действительной стоимости. В последующие годы цена его фондового портфеля дошла до 1 млн долларов. Получив такой доход, Гейтс купил за 780 тыс. долларов дом с видом на озеро Вашингтон и закрытым 30-футовым плавательным бассейном. Впоследствии он значительно перестроил его, превратив в настоящее имение, которое обошлось ему в 10 млн долларов. Сейчас оно включает 45800 кв. футов жилой площади, библиотеку с 14 тыс. книг, обеденный зал на 100 человек, театр, корты, подземный гараж на 20 автомобилей и водоем длиной 350 футов для скоростных лодок хозяина.

Поскольку MS-DOS прочно утвердилась на рынке, Гейтс обратил свое внимание на продвижение собственных прикладных программ. Его идея была очень проста: имя «Microsoft» уже само по себе должно привлекать покупателей прикладного программного обеспечения.

Весной 1983 г. «Microsoft» выпустила свою прикладную программу – она стала первым текстовым процессором. Эту программу в дальнейшем назвали MS-Word, и она получила огромное распространение. Через два года была выпущена в свет MS-Excel – электронный табличный процессор, и уже в начале 1987 г. на рынке финансовых электронных таблиц ей принадлежало около 90 % сбыта.

Вскоре стало известно, что по результатам текущего финансового года «Microsoft» стала первой среди компаний по разработке программного обеспечения и впервые с 1983 г. обогнала лидирующий до этого «Лотус». Позднее, в 1991 г., его основатель скажет репортерам: «Революция закончена. Билл Гейтс победил. Нынешняя промышленность программного обеспечения – это Царство мертвых».

Билл Гейтс всегда считал, что компьютеры должны быть дружелюбнее к потребителям и приносить больше пользы в улучшении повседневной жизни людей. Поэтому он поставил себе следующую задачу – создать операционную систему с графическим интерфейсом. Проект оказался самым тяжелым предприятием в истории «Microsoft» и завершился ошеломляющим успехом только благодаря настойчивости Билла Гейтса. Разработка шла в условиях жесточайшей конкуренции. Для выживания своей компании Билл обратился к фирмам, производящим компьютеры, и рассказал им о новых возможностях будущей операционной системы. В течение всей истории «Microsoft» Гейтс без колебаний шел на заключение союзов, которых требовали интересы его фирмы. Одни называют это «оппортунизмом», другие – «проницательностью».

10 ноября 1983 г. Гейтс официально заявил в Нью-Йорке о Windows – «графическом пользовательском интерфейсе для DOS». Однако, несмотря на мнение ветерана «Microsoft» Нейла Конзена, что «над Windows мы работали как лошади», работа над ним шла с большими задержками, связанными с организационными проблемами. Гейтс мог бы работать эффективнее, если бы ограничил круг своей деятельности. Со второй половины 1984 г. было принято

решение реорганизовать деятельность «Microsoft», разделив ее на два основных направления: создание операционных систем и разработку коммерческих прикладных программ. Задержки с выпуском Windows беспокоили Гейтса все больше и больше. Однажды он вызвал к себе в кабинет Стива Баллмера, возглавлявшего отдел систем, и сказал, что его терпение исчерпано. Всегда уравновешенный Гейтс кричал, что если Windows не выйдет к концу года, карьере Баллмера придет конец. На эту работу было брошено 30 специалистов. Они работали круглые сутки, добиваясь того, чтобы программа была меньшей по размеру, но обладала большим быстродействием. Как вспоминал позднее Нейл Конзен, «вся группа работала до кровавого пота, стараясь решить эти задачи».

В целом на создание первой версии Windows было затрачено 110 тыс. человеко-часов рабочего времени. Она появилась в ноябре 1985 г. Это был самый долгий цикл разработки в истории «Microsoft». Названная «Windows», что в переводе означает «Окна», она в прямом и в переносном смысле открыла перед пользователями широкие окна в необъятный компьютерный мир, значительно расширив возможности для работы с различной информацией.

В 1985 г. Гейтс перевел «Microsoft» в Редмонд (штат Вашингтон), где для компании в сосновом лесу был построен целый городок. В нем работало более 700 сотрудников. Каждый имел отдельный кабинет и свободный график работы: можно прийти в 9 вечера, а уйти в 5 утра, а можно и наоборот. Люди вели себя раскованно, одевались по собственному усмотрению. Но под этой кажущейся расслабленностью скрывалась колоссальная работоспособность. Гейтс понимал, что программисты нуждаются в рабочих условиях с минимальными ограничениями. Он поощрял их занятия спортом, различные хобби, поскольку это снимает большую умственную нагрузку.

В 1987 г. доходы и чистая прибыль «Microsoft» выросли на 80 %, достигнув 70 млн долларов, что сделало ее одной из крупнейших компаний по разработке программного обеспечения в мире. А к 1993 г. объем продукции «Microsoft» приблизился к 3 млрд долларов. В достижении этих высоких результатов огромная заслуга, несомненно, принадлежит самому основателю компании.

Билл Гейтс – настоящий трудоголик. Он по-прежнему работает в среднем по 65 часов в неделю. Возвращаясь домой к 9 вечера, Гейтс часто включает свой компьютер и продолжает работать глубоко за полночь. Отпуск для него – роскошь. Он сам говорит, что порой действительно засиживается за работой до 4 часов утра. За первые пять лет работы в «Microsoft» у Билла было всего лишь два трехдневных отпуска, и только потом он стал отдыхать по неделе в год. В 1986 г. он даже позволил себе взять в аренду парусное судно с командой и в течение четырех дней путешествовал вокруг берегов Австралии.

В 1990 г. «Microsoft» стала первой фирмой по производству программного обеспечения, объем сбыта которой дошел до 1 млрд долларов. В фирме уже работало в то время 5200 служащих.

Начиная с 1995 г. Билл Гейтс занимает первое место в списке самых богатых людей планеты, публикуемом журналом «Форбс». За следующий год акции его фирмы значительно поднялись в цене. Если в 1995 г. его состояние оценивалось в 12,9 млрд долларов, то в 1996 г. – уже в 18 млрд долларов. В связи со столь стремительным ростом благосостояния у Билла Гейтса появились некоторые личные проблемы. Пропорционально увеличению его банковского счета возрастало внимание к нему со стороны представительниц женского пола. Конечно, многих из них привлекало богатство этого самого молодого в мире миллиардера. И перспективный холостяк не мог определить, что движет его «поклонницами» – любовь или деньги. Поэтому он откладывал женитьбу на будущее. Гейтс в 1986 г. говорил, что в 31 год надо еще многое сделать, прежде чем думать о создании семьи. «Вот исполнится 35, тогда и женюсь», – шутил он. Однако женился он позднее намеченного срока. Его избранница – Мелинда Френч – стала

компьютерной королевой 1 января 1994 г. В 1996 г. у них родилась дочь Дженнифер Кэтрин, а в 1999 г. – сын Роури Джон.

В последнее время на различных семинарах Гейтс выдвигает идеи технологической революции, которая, по его мнению, должна привести к кибернетическому обновлению человечества: «Речь идет о коренном изменении способов общения, организации, воспитания, руководства предприятиями». Он обещает сокрушить диктатуру телевидения, которое ныне формирует информационные и культурные стереотипы в сознании многих миллионов людей; политика станет «намного более прозрачной».

