
ПУБЛИЦИСТИКА: ОЧЕРКИ

Рагим Мусаев
(г. Тула)

ОДНОКЛАССНИКИ. 1941



Родился 6 ноября 1977 года в городе Богородицке Тульской области. Получил два высших образования в области юриспруденции и государственного и муниципального управления. Подполковник юстиции, служит в Следственном управлении УМВД России по Тульской области, одновременно преподает в ВУЗе. Автор более десятка научных публикаций и научно-практических пособий, в том числе монографии по проблемам квалификации актуальных составов преступлений. Женат. Живет и работает в Туле.

Член литературного союза «Полоцкая ветвь». Публиковался в газетах «Владивосток», «Калужский перекресток», «Край Дорогобужский», «Богородицкие вести», литературном альманахе «Край городов», а также в литературных альманахах сети Интернет.

В 2010 году издана книга «Окно в театр». В 2011 году книга «Спасибо, что он был. Семейное расследование» заняла 1 место на Всероссийском ежегодном конкурсе на лучшее произведение о работе следователя в номинации «Журналистика и литературная публицистика».

У каждой эпохи свое лицо, определяемое политическим строем, веяниями моды, уровнем развития науки и прочим множеством важных факторов. При этом во все времена люди рождаются, влюбляются и мечтают одинаково, совершенно не обращая внимания на настроения политиков, длину юбок, электрофикацию, урбанизацию, глобализацию...

В этом смысле выпускники 1941 года в своих мечтаниях и желаниях мало чем отличались от выпускников 2011 года. И все же предвоенное поколение, многим из которого суждено было остаться двадцатилетними, уникально. Именно благодаря этим мальчишкам и девчонкам, сильным духом и телом, неправдоподобно честным и по-настоящему ответственным, была одержана Победа в одной из самых ужасных войн в истории человечества.

ПИСЬМА И ФОТОГРАФИИ

Мой дед, Владимир Владимирович Саморуков, закончил школу перед самым началом Великой Отечественной войны. Я всегда удивлялся и завидовал его отношениям с одноклассниками, которые поддерживались до самых последних дней.

Он, как и все ученики 10 «а», выпущенные в жизнь перед самой войной, искренне верили в то, что именно они призваны строить и защищать новую жизнь, активно интересовались друг другом и окружающим миром. Сложно поверить, но уже после окончания школы в условиях войны одноклассники вели оживленную переписку. Причем это был не обмен письмами между несколькими школьными друзьями или конкретными влюбленными.

Это было массовое явление, в котором принимали участие все или почти все одноклассники. Никто этого не требовал, за это не могли поставить оценку, это было велением их сердца. Последнее письмо от своей одноклассницы Ани Крапивиной (тогда — Митяевой) дед получил спустя 62 года после окончания школы, когда им обоим было за 80. К сожалению, от некоторых одноклассников письма перестали поступать уже в выпускном 1941.

Живым и здоровым 10 «а» остался только на общей фотографии. Мария Князева вспоминала: *«29 октября 1940 года, в день рождения Ленинского комсомола, мы решили сфотографироваться всем классом. До конца учебного года было еще далеко, но все чувствовали, что скоро предстоит расстаться, и хотели сфотографироваться. Пришел с фотоаппаратом К. М. Юрьев, наш учитель рисования...»*

— Дед, а почему этой фотографии нет в твоём альбоме?

— Мы с мамой жили небогато, а в это время ввели плату за обучение в старших классах. Денег на фотографию просто не было.

Мария Князева: *«Думали ли мы тогда о счастье видеть друг друга живыми? Класс наш был очень дружным. Сильные ученики всегда помогали отстающим...»*

Мальчишки часто готовили домашние задания сообща, собираясь дома, например, у Вити Володина, которого любили за общительный, добрый нрав. Семья Вити жила небогато, не всегда хватало денег на учебники, тетради и ботинки, но учился парень хорошо. Решение задач традиционно сменялось шашечным турниром. Обожавший рыбалку Витя часами мог пропадать с удочкой на городском пруду и почти всегда брал с собой кого-нибудь из друзей-мальчишек.

Уже в июле 1941 года Виктора направили в Московское артиллерийское училище. В письмах курсант Володин подробно описывал трудности и успехи учебы. Летом 1942 года он писал: *«Мои родные! Училище закончил. Получил звание лейтенанта. Теперь я командир гвардейского расчета. Живу хорошо. Жду лучшего»*. 29 июля под Сталинградом в лейтенанта Володина угодила авиационная бомба. От него осталось только имя, выбитое на памятнике в селе Логово.

«НАМ НЕТ ПРЕГРАД НИ В МОРЕ, НИ НА СУШЕ...»

Уже после войны бывший директор школы Иван Яковлевич Пахомов вспоминал: *«На этих ребят можно было во всем положиться. Были они дисциплинированными, аккуратными, вежливыми. Большинство участвовали в художественной самодеятельности»*.

Одним из любимых развлечений предвоенного городка было кино. Юлия Юдина (Зенякина): *«В кино мы всегда ходили вместе, только не на последний сеанс, с этим тогда было строго. Почти все у нас занимались в каком-нибудь кружке. Их в школе было много: духовой и струнный оркестры, драматический кружок, изостудия, юннатский и фотокружок»*.

Славился школьный драмкружок, ставивший пьесы современных советских авторов на злобу дня и русскую классику. После роли Правдина в школьной постановке «Недоросля» признанным актером стал Слава Перепелкин. Летом 1942 года он писал однокласснице Юле Юдиной: *«Добрый день, Юля! Здравствуй! Нахожусь я на Калининском фронте в районе Ржева. В наступлении пока еще не участвовал. Находимся все время в обороне... Первого мая получил письмо от группы девочек нашего класса. Отвечайте на письма быстрее. Ведь время не ждет, и каждый день приносит с собой много изменений...»* Лучший актер 10 «а» остался под Ржевом.