Однако даже в самых благих намерениях, если они исходят от Билла Гейтса, конкуренты видят только его выгоду. Однажды Гейтс объявил о том, что готов истратить 200 млн долларов, чтобы соединить все библиотеки Америки с помощью сети Интернет. Тут же раздались голоса, что «никакого альтруизма в такой благотворительности нет» и что этот план Гейтса «крайне выгоден его компании, поскольку предполагает использование программного обеспечения “Microsoft”».

Его программа Windows-95 была выпущена более чем в ста странах мира. На производство и маркетинг ее было затрачено около 400 млн долларов, а доходы она принесла миллиардные. Такого блестящего продвижения новой продукции история мировой торговли еще не знала. В день старта ее приобрели 25 млн человек. Не останавливаясь на достигнутом, «Microsoft» идет дальше: Windows-98, Windows-2000, Windows-XP...

Еще в 1991 г. «Форбс» поместил фотографию Гейтса на обложке и задал вопрос: «Может ли кто-нибудь остановить его?» В этом вопросе содержалось некое пророчество. Вскоре несколько самых рьяных конкурентов, в том числе «Ай-Би-Эм» и «Эппл», решили объединить усилия для того, чтобы сбросить «Microsoft» с компьютерного пьедестала. Но их попытка остановить Билла Гейтса не удалась.

Будущее подстегивает бизнесмена и его компанию на неустанные поиски новых смелых идей, на движение вперед. В 1999 г. в его компании работало уже 32 тыс. человек, а его личное состояние, по данным информантов, достигло 85 млрд долларов. Доминирующее положение Гейтса в своем секторе рынка настолько ярко выражено, что, комментируя его, «Форбс» писал: «Буквально бичуя своих конкурентов, «Microsoft», похоже, вскоре приблизится к монополии в индустрии программных продуктов». Это, естественно, очень многих не устраивало, и конкуренты выдвинули новое обвинение против компании: нарушение антимонопольного законодательства при создании программ для Интернет. Начиная с 1999 г. соответствующие службы министерства юстиции США ведут расследование с целью выяснения, не нарушила ли «Microsoft» закон, захватив львиную долю рынка операционных систем. На эти обвинения Билл Гейтс отвечает: «Пусть рынок делает свое дело».

Комиссия по расследованию предложила разрушить монополию и разбить компанию на три независимые части: создание операционных систем, создание приложений и создание программ для Интернет. В деятельность комиссии вмешивался даже президент США Билл Клинтон. В связи с этими событиями фирму постоянно лихорадит, скачут цены на ее акции на фондовом рынке, но, несмотря на это, Билл Гейтс уверен в необратимости процесса всеобщей компьютеризации и своем лидирующем месте в этом процессе.

Сегодня более 200 млн человек используют программы «Microsoft» для своих персональных компьютеров. Но мечта Билла Гейтса состоит в том, чтобы компьютер был на каждом рабочем месте и в каждом доме: «В конечном итоге компьютер станет окном ко всему, что интересует людей, – и ко всему, что мы должны знать».

«Мне нравится доводить все до предела. Именно при этом часто удается добиться максимальной эффективности», – любит повторять гениальный бизнесмен.

Гусинский Владимир Александрович

(род. в 1952 г.)



Крупнейший российский предприниматель, олигарх и медиамагнат. Создатель первой информационной империи в России. Председатель совета директоров ЗАО «Медиа-Мост», генеральный директор компании «Группа «Мост»», президент «Мост-банка» и вице-президент Ассоциации российских банков. Вице-президент Всемирного еврейского конгресса и президент Российского еврейского конгресса. Имеет российское и израильское гражданство. В 1997 г. журнал «Форбс» оценивал его состояние приблизительно в 400 млн долларов.

«Я никогда не был готов к роли политического диссидента, я лишь бизнесмен, привыкший делать деньги. Однако избранный мною в России бизнес оказался весьма своеобразным. Если бы я занялся нефтью, газом или драгоценными металлами, как это делают остальные, то у меня было бы намного больше друзей в правительстве и у меня были бы хорошие отношения с президентом.

Я наивно считал, что прошлое в Россию уже не вернется. Я думал, что 10 лет демократии достаточно для укрепления основ свободной системы и свободного общества. Когда я начал работать в информационной сфере, я был убежден, что Россия не сможет поменять направление своего развития. И я ошибся...» Так в январе 2001 г. говорил в интервью журналистам глава холдинга «Медиа-Мост» Владимир Гусинский, пребывая в Испании под домашним арестом.

Родился будущий «международный преступник» и российский медиамагнат 6 октября 1952 г. в Москве, в семье, где старшее поколение подверглось сталинским репрессиям: дед Гусинского был расстрелян в 1937 г., бабушка тогда же была арестована и отсидела 9 лет в лагере.

По окончании средней школы Володя поступил в Московский институт нефти и газа им. Губкина, но на втором курсе был отчислен за неуспеваемость, несмотря на то что мать работала там преподавателем. Его призвали на военную службу, которую он проходил в войсках ПВО под Белгородом. Затем Гусинский вновь стал студентом МИНГа, но вскоре ушел оттуда сам.

В 1975 г. он поступил в Государственный институт театрального искусства на режиссерский факультет, который окончил в 1981 г.

Театральное образование, несомненно, пригодилось Владимиру, хотя в профессиональной карьере он не достиг значительных высот. Окончив ГИТИС, он поработал некоторое время режиссером в Туле, где уже тогда демонстрировал характер очевидного лидера. Одна из актрис вспоминала: «Как-то он подвозил меня из Тулы, где мы ставили спектакль, до Москвы на своей «четверке». Погода была неважная, темнело. Кроме того, в машине была еще его жена с совсем крошечным ребенком. «Спорим, – сказал Гусинский, – что я не пропущу вперед себя ни одной машины!» Так и было: никого не пропустил до самой Москвы. А потом сказал: «Я должен быть первым! Всегда! Во всем!»

В начале 80-х гг. молодой режиссер перебрался в Москву и подвизался в сфере организации культурно-массовых мероприятий. Заведовал художественно-постановочной частью Международного фестиваля молодежи и студентов, был главным режиссером московских Игр доброй воли и вообще брался за любую работу подобного рода: проводил Дни культуры, Дни печати, праздники районов и т. д. Такая деятельность требовала не только режиссерских, но и менеджерских талантов в сугубо советском их понимании: надо было уметь договариваться, «доставать» все необходимое для мероприятий. Требовалось также умение «неформально» оперировать денежными средствами.

При всем при том эта деятельность не обеспечивала стабильных доходов, а потому Володя подрабатывал частным извозом на своей машине и играл в карты. По некоторым сведениям, не брезговал он и ростовщичеством, махинациями с антиквариатом и драгоценностями и т. п.

В 1986 г. Гусинский с приятелем Борисом Хаитом создал кооператив «Металл». Они занимались производством различных металлических изделий – от женских украшений до гаражей. В 1987 г. был организован новый кооператив. Будущий медиамагнат и его партнеры осваивали технологию специального литья из меди, получили первую лицензию на внешне-экономическую деятельность.

Именно в это время зародилось тесное сотрудничество Володи с Юрием Лужковым, который, занимая пост зампреда Мосгорисполкома, отвечал за развитие кооперации в столице. Сейчас сложно сказать, на какой почве сдружились чиновник Лужков и картежник Гусинский, но ясно одно: дружба получилась весьма прочной и была «пронесена через года». Возможно, молодой энергичный предприниматель, имевший через родственные и деловые контакты выходы на различных «деловых людей» и располагавший обширными связями в среде номенклатуры среднего уровня, привлек внимание будущего мэра своей хваткой и талантом «чувствовать время».

В 1988 г. Владимир создал консультационно-информационный кооператив «Инфакс», который специализировался на консалтинге в сфере права и финансов, занимался политическим анализом по заказу клиентов, в основном иностранных, а также торговлей сигаретами и компьютерами. В значительной мере это была посредническая деятельность по налаживанию самых разнообразных связей между представителями зарождавшегося частного бизнеса и чиновниками различных уровней.

Совместное предприятие «Мост» было создано в 1989 г. на паритетных началах с солидной американской фирмой «Арнольд и Портер». Этот шаг молодого кооператора был вполне оправдан – СП предоставлялись налоговые льготы. Позже, когда срок льгот истек, необходимость в иностранных участниках отпала и Гусинский выкупил долю у американцев «по номиналу», став полноправным хозяином дела, быстро набиравшего обороты. На базе этой компании сразу же возник и акционерный коммерческий «Мост-банк», президентом которого также стал Гусинский. А уже через три года активной деятельности был образован холдинг АО «Группа “Мост”», в котором объединились банк и 42 предприятия.

Благодаря «особым» отношениям с московскими властями «Мост» успешно внедрился в строительный бизнес, а также занялся производством стройматериалов, операциями с недвижимостью и т. д. Как указывалось в средствах массовой информации, холдингу доставалась самая престижная московская недвижимость, которая оценивалась по остаточной стоимости. Так, в 1992 г. «Мосту» были переданы на правах собственности 7 зданий общей площадью 70 298 кв. м. Это позволило группе активно заняться риэлторской деятельностью. На одной только сдаче офисов в аренду Гусинский мог, не прилагая особых усилий, «зарабатывать» несколько миллионов долларов в год.

Владимир производил впечатление человека безмерно самоуверенного. Как он сам признавался, от «дискомфорта» по поводу пресловутого «пятого пункта» он избавился еще в детстве, когда за «жидовскую морду» якобы побил ржавой трубой «во дворе игроков в домино». Вместе с тем еще в самом начале 90-х гг., едва достигнув высокого положения в бизнесе, он уделял исключительное внимание вопросам обеспечения личной охраны. Численный состав и оснащенность службы безопасности «Моста» издавна были предметом зависти и подражания многих начинающих олигархов, а также объектом постоянного раздражения для МВД.

В феврале 1993 г. на средства Гусинского была открыта газета «Сегодня». Редакция расположилась на трех этажах бывшего общежития Высшей партийной школы на Миусской площади. В кабинетах были установлены новейшие компьютеры «Макинтош», а сотрудники, даже рядовые, получали самые высокие в Москве журналистские зарплаты. По словам редактора, «Сегодня» создавалась как «газета влияния», прибыли от нее не предполагалось. Но Гусинский относился к такому подходу критически. Хорошо понимая ценность «влияния», он хотел вкладывать деньги в СМИ и для получения прибыли. И, обильно финансируя «Сегодня», стал создавать другие средства массовой информации.

В то время «Мост-банк» был на подъеме. Поскольку Владимир дружил с тогдашним министром финансов Б. Федоровым, «Мост» стал уполномоченным банком правительства РФ и агентом по продаже «золотых» сертификатов Минфина. Тогда же банк Гусинского получил и триллионный кредит госкомпании «Росвооружение», одного из своих клиентов.

Но для создания медиаимперии денег требовалось еще больше. В начале 1993 г. была создана телекомпания НТВ. Средства в нее вложили банки «Столичный» и «Национальный кредит», а также Национальный фонд спорта Шамиля Тарпищева, беспощинно ввозивший в Россию табак и спиртные напитки. Эти гигантские прибыли дали хороший толчок развитию НТВ, которое в октябре начало вещание на пятом канале Санкт-Петербурга. В конце года «Мост-банк» предложил популярной радиостанции «Эхо Москвы» кредитную линию в обмен на 51 % акций, а в январе 1994 г. НТВ перешло на четвертый общероссийский канал.

Главный офис «Моста» разместился в здании московской мэрии на Новом Арбате, которое было занято им после разгона многолюдного Моссовета, фактически поддержавшего Р. Хасбулатова в октябре 1993 г. Тогда же начались резкие антисемитские нападки на Гусинского. В статьях газеты «Завтра» он упоминался среди тех, кто «развязал братоубийственную бойню» у Белого дома. Говорилось также, что через «Мост» благодаря дружбе Гусинского с Лужковым проходят все триллионные платежи по городскому бюджету, с каждого из которых банк оставляет себе 3–4 %. Владимир подал в суд два иска о защите чести и достоинства и вскоре выиграл оба дела.

Между тем в марте 1994 г. «Мост-банк» получил подтверждение статуса уполномоченного банка правительства Москвы, а сам Гусинский стал председателем Совета представителей уполномоченных банков. «Мосту» были переданы счета 20 бюджетных и муниципальных учреждений, московских внебюджетных организаций и фондов.

Через три месяца на Владимира «напала» уже влиятельная международная газета «Уолл Стрит Джорнал». В статье делался акцент на том, что аналитический отдел «Моста» возглавляет бывший первый зампред КГБ Филипп Бобков, «прославившийся» борьбой с инакомыс-

лящими. И вместе с ним трудится еще пол сотни бывших высокопоставленных сотрудников КГБ. Газета делала вывод, что работа группы «Мост» – «самый крупный и наиболее явный симптом нового влияния чекистов». Гусинский и в этот раз подал судебный иск, и издатель был вынужден извиниться.

Приблизительно в то же время, 11 октября 1994 г., случился «черный вторник». Совет безопасности РФ во главе с Олегом Лобовым возложил всю ответственность за обвал рубля на коммерческие банки. В ответ Гусинский сделал Лобова своей главной мишенью. Его обвиняли в полной экономической бездарности, связях с сектой «Аум Синрикэ» и массе других грехов. Газета «Сегодня» даже ввела уничижительный термин «экономическая лоботомия». Почти открыто смеялись журналисты «Моста» и над тогдашним председателем верхней палаты парламента В. Шумейко. Тот, в свою очередь, заявлял, что «Мост-банк» заработал на обвальном падении рубля 14 млн долларов. В решении Совета безопасности предлагалось лишить банки валютных лицензий. Гусинский пригрозил, что отстаивать свои права он будет в независимом арбитражном суде. Решение Совета так и осталось на бумаге.

Почти год работа телекомпании НТВ шла нормально, но затем между партнерами начались разногласия. В результате все «посторонние» из НТВ были вытеснены, а Гусинский вместе с полным контролем над каналом приобрел «заклятого врага» в лице одного из бывших учредителей – Тарпищева, близкого друга Ельцина.