Мария Князева: *«А как мы любили школьные вечера, как увлеченно к ним готовились. С концертами выступали в санатории им. Белкина и в городском клубе. Аня Митяева прекрасно читала стихи. Магдалина Панова пела восхитительно, мальчики танцевали «яблочко», «гопак», «цыганочку».*

Среди мальчишек выделялся Алексей Ведников, выглядевший взрослее остальных ребят. Тайная любовь одноклассниц, красавец-блондин, он прекрасно танцевал, хорошо рисовал и отличался почти неправдоподобной честностью. Многие завидовали Алексею: он был единственным в классе обладателем часов и авторучки. В августе 1942 года танкист Ведников писал из-под Ржева: *«Получил красавицу машину. Хорошо бы на ней приехать в Богородицк...»* Танк не добрался до Богородицка. Он сгорел под Ржевом. Вместе с Алексеем.

В предвоенные годы по всей стране действовала широкая сеть кружков по изучению военных знаний. Парней и девушек обучали правилам противоздушной и химической обороны, меткой стрельбе. Во всем этом присутствовал дух соревнования. Лучшие после сдачи нормативов, в которые, например, входили бег, плавание, лыжи, подтягивание на перекладине, метание гранаты, могли претендовать на получение значка «Готов к труду и обороне» (ГТО). Другим модным значком был «Ворошиловский стрелок», для обладания которым требовалось выполнить ряд упражнений из боевой винтовки.

— *А почему стрелок именно Ворошиловский?*

— *По имени легендарного маршала Красной армии Климента Ефремовича Ворошилова, славившегося своей меткостью.*

Не обошло стороной это движение и Богородицк. В городе были оборудованы спортивные площадки и тиры, действовали различные оборонные кружков, в том числе конноспортивная секция. Кстати, у конников был свой значок — «Ворошиловский наездник».

На городском пруду у плотины стояла десятиметровая вышка для прыжков в воду. Построили и вышку для прыжков с парашютом. Несколько лет перед войной в городе даже базировалась школа летчиков. Провинциальный Богородицк буквально замирал, когда над ним проносились знаменитые «У-2», известные в народе как «кукурузники». Лев Шершов, живший неподалеку, вспоминал: *«Самолеты притягивали к себе. Когда летчики ходили на работу или с работы, то за ними всегда бежала ватага ребят. Жизнь летчиков проходила в строгом режиме. По городу «не шатались». С девушками «не дружили».*

— *Дед, у тебя был значок ГТО?*

— *У меня был значок «Готов к труду и обороне» II степени, за ним уже шел кандидат в мастера спорта. Еще я имел значок «Ворошиловский стрелок» II степени. Спортивный зал нашей школы был хорошо оборудован. Вместе с другими ребятами занимался на кольцах, брусьях, крутился на турнике, на козле.*

Общественная и спортивная жизнь была ключом, но и про учебу ребята не забывали.

ВЫПУСКНЫЕ ИСПЫТАНИЯ

Экзамены звучно именовались «выпускными испытаниями». 25 мая 1941 года районная газета «За уголь» в статье «У десятиклассников» сообщала об их начале: *«На испытания по литературе учащиеся 10-го класса «А» Богородицкой средней школы № 1 собрались задолго до начала. Волнение их понятно, они держат первое устное испытание в этом году. Первыми к столу подходят учащиеся Володин, Саморуков, Крысин».*

Билет содержал 3 вопроса: по русской, советской и зарубежной литературе. Последняя в довоенной школе изучалась довольно глубоко.

«Немного подумав, Володин спокойно, уверенно дает характеристику образу Старцева по рассказу Чехова «Ионыч». Так же хорошо он передает отрывок из «Поднятой целины» Шолохова — об агитационной работе Ванюши Найденова. Однако он слабо охарактеризовал образ Гретхен из трагедии Гете «Фауст». Ответ его оценен на «хорошо».

О судьбе Вити Володина мы вспоминали. А вот о дальнейшей жизни Вани Крысина ничего не известно. Одноклассники считали его погибшим.

«Владимир Саморуков ярко и полно обрисовал образ большевика, руководителя партизанского отряда — Левинсона из романа Фадеева «Разгром». Чувствуется, что он читал это произведение и хорошо усвоил его содержание. Удачно справился Саморуков и с другими вопросами. Он заслужил отличную оценку». Между прочим, на этом экзамене по литературе было поставлено всего три пятерки.

«Веселая, улыбающаяся подходит к столу Нюра Воротникова. Взяв билет, немного подумав, она... правильно характеризует образ Павла Власова из романа Горького «Мать».

Экзамены принимали серьезно, обращая внимание не только на формальное знание материала: *«Слабой стороной являются неровности, шероховатости языка, стилистически неправильное построение предложений у некоторых учащихся. Правда, их немного, но как они «режут» слух! Вот ученик С. говорит: «Он ненавидит этот случай, что допустило убийство отца...», или «... он презирает общество, ненавидит ее...»*

«Нельзя не отметить некоторые недостатки в ответах учащихся. Некоторые из них слабо, невыразительно читают стихотворения. Особенно это сказалось в ответе Селиванова».

Лейтенант Владимир Селиванов погибнет 31 июля 1943 года при освобождении хутора Редкий под Курском.

«Еще один недостаток — не умеют правильно привести цитаты, хотя некоторые и пытаются это делать. Так, Зиновьев, начав цитировать содержание речи Луки из произведения Горького «На дне», запутался и не закончил».

Летом 1943-го командир взвода Михаил Зиновьев останется на Курской дуге. В декабре того же года его старший брат Николай, командир артиллерийской батареи, за участие в освобождении Киева будет удостоен звания Героя Советского Союза.

«В целом же испытания по литературе в 10-м классе «А» оставили хорошее впечатление... Один за другим, уверенно отвечают десятиклассники. Доволен педагог И. С. Лазуренко!»