Хотя Шамиль мог серьезно навредить «Мосту», но во всех начавшихся после этого случаях неприятностях глава охраны президента РФ Александр Коржаков обвинял Бориса Березовского. По его словам, именно Березовский создал в глазах Ельцина негативный образ «Гуся». В своей книге генерал писал, как однажды за обедом «хозяин» устроил разнос ему и тогдашнему главе ФСК Барсукову: «Почему вы не можете справиться с каким-то Гусинским?! Что он вытворяет?! Почему везде разъезжает?! На него все жалуются, и семья тоже. Сколько раз случалось, что Таня или Наина едут, а им перекрывают дорогу из-за этого Гусинского. Его НТВ распоясалось, ведет себя нахально. Я вам приказываю: разберитесь с ним».

«Эта тирада означала, что Березовский отыскал верную дорогу к ушам Ельцина», – заключал Коржаков и рассказывал далее, как 2 декабря 1994 г. он организовал известную операцию по «укладыванию мордой в снег» охранников Гусинского среди бела дня у бывшего здания СЭВ на Новом Арбате.

В результате перестрелки в центре столицы была «засвечена крыша» Владимира – глава управления ФСК (Федеральной Службы Контрразведки) по Москве и области Е. Савостьянов. В свое время он работал в аппарате знаменитой Межрегиональной депутатской группы и был в прекрасных отношениях с вице-мэром Лужковым. За помощь Гусинскому Савостьянов был снят, а глава «Моста» на пять месяцев «эмигрировал» в Лондон.

Отношения Гусинского с Кремлем стали беспокоить Лужкова. И в январе 1995 г. мэр столицы подписал распоряжение о создании Московского муниципального банка и постепенном переводе туда счетов городского бюджета. Валютный баланс «Мост-банка» составлял тогда 2,3 трлн руб. Однако сразу же поползли слухи, что после потери бюджетных счетов у банка возникли серьезнейшие проблемы.

Весной «наступление» на Гусинского пошло полным фронтом. На заседании Госдумы Станислав Говорухин заявил, что в «Мосте» хранились деньги Дудаева и его бандформирований. Говорухин ссылаясь на слова генерала А. Куликова в интервью газете «Завтра». В те же дни правительственная «Российская газета» опубликовала статью «Под снегом только грязь». В ней приводились «мошеннические» истории 1985–1986 гг., связанные с Гусинским, и делались намеки на его «неформальные» отношения с мэром Москвы.

В начале 1996 г. Гусинский финансировал создание Российского еврейского конгресса и был избран его президентом. Он регулярно проводил встречи представителей российского бизнеса еврейской национальности, которые преднамеренно носили демонстративный харак-

тер. Владимир рассчитывал, что власти будут сдерживать расследование его финансовых махинаций и связей с криминальным миром, так как он всегда может выступить в роли «жертвы антисемитизма». Кроме того, он стремился стать казначеем средств еврейской общины, которые оказались бы весьма кстати, учитывая финансовые трудности «Мост-банка».

Между тем срок первого президентства Бориса Ельцина подходил к концу. Война в Чечне, с резкой критикой которой выступала в первую очередь телекомпания НТВ, вконец подорвала его популярность. Его шансы избрания на новый срок были минимальными. Но в то же время олигархи были крайне обеспокоены возможностью победы коммунистов. Поэтому в марте случилось почти невозможное – на международном экономическом форуме в Давосе Гусинский помирился с Березовским, и они решили создать группу влиятельных предпринимателей для поддержки Ельцина на предстоящих выборах.

Сразу после Давоса Гусинский, Березовский, Потанин, Смоленский, Ходорковский, Фридман и Авен – так называемая «семибанкирщина» – были приняты президентом России. В результате переговоров была создана аналитическая группа во главе с Анатолием Чубайсом при избирательном штабе Ельцина. Знаменитая кампания «Голосуй или проиграешь!» была проведена именно штабом банкиров. Борис Ельцин на выборах победил. 25 июля 1996 г. Гусинский получил «благодарность за активное участие в организации и проведении выборной кампании», а в октябре стал членом Совета по банковской деятельности при правительстве РФ.

В январе 1997 г. Гусинский сложил с себя полномочия генерального директора «Группы “Мост”» и президента «Мост-банка» и стал президентом ЗАО «Медиа-Мост». Кресло президента банка занял старый друг олигарха Борис Хаит, у которого «сложились хорошие отношения с московским мэром». Журнал «Итоги» стал из номера в номер публиковать книгу Лужкова «Мы дети твои, Москва». И уже летом счета столичного метрополитена были переведены из Монтажспецбанка в «Мост-банк». Остались в нем и счета московского департамента образования и комитета по культуре.

В это же время случился еще один скандал: в прессе была опубликована информация о средствах Чубайса на счетах «Мост-банка». Автор статьи, журналистка Эрикесен, заявила, что копии банковских выписок ей предоставили друзья-бизнесмены, которые некогда занимались с Чубайсом приватизацией и были им обмануты. Имела место и другая версия: кому-то нужно было испортить репутацию «Мост-банка», чья служба безопасности считалась самой серьезной в России.

Лена Эрикссен вскоре удостоилась чести подготовить к печати скандальное интервью Коржакова под многозначительным заголовком «Березовский просил меня убить Гусинского». Эта публикация вновь поссорила олигархов, хотя еще совсем недавно их отношения были прекрасными. Березовский якобы помогал Гусинскому готовиться «к борьбе» за компанию «Связьинвест», которую он обещал помочь приобрести за участие в подготовке выборов Ельцина.

Летом 1997 г. Гусинский привлек на Западе кредиты, чтобы участвовать в конкурсе по продаже 25 % акций этой компании. Но конкурс выиграла кипрская фирма, представлявшая интересы «Онэксимбанка». И закончилось все крупным скандалом. Глава «Онэксима» Потанин заявил, что незадолго до проведения конкурса у него состоялась встреча с Чубайсом, Березовским и Гусинским, которые предложили ему не вступать в борьбу за «Связьинвест». После этого заявления Гусинский снова обратился с иском в суд о защите чести и достоинства, но в сентябре дело было прекращено по мировому соглашению сторон.

В декабре 1997 г. Антимонопольный комитет РФ обязал Госкомсвязь брать с «Медиа-Моста» деньги за ретрансляцию его телесигнала по коммерческим ставкам, а не по государственным, как это было раньше. НТВ заявило, что будет отстаивать свои права в суде. Комитет пригрозил Госкомсвязи гигантскими штрафами. Но в январе следующего года Арбитражный суд Москвы вынес решение в пользу телекомпании, а президент еще раз отблагодарил Гусинского за участие в подготовке победы на выборах. Ельцин подписал Указ, согласно кото-

рому НТВ включалось в состав «общероссийских телерадиовещательных организаций» вместе с ВГТРК, ОРТ и «Петербург – 5-й канал».

Летом 1998 г. дочерние организации «Медиа-Моста» учредили две радиостанции – «Спорт-ФМ» и «До-радио», приобрели в собственность популярное «Радио “Деловая волна”». В начале следующего года, когда страна стала серьезно готовиться к новым президентским выборам, а отношения Кремля с Лужковым окончательно испортились,

Гусинский вновь близко сошелся с мэром Москвы и НТВ стало активно поддерживать его фракцию «Отечество – Вся Россия».

Занявшись медиабизнесом, Гусинский неоднократно заявлял, что ставит целью лишь получение прибыли. В 1996 г. эта позиция «несгибаемого прагматизма» позволила сделать неплохие деньги на президентской избирательной кампании. А после победы Ельцина «Медиа-Мост» в течение некоторого времени пользовался благоволением верховной власти.

В этот период были получены льготные кредиты Внешэкономбанка, которые затем регулярно пролонгировались. РАО «Газпром» на весьма выгодных для «Моста» условиях приобрел часть акций холдинга. В дальнейшем отечественный газовый монополист стал поручителем по обязательствам «Моста» перед иностранными кредиторами на сотни миллионов долларов, что впоследствии дорого обошлось самому «Газпрому». Высокозатратные проекты «Моста» оказались практически некупаемыми после августовского дефолта 1998 г., когда резко снизилась прибыльность рекламного бизнеса, а возможности подпитки холдинга за счет прочих его структур были исчерпаны.

Поэтому в 1999 г. Гусинский вынужден был вновь активно войти в политику. Он явно рассчитывал сыграть «на победителя», сделав ставку на политический тандем Лужков – Примаков. В случае выигрыша все финансовые проблемы «Медиа-Моста» исчезли бы. Но расчет оказался неверен, и к концу года «Мост» оказался в удручающем положении. Кредиторы требовали возврата долгов, а конкурирующая пресса начала рассуждения о том, кому и как Гусинский вынужден будет передать контроль над НТВ. Однако телекомпания не была отдана ни «Газпрому», ни другим кредиторам. Вместо этого хозяева «Моста» каким-то непостижимым образом стали выплачивать долги по старым займам, хотя конъюнктура информационного и рекламного бизнеса оставалась отнюдь не блестящей.

На рубеже 1999–2000 гг. внутриполитическая ситуация в России стабилизировалась, поскольку вопрос о власти был решен еще до президентских выборов. В Кремле появился новый хозяин – представитель спецслужб Владимир Путин. Но как будто не замечая этого, медиаструктуры Гусинского продолжали «информационную войну», сделав главной целью своих атак политику российской власти на Кавказе. Неизвестно, кто первым вбросил в информпространство версию о причастности ФСБ к взрывам в Москве и Волгодонске. Но только после умелой подачи этого сюжета «Медиа-Мостом» соответствующее толкование происшедших трагедий стало доминировать на Западе, что незамедлительно сказалось на международном имидже страны. В итоге империя Гусинского стала восприниматься в качестве «главного внутреннего врага» не только среди дремучих патриотов, но и в достаточно широком кругу функционеров действующей власти.

Генпрокуратура заинтересовалась холдингом «Медиа-Мост» в начале 2000 г. Занимаясь историей с хищениями в петербургской телекомпании «Русское видео», следователи выяснили, что эта государственная телекомпания была фактически присвоена «Мостом». Именно по этому делу 13 июня Гусинского арестовали и предъявили обвинение в мошенничестве. Находясь в Бутырской тюрьме, медиамагнат, по его собственным словам, подписал соглашение о продаже акций холдинга в обмен на освобождение из-под стражи и прекращение уголовного дела. Дело было закрыто. Бывший арестант улетел в Испанию, где сразу заявил, что не будет ничего продавать, так как бумаги подписал под давлением.

Следователи объявили Гусинского в розыск, но испанцы в экстрадиции отказали. После серии обысков в офисах «Медиа-Моста» дело его начало стремительно разрастаться и среди прочих появился эпизод об уводе из холдинга активов. По версии следствия, главный финансист «Медиа-Моста» Антон Титов, действуя по указанию шефа, разработал схему выведения за рубеж денег, полученных холдингом в качестве кредитов и займов от РАО «Газпром», а также других предприятий. Как подсчитали в прокуратуре, таким образом за рубеж было переправлено 68,5 млн долларов, а «Газпрому» был причинен ущерб на сумму свыше 5 млрд рублей.

В ноябре 2002 г. именитый клиент Генпрокуратуры – Владимир Гусинский – без проблем вернулся из почти двухлетней эмиграции и обосновался в своем подмосковном коттедже на Рублево-Успенском шоссе. Не исключено, что гарантии сравнительно безопасного пребывания на родине опальный олигарх получил после того, как продал «Газпрому» остававшиеся у него акции НТВ, ТНТ, «Эха Москвы» и прочих компаний, ранее принадлежавших «Медиа-Мосту». Полностью утратив контроль над крупнейшей российской медиаимперией, Гусинский перестал быть угрозой для Кремля, у которого появилась возможность закрыть периодически осложняющую российско-американскую дружбу тему «гонений на свободу слова».

Пока вернувшийся репатриант не пытается выйти за флажки, расставленные Кремлем. Гусинский даже закрыл некоторые из новых издательских проектов. В свое время он первым создал негосударственную телекомпанию, затем стал первым олигархом, арестованным при Путине. Теперь его первым реабилитировали.

Давидофф Зино

Настоящее имя – Зиновий Давидов (род. в 1906 г. – ум. в 1995 г.)



Швейцарский предприниматель русского происхождения. Президент компании «Давидофф офф Женева». Его имя в первую очередь связано с появлением на европейском рынке сигар, а затем и сигарет высшего качества. Впоследствии бизнесмен расширил производство, занявшись выпуском эксклюзивных спиртных напитков, мужской галантереи, часов и парфюмерии. Владелец многомиллионного состояния.

Сигара не терпит суеты, ее нельзя выкурить на скорую руку, как сигарету. Она требует к себе особого внимания и времени, поэтому лучше ей выделить час-другой вечером. В мягком кресле, с бокалом в руке. Сигары дружат практически со всеми напитками. Но лидерами, конечно, являются коньяк, кофе и портвейн. Эти три напитка подчеркивают и усиливают вкус табака. Коньяк рекомендуется пить с сигарами сильными и крепкими, такими, как «Боливар» и «Партагас». Кофе прекрасно сочетается с небольшими, мягкими, утренними или обеденными сигарами «Кохиба Сигло II» и «Монтекристо № 4». А вечером после ужина черносмородиновые нотки портвейна хорошо дополняют небольшие, но толстые и невероятно богатые по вкусу сигары размера «Робусто», марок «Х. Упманн» и «Вегас Робайна». Главное – не отказываться от ритуала, если с первого раза процесс не принес удовлетворения. Ибо, как говорил знаменитый производитель сигар Зино Давидофф: «Понимание приходит с опытом».

Давидофф создавал свои сигары по законам музыкальной гармонии. Он сознательно поставил на роскошь, изысканный стиль и высочайшее, почти коллекционное качество. Вообще-то, он был неудавшимся скрипачом и довольно плохим семьянином. А еще трудолюбивым и ужасным снобом.

С самого начала своей карьеры бизнесмен решил твердо придерживаться принципа: лучше сделать одну номерную вещь (скажем, сигарочницу) за 2 тыс. долларов, чем двадцать по 100 долларов. С точки зрения банальной коммерции такая стратегия обречена на провал. Но не в случае, когда за товаром стоит имя, служащее не только или не столько гарантом высочайшего качества, сколько символом определенной кастовой принадлежности. Клиентами Дави-

доффа были Ротшильды, Кеннеди, Онассис, Марлен Дитрих... Марка «Давидовф» – это и вина, и парфюмерия, и галантерея, но главное, конечно – сигары и аксессуары курильщика.