Высокий, худой и немного замкнутый, Иосиф Степанович Лазуренко — один из любимых преподавателей деда. В том числе благодаря ему дед всю жизнь любил читать, сетуя в последние годы на то, что не может читать много, так как устают глаза.

— Дед, что тебе нравилось читать в те годы?

— Очень охотно читал, и читал многое помимо школьной программы. В школе любил Жюль Верна, Вальтера Скотта, Дюма, нравилось читать про средневековых рыцарей. Запомнилась книга, где на одном из рисунков был изображен закованный в

тяжелые доспехи рыцарь на лошади, въезжающий по перекинутому через ров узкому мостику в замок. Что это была за книга, уже не помню, она сгорела вместе с домом во время отступления фашистов из Богородицка в декабре 1941 года.

АТТЕСТАТ ЗРЕЛОСТИ

Так дед и его ровесники называли аттестат о школьном образовании. Я полагал, что так этот документ назывался в их школьные годы, и оказался неправ. Аттестат зрелости получали выпускники мужских гимназий до 1917 года. А вот выпускницы женских гимназий для получения аттестата зрелости должны были сдать дополнительные экзамены. С тех пор прошло почти сто лет, но старое, красивое название до сих пор в ходу. Аттестат зрелости деда № 45 от 19 июня 1941 года хранится в нашей семье.

— Дед, столько лет прошло! Как он уцелел? Дом ведь в войну сгорел?

— Дом подожгли отступавшие немцы. Братья мамы выбежали и стали тушить соломенную крышу. Поджигатели расстреляли их. Что наш дом, дотла сгорел почти весь город. Уцелело только то, что зарыли в саду.

Историю, отмененную после революции и возвращенную в школьную программу по личному распоряжению Сталина только в 1934 году, вел завуч А. А. Разовский. Арона Абрамовича любили за доброту и искреннюю заботу, которую ощущал буквально каждый ученик. Ему до всего было дело, и не было той проблемы, которую бы Арон Абрамович не мог уладить.

Тригонометрия была самостоятельным курсом и изучалась отдельно от алгебры и геометрии. Нелюбимый дедом математический цикл преподавал Николай Александрович Гусаров. Ребята побаивались всегда сурового и очень строгого учителя, но уважали. Пунктиком Гусарова был внешний вид учеников. Мальчишку, рискнувшего появиться в неглаженных брюках, неизменно встречало суровое: *«Что надел водопроводные трубы?»*

Многочисленные химические опыты ставились под руководством Андрея Дмитриевича Гребенева, который одновременно являлся классным руководителем 10 «а».

— Дед, неужели ты любил нелюбимую мною химию?

— Мы все ее любили, по-другому было просто нельзя. Наш учитель химии А. Д. Гребенев проводил уроки живо, интересно и свободно, включая в процесс каждого из нас. И классным руководителем он был настоящим: все время что-то придумывал, организовывал.

Не удивительно, что Андрей Дмитриевич присутствует почти на всех фотографиях 10 «а», сделанных в стенах школы, на природе, в парке, на берегу пруда...

Уже в 1941 году директор школы И. Я. Пахомов, классный руководитель 10 «а» А. Д. Гребенев и другие учителя уйдут добровольцами на фронт. Но первое дыхание войны старшеклассники почувствовали еще в 1940 году, когда в школе появился новый учитель физкультуры Абрам Фройдмович Виндман. Польский еврей рассказал о зверствах нацистов в оккупированной Польше, откуда он, мастер спорта по гимнастике, едва успел вырваться.

Помимо традиционных для сегодняшней школы предметов, у выпускников 1941 года в аттестате указаны, к примеру, геология и минералогия и основы дарвинизма.

Кроме этого, в аттестате значится предмет «Конституция СССР». На нем нельзя не остановиться. Ведь дед и его одноклассники изучали ту самую знаменитую «сталинскую» конституцию 1936 года, заявившую о победе социализма. Именно этот документ позволил каждому гражданину Союза Советских Социалистических республик смело заявлять: *«И все вокруг народное, и все вокруг мое!»* Каждый урок по Конституции СССР еще и еще раз доказывал школьникам, что они живут в лучшей и справедливейшей стране мира.

— Дед, ты действительно верил в это?
— Мы все верили. Нас так воспитывали.
— Но вы же видели, что говорилось одно, а происходило другое?
— Никто и не скрывал, что есть отдельные недостатки. Но для того мы, комсомольцы, и растем, чтобы своим трудом сделать страну лучше и краше. С этой верой мы и жили. Отец умер в 1936 году. Мама получала 400 грамм хлеба, на меня давали 300 грамм. Никакого хозяйства у нас не было, в прямом смысле этого слова мы голодали. На этой почве у меня кружилась голова и бывали случаи обморока. Однажды мой двоюродный брат Юрка предложил пойти на совхозный огород и укрывать там картошки. Я согласился. Когда мама пришла с работы, на столе стояла кастрюля с вареной картошкой. Мама потребовала рассказать, где я ее взял, и очень расстроилась, после чего потребовала, чтобы я больше так не делал. Мне было очень стыдно. Я знал, что обязательно должен выучиться, получить специальность и кем-то стать.

Именно люди, знавшие, что должны кем-то стать, и защитили свою лучшую в мире страну, без преувеличения собственными телами выложив путь к Победе.