Будущий творец символа буржуазной респектабельности и роскоши родился в Киеве 11 марта 1906 г. в семье мелкого табачного торговца Генриха Давидова. Отец был достаточно честолюбив. Когда Бог послал ему сына, Генрих решил, что тот станет известным музыкантом. Просто в неприметной табачной лавочке на киевских задворках, где жила семья Давидовых, помимо многочисленных тюков с восточным табаком, были всего две ценные вещи: старый потрепанный Талмуд и недорогая детская скрипка, купленная давным-давно по какому-то забытому поводу.

Раввинов Генрих не любил, хотя был человеком верующим, а вот к музыкантам относился почтительно. Он с трудом представлял себе, как из бесполезной четырехструнной дряхляшки можно извлекать прекрасные звуки, берущие за душу. Поэтому в маленького Зиновия с детства вбивали эстетический вкус, любовь к музыке и понимание прекрасного.

Когда в 1913 г. в Киеве начались погромы еврейских кварталов, семье Давидовых пришлось спасаться бегством. Три месяца спустя, после не самого приятного и комфортабельного путешествия с погонями, драками и незаконным пересечением государственных границ, вынужденные эмигранты добрались до Швейцарии. Здесь в Женеве Генрих за пару месяцев открыл такую же табачную лавку, как и на родине, а сыну нашел очередного учителя музыки. В перерыве между уроками Зиновий, стоя за прилавком, помогал отцу торговать.

Магазинчик был очень уютным и, как рассказывали современники, обладал особым киевским колоритом. Видимо, поэтому русские эмигранты любили там собираться. Кстати, и Ленин с соратниками туда частенько заглядывал. К чести Давидова-старшего надо сказать, что в спонсировании большевиков и их революционной деятельности он участия не принимал.

По окончании в 1924 г. средней школы Зиновий, ставший именоваться на западный манер – Зино, отправился в Аргентину приумножать познания, столь необходимые для успешного ведения бизнеса. По пути в жаркие южноамериканские страны он часто задумывался о дальнейшей жизни. Будущий табачный магнат ломал голову над тем, как заставить людей курить дорогие сигары из качественных сортов табака, а не те ужасные самокрутки с самоса-дом, которые получили в Европе такое большое распространение.

За два месяца, проведенных на борту парохода, Зино научился танцевать чарльстон и немного говорить по-ис-пански. Однако в Аргентине, а затем в Бразилии, на Антильских островах и на Кубе ему было уже не до танцев. С отчаянной дотошностью потомственного предпринимателя, которому нечего терять, Зино принялся за дело.

«Я дневал и ночевал на плантации», – писал он позднее. Скорее всего, так и было. Познав тайны выращивания табака, овладев искусством составления букета и приемами мастерской скрутки сигар, Зиновий понял, как из хорошей сигары сделать отличную и, естественно, более дорогую.

За несколько лет юноша прошел путь от мальчика на побегушках в табачном магазинчике до закупщика табака для крупных фабрик. В Гаване он стал одним из первых европейцев, выкуривших настоящую кубинскую сигару. Попробовав ее, Зино загорелся желанием отослать партию таких же сигар отцу: тот с каждым новым письмом все чаще намекал на то, что любимому чаду пора самому окупать потраченные на его образование деньги.

Но для начала надо было изобрести способ долговременного хранения сигар. И Зино придумал: утяжелил крышку обычной деревянной коробки и поместил внутрь прибор для поддержания нужного уровня влажности. Теперь сигары можно было переправлять в Европу, не опасаясь, что в пути высококачественный материал превратится в табачную солому.

Спустя несколько месяцев, солнечным утром 1931 г. Зиновий появился на пороге женевского магазинчика своего отца на улице Рудерив в белом сатиновом костюме и с этой самой коробкой под мышкой. Когда Генрих увидел изобретение Зино, он произнес знаменитую

фразу: «Говорят, все гениальное просто, но чтоб настолько...» Увы, старший Давидов скончался, оставив сыну свой бизнес, находившийся в состоянии, близком к банкротству.

Зино не стал отчаиваться. Он поступил просто – взял и женился на дочери преуспевающего торговца Марте Меер. Как впоследствии утверждал удачливый бизнесмен, это не был брак по расчету, хотя приданого девушки хватило как раз на покупку нового магазина. Нет, у Зино с Мартой была настоящая любовь. Так, по крайней мере, он всем говорил. Жена работала вместе с Зино с рассвета до заката, так что ей было разрешено отлучиться из лавки только однажды – во время родов. Результатом этой вылазки стало появление в семье Софьи – прелестного белокурого создания, которое с пяти лет уже стояло за прилавком, подставив под ноги невысокий деревянный табурет.

Давидов никогда не стал бы Давидоффом, если бы не имел коммерческого дара. В начале Второй мировой войны он по дешевке скупил у французской табачной монополии огромную партию кубинских сигар, которые подлежали неминуемой немецкой реквизиции. Остается только догадываться о том, за какую ломовую цену Давидофф продал эту партию после падения фашистской Германии.

Пока Советская Армия и ее союзники громили нацистов на всей территории Европы, магазин Зино был единственным местом в Старом Свете, где можно было приобрести табак высочайшей пробы. Другое дело, что завлекать покупателей в это трудное время было посложнее, чем играть на скрипке. То есть чертовски тяжело. Был случай, когда хозяину в четыре часа утра пришлось отпираться лавку для клиента, которому приспичило купить трубку вишневого дерева перед вылетом в командировку.

Зино относился к своему делу, как сказали бы сейчас, творчески. Неудавшийся музыкант, он перенес законы гармонии на товар, которым торговал. «Сигара – это еще незастывшая музыка», – как-то пошутил он, но за этими словами было слишком много коммерческого успеха, чтобы воспринимать их только как шутку. Давидофф вообще выражался, как маэстро: «Мы используем только лучшие табаки из разных урожаев. А элегантная упаковка, как точка над «i»: мой маленький подарок клиентам. Роскошь – это всего-навсего то, что я люблю. То, что прекрасно: музыка, живопись, природа».

Бизнесмен упорно делал ставку на элитарность и эксклюзивность своего продукта – сигары «от Давидофф» всегда делались только вручную. Его фирменный товар стал не просто дорогостоящим средством поддержания никотиновой зависимости, но прежде всего признаком кастовости, принадлежности к определенному кругу, вход в который большинству обычных людей был навсегда заказан.

Так, в благодарность за прекрасные сигары знаменитый пианист Рубинштейн, часто наезжавший в Женеву, ввел Давидоффа в мир музыкальной богемы: пригласил его на особый обед и устроил концерт специально для нового друга. Правда, жена Зино с дочерью в это время оставались в лавке – должен же был кто-то отпускать товар (так обычно поступал и Генрих Давидов, когда куда-нибудь отлучался).

Чтобы удовлетворить вкусы самых взыскательных клиентов, расчетливый, проницательный делец и тонкий эстет Зино отыскал в Америке превосходные сигары, сделанные вручную из лучших сортов табака, после чего обратился с просьбой о поддержке создания собственной товарной линии к известному Винному дому «Гранд Кру» ов Бордо. Согласие было получено, и говорят, решающую роль в этом сыграли склады Зино, соперничавшие по технической оснастке с собственными складами Винного дома. Так в 1946 г. появилась первая линия сигар «Давидофф», названных в честь прославленных французских вин: «Шато Латур», «Шато Марго», «Шато Лафит», «Шато О-Брион», «Давидофф Шато Мутон-Ротшильд», «Давидофф Дом Периньон».