Цикл выпускных экзаменов завершился физикой. Анна Сусанова: *«Оглашены экзаменационные оценки, а мы не уходим из физического кабинета... Как будто какое-то предчувствие, что нас ждет страшное: война, смерть...»* Вскоре выпускницы 10 «а» станут медсестрами, связистами, прожектористами, телефонистами... На фронте побывают Магдалина Панова, Юля Зенякина, Люба Ярова, Саша Митяева, Аня Санкина, Зина Звягина. По счастью, все девчонки вернутся домой. Анна Никифоровна Сусанова станет единственной в классе воевавшей женщиной-офицером. Вернемся к ее воспоминаниям: *«Нехотя вышли из школы и отправились в парк. Вот здесь, на большой аллее, стали играть в «чижика» — излюбленную нашу игру... Это было 19 июня 1941 года».*

УНИКАЛЬНЫЕ БРЮКИ, ПОХВАЛЬНЫЙ ЛИСТ И ПАЛЬЦЫ ХИРУРГА

«Выпускной вечер и вручение аттестатов об окончании школы были 20 июня 1941 года». Заметьте, теперь у внуков и правнуков «балы», а тогда у бабушек и дедушек — «вечера». В небогатые времена «вечеров» ставку делали на творчество и изобретательность. Никаких ресторанов и дорогих нарядов, зато школьный зал украсили вазами с полевыми цветами, их же дарили учителям. Модные парусиновые туфли начистили зубным порошком до ослепительно-белого состояния.

Дед, дабы соответствовать значимости события, начистил свои парадные (они же единственные) ботинки и решил заштопать такие же уникальные брюки. Черных ниток не оказалось. Денег на них не было тем более. Пришлось использовать белые, выкрашенные химическим карандашом.

Для начала бессменный секретарь школьной комсомольской организации Витя Чибисов и председатель ученического комитета Женя Бабкин от имени выпускников поблагодарили учителей за труд. Уже через месяц после выпускного Виктор Чибисов окажется в Московском артиллерийском училище. О том, что Сталинградская битва выиграна, он уже не узнает.

Услышав 22 июня о начале войны, остряк и балагур Женя Бабкин грустно сказал одноклассникам: *«Вот и отмечались».* Это последнее, что известно о главном математике класса. Дед и другие одноклассники считали его погибшим.

После напутственных слов учителей директор школы вручил аттестаты зрелости и начался долгожданный концерт. Образцовая школа № 1 славилась своими торжествами, а потому правдами и неправдами на концерт пробираются ученики других школ. Зал переполнен. Гвоздем программы стал поставленный учителем литературы И. С. Лазуренко отрывок из пьесы «главного драматурга» сталинской эпохи Александра Корнейчука «Платон Кречет».

Очевидцы вспоминают, что появление на сцене статного черноволосого красавца Саши Михеева в роли молодого талантливого хирурга Кречета зрительницы встретили восхищенным вздохом. Саше шла роль правильного интеллигента, борющегося с карьеристами и лживыми доносчиками. *«Пальцы хирурга должны так же быть разработаны, как пальцы скрипача или пианиста»*, — царил над залом его звучный, завораживающий голос. Весной 1944 лейтенант Александр Михеев, раненный при освобождении Могилева, умрет на операционном столе полевого госпиталя, не приходя в сознание.

Выпускной отмечали пирогами и мороженым. Как всегда помог классный руководитель. Андрей Дмитриевич достал где-то риса и яиц для пирогов и раздобыл всю необходимую посуду.

Анна Сусанова: *«А потом танцы, танцы до трех часов утра. В просторном зале гремит музыка — только у нас был свой духовой школьный оркестр. Веселились...»*

Мария Князева: *«Говорили о том, кто кем решил стать. Помню, Аня Митяева и Аня Селиверстова дружно решили быть учительницами. Тамара и Юля Зенякина собрались учиться на врачей. Лева Шершов — стать агрономом. Большинство мальчиков хотели поступить в военное училище. Боже, как весело, как хорошо нам было вместе. Казалось, что все по силам, что все задуманное сбудется и никогда не прервется наша большая дружба».*

В августе 1941 года Юлю Зенякину зачислят в Воронежский медицинский институт, но вскоре институт эвакуируют, а Воронеж попадет в оккупацию. Пережив оккупацию Богородицка и получив похоронку на отца, Юля, как и многие, попросится на фронт. Мстить за родного человека. Войну командир отделения связи Зенякина закончит в Румынии. Вернувшись в родной город, устроится работать в банк, выйдет замуж, родит сына... Врачом Юлия Васильевна не станет.

Мечта Левы Шершова осуществится. После войны Лев Сергеевич с отличием окончит сельскохозяйственный техникум и много лет проработает районным землеустроителем, затем архитектором и охотоведом. Но сначала ему предстояла служба в 20 кавалерийской дивизии легендарного генерала Доватора. Во время боев в белорусских болотах дивизия попадет в окружение. Шершов, раненый в голову, ногу и плечо, целый день пролежит на морозе: *«Обидно было умирать в 20 лет. Потом в госпитале я узнал, что награжден орденом Славы III степени»*. Правда, до этого Лев Сергеевич перенесет серию сложнейших операций. Боевые товарищи, привезшие его в госпиталь, были уверены, что доставили уже мертвое тело.

Странное совпадение: за год до Левы Шершова точно так же на снегу в ожидании помощи, только под Мценском, истекал кровью его друг и сосед по последней парте Владимир Саморуков.

А тогда, 20 июня 1941 года, они были абсолютно счастливы. Впереди были мечты, планы, вся жизнь. Таким запомнился тот июньский вечер перед войной.

«ЗДРАВСТВУЙТЕ, ДОРОГИЕ МОИ!»

— Дед, а как ты узнал о начале войны?

— Из репродуктора на «крестах» (перекресток улиц Ленина и Коммунаров в Богородицке). В те годы значительную часть новостей люди узнавали именно из уличных репродукторов. Пожилые люди запричитали, старухи заплакали.

— И что ты сделал?

— Ничего. Домой пошел. Я как раз возвращался с продуктами.

— И что дальше? Война ведь!

— А что война? Я понял, что пришло время больших и тяжелых испытаний. Но нас готовили к этому. В кино или фильмы о войне, по радио пели песни: *«Непобедимая и легендарная», «Когда настанет час бить врагов... не зевай!»* Только что за-

кончилась финская война, из которой СССР вышел победителем. Нам внушали, что страна готова дать отпор врагу, что война если и начнется, то продлится недолго. Мы верили, что никакой враг не сможет перейти нашу советскую границу и военные действия будут вестись на территории противника. Того, что случилось в действительности, мы не ожидали.

На фронт семнадцатилетних выпускников школ не брали, а в военные училища как раз требовались молодые, идеологически подготовленные ребята с полным средним образованием. Дед вспоминал: «Большинство мальчишек тех лет мечтали о поступлении в военные училища. Мечтал об этом и я. Но из-за близорукости мне отказали в приеме». В феврале 1942 года дед сумеет обмануть врачей и все же поступит в военное училище. Его одноклассники немного постарше оказались там сразу же после школы.

Витя Кобяков, попавший на год раньше деда в Московское военно-пехотное училище, 6 июля 1942 года писал родным: «Здравствуйте, дорогие мои мама, Вова, бабуся! Шлю горячий привет и желаю наилучшего в здоровье. Пишу вам на перекуре, между часами занятий. Поэтому очень спешу. Мама! Как твои руки и ноги? Вылечилась ли ты? Напишите все подробно. Опишите всю жизнь Богородицка... Любящий вас сын, брат, внук Витя». Витя Кобяков остался под Сталинградом.

В условиях военного времени учеба в военных училищах велась по сокращенной программе. Уже примерно через полгода ребята выпускались лейтенантами и попадали в самую гущу событий.

Из писем Володи Селиванова: «Мама, вы спрашиваете, курю я или нет. Отвечаю вам всю правду. Я не курю и не думаю начинать. Пользы от этого никакой... Пишите больше о себе и что знаете о моих знакомых... Еду на фронт мимо нашего дома... Хоть город издали посмотрю. Обидно. Но, может быть, еще увидимся. Очень хочется с вами повидаться... Если будет все благополучно, пришлю фотокарточку, где снят в новой форме с погонами». Летом 1943 под Белгородом несколько немецких «тигров» окружили и атаковали танк лейтенанта Селиванова. Когда вышла из строя поврежденная «тиграми» пушка, Володя открыл люк башни и стал отбиваться гранатами. Одного «тигра» Володя даже сумел поджечь, но вражеский снаряд разорвал башню его танка.

Ребята буквально рвались на фронт. Не внести свой вклад в разгром врага казалось им преступлением. самого молодого в классе Колю Никонова, родившегося в 1925 году, на фронт не брали дольше всех. После окончания школы его направили школьным учителем в Тепло-Огаревский район. Помимо возраста, он не подлежал отправке на фронт как сельский учитель. Тем не менее, Николай добился направления в военное училище, воевал, выжил после ранения, имеет боевые награды.

Дед вспоминал: «В нашем 10 «а» было 17 мальчиков. Война шла до 9 мая 1945 года и окончилась нашей Победой. После войны остались жить только 4 человека. Остальные погибли».

МЕЧТЫ, МЕЧТЫ...

Запись в дневнике деда от 5 мая 2005 года: «Ходил на открытие мемориальной доски на здании бывшей «образцовой» школы №1, которую я имел честь закончить в 1941 году. На доске очень памятные мне ребята, погибшие в ту войну. На доске имена и выпускников 10 «б» (выпускных было 2 класса). Вместе с Шершовым Львом Сергеевичем («Левкой») стояли у доски в почетном карауле. С ним мы сидели в классе на задней парте, «на Камчатке», и оба остались жить. Оба старые и плохие по здоровью».

После войны здание образцовой школы №1, взорванное в декабре 1941 отступающими из Богородицка гитлеровцами, поднимали из руин пленные немцы. В восстановленном здании разместился дом культуры «Горняк», долго блиставший трофейной германской мебелью. Был даже резной рояль «Becker» на точеных ножках.

Ребята из легендарного выпуска 1941 года осталось совсем немного. После всего пережитого никто из оставшихся в живых не спился, не наложил на себя руки, не опустил. Все, как один, чему бы они ни посвятили жизнь, стали людьми. Они жили за тех, кто не вернулся? Старались наверстать лучшие годы юности, украденные войной? Или просто каждого из них научили стремиться стать человеком?

Удивительно, но те из них, чьим мечтам не позволила осуществиться война, нашли свое продолжение в детях. Тамара Никашина не стала врачом, зато ее дочь Оля поступила в Московский медицинский институт. Не сбылась мечта Ани Селиверстовой стать учительницей. Педагогический институт закончил ее сын Валерий.

Мой дед воплотил свою юношескую мечту. Владимир Владимирович Саморуков, полковник юстиции, больше 40 лет отдавший работе в правоохранительных органах, воспитавший множество учеников, вошел в историю российского следствия как родоначальник первой в стране династии следователей, которой посвящен раздел экспозиции музея МВД в Москве. Эстафету подхватил зять — Мусаев Гашам, а сейчас в правоохранительных органах трудятся его внуки: названный в его честь Владимир и я, Рагим.

Воплотила девичью мечту Аня Митяева: Анна Трофимовна Крапивина более 40 лет вела в школе русский язык и литературу, вырастила 2 сыновей и 3 дочерей, стала бабушкой. И даже в преклонном возрасте Анна Трофимовна, не утратив интереса к жизни, продолжала, насколько позволяло здоровье, общаться и переписываться со своими одноклассниками. В письме деду от 20 мая 2003 года она сетовала на утрату красоты эпистолярной романтики, так как люди *«перестали писать письма, все стали звонить по телефону»*.

Следующую мысль из письма Анны Трофимовны я неоднократно слышал от своего деда, да и, по-моему, под ней могли бы подписаться все их одноклассники: *«Нашим детям, внукам и правнукам есть, чему у нас поучиться. Пусть сейчас многое воспринимают не так, как мы, когда строили светлое будущее, но в нашей жизни живет гордое сознание того, что жизнь прожита честным трудом не ради славы и денег, меньше для себя, больше для других»*.

Интересно, что почти у всех одноклассников, даже в преклонном возрасте, отмечали удивительную увлеченность жизнью, внутреннюю молодость, преданность своему делу, чудом сохранившиеся чувства доброты, чуткости и деликатности. Многие из нас, ныне живущих, даже в более юные годы об этих качествах могут только мечтать.