После выхода этой серии имя Давидофф впервые прозвучало за пределами Швейцарии. Французские газеты взахлеб писали о необыкновенном вкусе и изысканности новой марки.

Сигары с родными для французского уха названиями «Шато Марго» и «Гранд Кру» быстро завоевали популярность в консервативной Европе, а затем – и в любящей все модное и шикарное Америке. Однако до появления «лучших сигар в мире» было еще далеко.

Зино «убил одним выстрелом двух зайцев», когда специально для своего постоянного покупателя – барона де Ротшильда нарек новый сорт сигар терпким бордосским именем «Мутон Кадет», вызвав тем самым глотательный рефлекс у послевоенных нуворишей. При чем это был не просто подарок миллионера миллиардеру, а часть хитроумной стратегии, разработанной Ротшильдом и Давидоффом за бокалом вина и гаванской сигарой. Правда, первый от этой самой стратегии много не получил. Они договорились поддерживать продукцию друг друга ненавязчивой рекламой вроде «вино “Давидофф”», «сигары “Ротшильд”», но Зино больше преуспел на чужих вроде бы рынках. Не успел барон и глазом моргнуть, как табачный бизнесмен уже всюду производил собственные спиртные напитки, а потом и духи.

Разумеется, не Давидофф первым почувствовал мистическую и коммерческую связь, объединяющую вино и табак. Но он первым смог воспользоваться ею по большому счету. Когда маэстро как-то спросили, как ему, табаководу, удалось стать еще и виноделом, Зино ответил: «А как я стал парфюмером, часовщиком, галантерейщиком? Все совершенное подобно». Ответ достаточно философичен.

Да и существует ли технология рождения шедевра? Однако удивительная схожесть процессов производства табака и вина действительно вовлекает в философствование. Как и с лозой, с табачным кустом нянчатся, словно с малым дитятей. Его держат под пологом, не давая листьям загрубить под солнцем, вручную спасают от насекомых (ценится только неповрежденный лист), затем поярусно, с интервалом в неделю, обрывают – снизу вверх, поскольку каждый ярус растения дает разный строительный и вкусовой материал для будущей сигары.

Далее следуют сушка и двухэтапный многомесячный процесс брожения. Чем больше из листа уйдет аммиака, тем чище станет сигарный материал. В то же время, как и в шампанском виноделии, намеренно, в интересах определенного букета, используется «недоброд». Искусство составления букета (купажа) заключается в умелом подборе всех трех частей сигары: начинки, связующего листа и рубашки.

Венчает производственный процесс так называемая скрутка, которую можно сравнить с разливом вина в бутылки, после чего для изысканных, коллекционных марок начинается период созревания, или выдержки. Для сигар он длится от нескольких месяцев до двух-трех лет. Все это время в сигарах (как и в вине) продолжается процесс ферментации. Разумеется, он требует определенного температурного режима. А еще для сигар жизненно важен уровень влажности, поэтому они хранятся в специальных хьюмидорах – сигарочницах с увлажнителем. Кстати, их тоже приобрел Зино.

Известно, что лучших результатов в виноделии и в табаководстве можно добиться, применяя только проверенный десятилетиями ручной способ. Всякая автоматизация, убыстряя и удешевляя производство, увы, неизбежно отрицательно сказывается на качестве.

Промышленник Давидофф в союзе со своим старинным другом и большим любителем сигар Эрнстом Шнайдером, главой крупной швейцарской фирмы по импорту табака «Оттинье Импекс компани», сделал ставку в основном на ручное производство. Сигара за 15 долларов, коньяк за 150 долларов, сигарочница стоимостью 2 тыс. долларов и прочие дорогие «иллюзии», которыми, по признанию Давидоффа, он «торговал всю жизнь», должны были одарить покупателя частью его души. То, что бизнесмен оценивал свою творческую душу так высоко, лишь подтверждает старую истину: всякий товар стоит столько, за сколько его покупают.

В 1970 г. Зино объединил капиталы со Шнайдером, который вплотную взялся за маркетинг и выработал философию компании «Давидофф оф Женева». Философия эта проста: «Фирма производит лучшие в мире сигары вне зависимости от того, во сколько ей это обходится». Несмотря на «молодость», эти сигары успели заслужить любовь самых влиятельных

и знаменитых людей во всем мире. Их курят Арнольд Шварценеггер и Вупи Голдберг, Рокфеллер-младший и Лорен Хатон, Джек Николсон и Линда Эвангелиста. А эти люди хотят курить только самое лучшее и могут себе это позволить.

В том же 1970 г. Зино решил взять недельный отпуск, первый за 25 лет, и отправился вместе с женой в Канны. «В течение этой недели я запрещаю произносить в моем присутствии слово «табак», – заявил он Марте. – Мы должны хорошо провести эти дни». Однако не прошло и

24 часов, как он уже летел на самолете обратно – попытка сбежать от любимой работы не удалась. Да и в своей скромной пятикомнатной квартире, из которой он не переехал, даже став миллионером, Зино чувствовал себя гораздо лучше. А Марта по-прежнему готовила ему украинский борщ и вареники.

Стратегия компании «Давидофф оф Женева», сформулированная ее основателем, очень незамысловата: «...в жизни каждый должен получать удовлетворение от наилучшего». Именно эта политика, а точнее, тот факт, что она оказалась близка одному из членов знаменитой семьи Хеннесси, с 1765 г. занимающейся производством прекрасных коньяков, привела к идее создать напиток, который бы наилучшим образом гармонировал с сигарами.

К тому времени Зино уже около 30 лет занимался продажей элитных сигар в своем магазине в Женеве, который стал настолько популярен, что знатоки и ценители специально приезжали в город, чтобы купить сигары и просто поговорить с хозяином. В 1986 г. Давидофф познакомился с Жилем Хеннесси, и, видимо, тогда у них и зародилась идея создания коньяка, соответствующего запаху сигар. Через несколько лет мистическая затея воплотилась в реальность. После долгих экспериментов с выдержанным коньячным спиртом от Хеннесси Зино все-таки составил подходящий букет.

Дело было весьма непростое, поскольку табачный бизнесмен имел свое представление об удовольствии. Он был уверен, что новый коньяк должен иметь насыщенный и богатый аромат с ярко выраженными тонами ванили и дуба, то есть быть столь же ярким, как хорошая сигара. А это означало, что коньячные спирты для этих коньяков надо будет создавать заново и для достижения более явной выраженности древесных тонов придется использовать исключительно новые бочки.

Трудно сказать, сколько времени понадобилось, чтобы новый напиток стал реальностью. Однако это произошло, и на свет появились сначала «Давидофф Селекшн Классик», а потом – в 1994 г. – «Давидофф Селекшн Экстра». Эти два коньяка – единственные творения Коньячного дома Хеннесси, продаваемые под другой торговой маркой. А коньяк «Давидофф» пополнил авторскую коллекцию табачного бизнесмена, состоящую из сигар, сигарет, курительных принадлежностей, парфюмерии и галантереи.