И из последнего письма Анны Трофимовны деду: *«Из нашего выпуска остались только ты и Лева Шершов... У меня на столике всегда под рукой список наших одноклассников, чтобы было легче поминать «за упокой». Ты, Володя, конечно, их всех помнишь. Вечная им память. Доброго здоровья живущим. До свидания. Твоя одноклассница Аня Митяева»*.

ИСТОЧНИКИ

- А. Векшина *«Повесть о настоящем человеке»* // «Богородицкие вести» от 23.05.1998 г.
А. Гребнев *«У десятиклассников»* // газета «За уголь» от 25.05.1941 г.
С. Лиокумович Серия публикаций «Великая Отечественная. 10 «а» класс» // газета «Ленинская правда» с 17.07.1974 г. по 07.08.1974 г.
С. Лиокумович «Будни тревожные» // газета «Ленинская правда» от 02.08.1974 г.
С. Лиокумович, О. Леонов «Мальчишки, мальчишки, вы первыми ринулись в бой» // газета «Молодой коммунар» от 27.10.1984 г.
С. Лиокумович, О. Леонов «Выстрелы после войны» // газета «Молодой коммунар» от 27.10.1984 г.
Е. Полякова «Встреча с выпускниками 1941 года» // газета «Ленинская правда» от 29.04.1988 г.
В. В. Саморуков «Вместо родословной», дневниковые записи и письма разных лет.
А. Шагно «Завтра была война». Последнее интервью В. В. Саморукова. // газета «Новотульский металлург» № 63 (7089) от 8 мая 2008 года.
Особая благодарность за предоставленные материалы руководителю музея «Отечество» Дома творчества юных Ольге Андреевне Кунаевой (г. Богородицк).

Игорь Нехамес
(г. Москва)

ВЕКОВЫЕ КАПИТАЛЫ ИЛИ СЕКРЕТЫ СЕМЕЙСТВА РОТШИЛЬДОВ



В Соединенных Штатах Америки семейство Ротшильдов вместе с крупнейшими банками США через Федеральную Резервную систему США имеет почетный заказ от тамошнего правительства — печатает американские доллары.

У этого семейства почти двести лет особые отношения с Английским национальным банком.

Во Франции Ротшильды в разные периоды XIX и XX веков, а также в начале XXI века кредитовали правительство страны в сложные для нее моменты.

Наконец, во всем мире фамилия Ротшильд ассоциируется с надежностью, банковской стабильностью и организацией качества жизни. А нумизматическая коллекция этого семейства по праву считается одной из самых редких и дорогих в мире.

Эта германо-англо-французская семья банкиров-промышленников существует уже более двухсот лет и считается по уровню своей стабильности одним из самых надежных семейных капиталов в мире.

Кому из нас не хотелось бы оказаться на месте Ротшильдов! Но одного желания мало. А вот знание секретов «финансовой непотопляемости» позволило бы сделать первый шаг вперед в этом направлении любому из нас.

Основатель династической империи Мейер Амшель Ротшильд завещал пятерым сыновьям свои секреты, универсальность которых проверена временем. И если их спроецировать на сегодняшнюю экономическую жизнь в России, то эффект окажется потрясающим: все сходится!

Итак,

СЕКРЕТ ПЕРВЫЙ

Однажды во время одного из традиционных семейных субботних обедов один из сыновей задал отцу-Ротшильду вопрос: «Как узнавать надежность той или иной денежной единицы?»

Ответ был конкретным и немногословным:

«В течение года покупай по одной золотой и серебряной монете этой страны».

Для непосвященных эти слова мало что объяснят. Поэтому хочу предложить пример из сегодняшнего дня. В конце января 1993 года в России был выпущен серебряный рубль весом в половину тройской унции, то есть 15,55 грамма, с пробой чистоты серебра 900.

В период с 29 апреля по 6 мая того года было объявлено о свободной реализации трех монет данной категории из серии «Красная книга». На тот момент курс доллара составлял 829 рублей. В феврале 1994 года Центральный банк России, продолжая традицию, выпустил еще несколько серебряных монет. Но теперь номинал был уже

два рубля, вес — четверть тройской унции, то есть 7,78 грамма, а проба чистоты серебра составила 500.

А теперь несложная задачка для читателя: каким будет курс доллара по отношению к рублю не позднее 1 февраля 1995 года?

Предположительный ответ на этот вопрос я знал еще в апреле 1994 года, ибо восемьсот двадцать девять рублей умножил на индекс 4,6, именно на столько «полегчала» серебряная денежка нынешнего государства Российского с пробой, весом и номиналом того же образца, но выпуска 1993 года.

Итак, ожидаемая цифра — за доллар будут давать не менее трех тысяч восьмисот четырнадцати рублей на 1 февраля 1995 года. У нас с вами, читатель, есть возможность совсем скоро убедиться в точности или приблизительности прогноза, сделанного по-ротшильдовски.

СЕКРЕТ ВТОРОЙ

Второй сын папаша Ротшильда, Натан, был отправлен в Англию. «Как распорядиться своей частью капитала?» — спросил он отца. Ответ был, как всегда, лаконичным:

«Сравни процентные ставки на выдаваемые кредиты четырьмя разными банками в течение полугода».

Трижды прав был в этом случае патриарх-финансист! Стабильность процентной ставки, а также понижение ее свидетельствуют о наличии значительных финансовых ресурсов в данной стране. Стоит ли в таком случае везти издалека сюда чужие капиталы?! А если процентные ставки по кредитам все время растут? Тогда зарубежные инвесторы могут быстро и без особых затруднений сколотить себе приличный капитал на покупке чужестранной недвижимости и земельных участков.