«Я всю жизнь торговал мечтами и иллюзиями, – признался как-то Зино на склоне лет. – Отец мог бы мной гордиться, ведь именно этого он хотел». Гордиться, кстати, есть чем. Всего в мире фамилию киевского эмигранта носят 39 престижнейших магазинов. Сейчас один только лондонский филиал фирмы «Давидофф оф Женева» продает в год более 400 тыс. сигар 220 видов. И все они, конечно, сделаны вручную.

Не забыл Зино и о своем детском увлечении искусством. По его инициативе в 1987 г. был учрежден приз молодым талантам в области классической музыки «При Давидофф». Причем, говорят, скрипачам-лауреатам в дополнение к основной сумме положена еще и специальная надбавка «лично от отца-основателя».

Последние годы жизни маэстро были омрачены разрывом отношений с Кубой. Причиной послужил конфликт между «Оттинье» и «Кубатабакко», в результате которого в 1990 г. Зино пришлось переносить производство сигар в другое место, что не могло не сказаться на особенностях букета его продукции.

Разногласия табачного магната и руководителей коммунистической Кубы были порождены экономическим кризисом, который переживал тогда «остров свободы». Чтобы побыстрее заработать валюту, кубинские «товарищи» поставляли табак низкого качества. На это Зино, всегда высоко державший марку, пойти не мог. В то же время государственная компания «Кубатабакко», обладающая производственно-сырьевой монополией в стране, предъявляла собственные претензии на прославленный брэнд «Давидофф».

И в 85 лет, на вершине славы, Зино пришлось начинать все сначала. С энергией и дерзостью юноши он решил создать новый сорт сигар, которые не уступят гаванским. Для этого Давидофф выбрал Доминиканскую республику на острове Гаити, где климат такой же, как на Кубе, а табак выращивают уже около 500 лет. Он установил контакты с табаководами долины Сибао, где самые лучшие почвы, построил и пустил фабрику в Сантьяго де лос Кабальерос, столице доминиканского табака, и начал набирать торседос – свертывателей сигар.

С момента посадки рассады до укладки готовой продукции в специальные коробки сырье проходит семьдесят операций, в основном ручных. Зино знал свое дело в совершенстве и щедро делился с доминиканцами опытом, накопленным за долгие годы. Он передал им главное свое умение – создавать неповторимый букет табака. Ведь чтобы получить хорошую сигару, требуется смешать листья разных урожаев.

Сегодня производство сигар типа «Давидофф» достигло в Сантьяго де лос Кабальерос 4 млн штук в год. Новые сорта сигар с прославленной торговой маркой продаются уже почти в сорока странах мира. Сорт «Спешел арт» от «Давидофф» получил более высокую оценку международной комиссии, чем престижный кубинский «Партагас». Знаменитый швейцарский бизнесмен фактически создал новое поколение сигар – легких, менее вредных для здоровья, чем другие табачные изделия, что соответствует требованиям новых поколений курильщиков. Именно такой продукт вскоре будет доминировать на мировом рынке.

Сейчас под маркой «Давидофф» производится множество элитных товаров: сигары, трубки, коньяк, изделия из кожи, модная одежда, духи, аксессуары. Все они ассоциируются с понятием «хорошая жизнь», подразумевающим, что человек с высокими запросами может пользоваться товарами высочайшего качества, которые не только имеют утилитарное значение, но и приносят удовольствие и удовлетворение в жизни.

Незадолго до смерти, в 1995 г. Зино признался, что сожалеет лишь об одном: его дело переросло семейный бизнес, а единственная дочь Софья отказалась его возглавить. Она с детства страдала сильнейшей аллергией на табак...

Делл Майкл

Полное имя – Майкл Соул Делл (род. в 1965 г.)



Американский предприниматель в сфере информационных технологий.

Основатель, главный управляющий и председатель совета директоров компании «Делл Компьютер Корп.» – мирового лидера в области разработки и производства компьютерных систем, программного обеспечения и периферийных устройств, а также обслуживания своей продукции в соответствии с требованиями клиентов. По данным журнала «Форчун», возглавляет список самых богатых американцев в возрасте до 40 лет и обладает состоянием около 21,5 млрд долларов.

В истории существует множество примеров того, как люди безо всякого образования достигали невиданных успехов, получали Нобелевские премии и зарабатывали состояния. Но в каждом случае от них требовалось немало настойчивости и целеустремленности, так что вряд ли можно рекомендовать подобный метод действий как универсальный. Один из ярких представителей этого «бездипломного» племени – Майкл Делл, который, бросив учебу в 19 лет, сегодня является самым богатым человеком в мире из тех, кому еще нет сорока. Он богаче многих «миллиардеров со стажем», а его торговая марка известна наравне со всемогущими «Ай-Би-Эм» и «Эппл». Хотя ничего особого Делл не изобретал и не производил, а просто умел очень хорошо торговать и руководить.

Майкл родился 23 февраля 1965 г. в Хьюстоне (штат Техас) в семье врача-ортодонта Александра Делла и его жены Лоррейн, работавшей на бирже. Оба неплохо зарабатывали, что позволило им подняться к самой верхней границе среднего класса. Доктор Делл имел все основания полагать, что такая модель жизненного пути беспроигрышна, и посему он настойчиво советовал сыну пойти по медицинской части.

Странно, что Лоррейн разделяла мнение мужа, хотя и замечала, как мальчик в быту проявлял независимость мышления, упорство и предпринимательскую хватку. Мать была руководителем отдела регулирования денежных операций, и Майкл с ранних лет слышал за обеденным столом дискуссии родителей по поводу состояния экономики, уровня инфляции, учетных

ставок и о том, какие благоприятные возможности для покупки акций создает то или иное событие или ситуация. Таким образом, еще в детстве он понял, что для успеха в бизнесе важно использовать «благоприятную возможность».

В 12-летнем возрасте Майкл впервые осознал и оценил преимущества ведения дела без посредников. Увлечшись коллекционированием почтовых марок и желая иметь средства для их приобретения, он устроился посыльным в ближайший китайский ресторанчик. Серьезно относясь к своему увлечению, юный коллекционер читал книги и журналы по филателии. Он заметил, что цены на марки становятся все выше и выше. Вспомнив о том, что говорилось дома о поисках подходящих возможностей, Майкл решил серьезно вникнуть в ситуацию. Экономика региона была в те годы на подъеме, и среди филателистов также наблюдалась высокая активность. Делл пришел к выводу, что цены на марки будут расти и дальше, а он должен придумать, как воспользоваться представившимся случаем.

Обычно Майкл приобретал марки на аукционе, устроители которого брали за свои услуги неплохие комиссионные. Майкл подумал, что вместо того, чтобы платить аукционистам, можно было бы организовать свой аукцион, а так как, по его прогнозу, марки будут продолжать расти в цене, то недостатка в покупателях не будет. В результате он глубже узнает предмет и в то же время сможет получать комиссионные за организацию процесса. И юный предприниматель приступил к реализации первого в своей жизни делового проекта.

Сначала Делл договорился со знакомыми филателистами о том, что они передадут ему на комиссию часть марок из своих коллекций. Затем, отпечатав одним пальцем на пишущей машинке 12-страничный каталог, он дал в местном специализированном журнале объявление о продаже под заголовком «Марки Делла». К своему немалому удивлению, Майкл заработал на этом деле 2 тыс. долларов.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.