Не то ли происходит сегодня в России? А искусственное сдерживание столь выгодных инвестиций в Россию просто-напросто свидетельствует о сверхнаглости ряда нынешних зарубежных инвесторов, которые хотят сверхдешево, в сравнении с мировыми ценами, получить недвижимость и земельные участки в России. Они надеются, что задыхающаяся без притока новых валютных поступлений отечественная экономика проглотит и эту наживку.

СЕКРЕТ ТРЕТИЙ

И еще один секрет, которым поделился Ротшильд-старший со своими отпрысками. На вопрос: «Как обуздать инфляцию, которая обесценивает накопленные поколениями капиталы?» последовал ортодоксальный ответ:

«Возьми в союзники чужие деньги».

Если бы мы с почтением относились к финансовому наследию семейства Ротшильдов, то многое непредсказуемое в нынешней экономике России стало бы понятным для большинства населения. Вы согласны со мной, читатель?

* * *

Принято рассказывать о секретах людей, разбогатевших на честных, то есть разрешенных законодательно, финансовых операциях. На каких же принципах формировались «семейные капиталы» Ротшильдов?

СЕКРЕТ ЧЕТВЕРТЫЙ

Когда сыновья подросли и встал вопрос об их дальнейшей предпринимательской судьбе, папаша Ротшильд, если верить легендам, повел их на судосборочный завод.

— Папа, ты хочешь купить корабль?

— Совсем нет! Я хочу наглядно показать вам один из принципов формирова-

ния банковского дела: всегда помни про корабельный корпус и надежность его конструкции!

И затем потрясенным отцовской афористичностью сыновьям было сказано:

«Создавая банк, обязательно старайся одновременно формировать и отделения банка!»

И чем их будет больше, тем лучше. Но, создавая отделения, стремись не к прямому подчинению, а к косвенной дочерности, чтобы в случае неудачи одного из отделений не рисковать частью основного капитала! Ведь если даже в один из отсеков корабля попадает вода, то он все равно сохраняет свою плавучесть, а не идет ко дну!

СЕКРЕТ ПЯТЫЙ

Кто из нас не мечтает о богатстве? О том, чтобы однажды в лотерею или в рулетку выиграть миллион долларов. О том, чтобы идти по улице и вдруг увидеть оборотенный кем-либо самый крупный банкнот. О том, чтобы ссуженные деньги принесли баснословную прибыль.

Однако Ротшильд-первый на эти мечты смотрел по-иному. И один из его профессиональных девизов был таким:

«Не гнушаться даже одного талера!»

(Талер — это денежная единица Пруссии в XVIII—XIX веках — *авт.*.)

Действительно: из мелких сумм и собираются большие деньги. А уж их можно давать в кредит под совсем немаленькие проценты. Именно Ротшильд первым среди финансистов мира обратил внимание на мелкого вкладчика, предлагая именно у него принимать на хранение деньги. Ведь малообеспеченным людям крайне трудно обеспечить сохранность ценностей, если они проживают, допустим, в трущобах или в коммунальных квартирах. Мелкие деньги складывались в астрономические суммы золотых талеров, которыми сужали не только аристократические семьи, но даже и августейших особ! Как разумно почти двести лет тому назад поступал Ротшильд и как неразумно поступают сейчас те банки и фирмы, которые определяют первый взнос вклада не менее чем в сто тысяч рублей, а то и выше. Ну что ж, раз они не следуют ротшильдовским секретам, а пошли своим путем, то пусть судьей им будут десятки пройденных лет, если они, конечно, уцелеют в предпринимательской стихии.

СЕКРЕТ ШЕСТОЙ

У основателей финансовой империи Ротшильдов была потрясающая интуиция. Именно с ее «подачи» был сформулирован еще один профессиональный девиз-совет:

«Знай о клиенте все!»

Современники вспоминают, что будто бы однажды в лондонскую контору банкира Натана Ротшильда пришел безупречно одетый джентльмен с предложением профинансировать проект паровой компании по маршруту «Лондон — Дели». Он расписывал будущие выгоды, говорил о промежуточных портах-перевалах, наличие которых ускорит перевозку грузов. Рассуждал профессионально, в качестве документов прикладывал рекомендательные письма, различные расчеты. В один из завершающих этапов беседы предполагаемый клиент достал ящичек из крокодиловой кожи и закурил сигару. Но Ротшильда-сына насторожил запах... сигарного ящичка! Он был абсолютно новым. И Натан Ротшильд понял причину тревоги, мучившей его всю беседу: клиент был весь новый! Но ведь в солидном, хорошо поставленном деле так не бывает. И по окончании переговоров за клиентом была установлена... слезка. Довольно быстро выяснилось, что это был один из участников финансовой мошеннической группы. Так удалось избежать убытков. А сам Ротшильд включил в число служащих банка, опять же первым в мире, двух детективов, которые доподлинно узнавали о финансовом состоянии своих клиентов.

Следуй банки сегодня этим секретам — прогнозам из прошлого, то не случились бы многочисленные проколы, когда по фальшивым авизо выдавали многомиллионные суммы, а щедро выделенные кредиты никогда не возвращались.

* * *

Основатель династии Ротшильд и его сыновья всегда очень серьезно относились к банковскому бизнесу и потому сумели за довольно короткий срок — всего за восемнадцать лет — создать крупные банковские сети в Пруссии, в тогдашней Британской империи, во Франции, а также иметь свои представительства еще в семнадцати странах как Европы, так и Азии.

Если учесть, что в девятнадцатом веке, особенно в первой его трети, средства связи были на достаточно низком уровне, это можно признать ошеломляющим успехом.

Давайте попробуем развить некоторые секреты семейства Ротшильдов, как бы выбрав их из прошлого применительно к сегодняшнему дню.

СЕКРЕТ СЕДЬМОЙ

Папаша Ротшильд часто любил говорить:

«Если хочешь заслужить доверие клиента, обещай немного и бери немного».

О чем же идет речь? Ротшильд сам проповедовал и своим сыновьям наказывал давать на вклад не более восьми процентов годовых. Сумма небольшая, зато стабильная. Обязательно накануне выдачи этих денег служащие банковских контор Ротшильдов публиковали в местных газетах благостные статьи и старались рассказать в них о верных и многолетних вкладчиках, благодаря банковским процентам сумевших изменить свой жизненный уровень в лучшую сторону.

Также Ротшильд давал займы большие суммы денег под небольшие проценты на не очень большой срок — от полугода до года. Его выигрыш состоял в том, что удачно размещенная денежная масса в большом количестве позволяла ему контролировать то или иное промышленное производство или давала возможность пользоваться благорасположением влиятельных заемщиков, в том числе и из королевских семей! Вообще же менее пятисот золотых таллеров (по тем временам это огромные деньги, равные по покупательной способности нынешним десяти миллионам рублей — *авт.*) Ротшильд в рост не давал. Он справедливо рассуждал, что лишь большие суммы под невысокий процент могут дать в конечном итоге за календарный период большие суммы денег, а, значит, идет и умножение капитала.

СЕКРЕТ ВОСЬМОЙ

К сожалению, в мире бизнеса общение с клиентом — независимо от величины вклада — ОБЕЗЛИЧЕНО. Стандартные книжки или карточки, поток обработки счетов граждан, общая текучка дел — все это принижает человека, дающего банку деньги. Ротшильд же рассуждал по-другому. Все его банковские структуры — конторы и отделения — имели четкие инструкции. Хочется назвать некоторые пункты из этой инструкции. Нумерация, естественно, носит произвольный авторский характер:

Если вы являетесь вкладчиком у Ротшильда не менее двух лет, то вас ежегодно начинают поздравлять с днем рождения независимо от величины суммы вклада — все это за счет банка.

Если клиент пять лет верен этому банковскому учреждению, то ему на Рождество начинают ежегодно присылать рождественского гуся с яблоками — все за счет банка.

Если клиент имеет счет свыше пятисот фунтов стерлингов, то его через пять лет ежегодно приглашают на специальный рождественский бал графства (административная единица Великобритании — *авт.*).

Если клиент имел вклад свыше двух тысяч фунтов стерлингов и постепенно умножал его, то через три года его обязательно вводили в совет директоров местного

отделения банка. Данная должность носила почти общественный характер, но зато считалась очень почетной.

И, наконец, еще одно правило, касающееся льгот для долговременных и верных вкладчиков.

Если вы не менее пятнадцати лет состоите вкладчиком, то вы можете на сорок процентов в течение года перерасходовать свой общий капитал вклада. И в течение целого года с вас не будут брать проценты, то есть постоянным вкладчикам здесь **ДОВЕРЯЮТ**. А кажущийся убыток от перерасхода по счету на самом деле компенсируется многократной прибылью от прошлых денег клиента, которые банк в предыдущие годы использовал по собственному назначению.

СЕКРЕТ ДЕВЯТЫЙ

Если предыдущий секрет олицетворял собой ротшильдовское высказывание:

«Значительные мелочи для клиента — это будущая прибыль банка!», то этот секрет носит скорее чисто человеческий характер, и в банковском деле он наиболее важен: «Консультируй всегда бесплатно».

То есть клиенты его банковских контор всегда могли в прошлом и могут по сегодняшнему дню прийти в свое банковское учреждение за финансовой, организационной и иной помощью — на уровне высокопрофессиональных консультаций. Клерк банковского учреждения будет заниматься с вами так долго, как это необходимо вам, чтобы постигнуть суть интересующего вас вопроса. Вам посоветуют: какие акции покупать, а какие нет, стоит ли рисковать собственными деньгами в том или ином финансовом проекте, который может оказаться впоследствии авантюрой, помогут составить то или иное заявление, подготовят обращение к нотариусу и в страховую фирму, чтобы сделка была надежно обеспечена, а если у вас сумма вклада превышает пять тысяч фунтов стерлингов, то в случае надобности предоставят и банковское обязательство, гарантируя тем самым ваш риск и сводя его соответственно к минимуму. Ведь гарантия или рекомендация банковских учреждений, принадлежащих семейству Ротшильдов, высоко ценится в финансовом мире.

А теперь, уважаемые читатели, возможные и действительные клиенты различных отечественных банков, ответьте мысленно сами себе хотя бы на такой простенький вопрос: «А вы хотя бы однажды получали поздравления от банка?» Об остальном я уже и боюсь спрашивать...

* * *

Уже в преклонном возрасте основатель финансово-банковского семейства Ротшильдов во Франкфурте-на-Майне, на островах туманного Альбиона и солнечной Франции решил устроить праздничный семейно-династический обед. Под словом «обед» следовало тогда понимать серию династических приемов, растянутых на целую неделю.

Сначала Мейера Амшеля Ротшильда поздравляли близкие друзья — сотоварищи по развитию банковской сети. На следующий день с семьями собрались его высокопоставленные подчиненные. Далее нашлось время: для биржевиков, для крупных политических деятелей, для иностранных партнеров, а завершилась праздничная серия чисто родственным обедом.

После завершения празднеств Ротшильд сделал ряд финансовых распоряжений. Они вызвали удивление среди родственников и высших коллег.

Что же сделал Ротшильд? Всем своим сотрудникам он на следующий месяц увеличил заработную плату на стоимость преподнесенных ему подарков. А близким родственникам оказал денежную помощь и распорядился предоставить ряд услуг, соразмерных их подарочному вниманию по отношению к нему. Свой экстравагантный поступок он объяснил так:

«Будь щепетилен в расчетах, особенно с коллегами и близкими людьми, ибо дорогие подарки ко многому обязывают, и ты можешь запятнать свою репутацию нечистоплотностью».

Таков ДЕСЯТЫЙ СЕКРЕТ.

Интересно, что американские законодатели еще 185 лет тому назад, услышав эту историю о семействе Ротшильдов, в законодательном порядке установили систему этических льгот. Например, американским конгрессменам можно принимать подарки на сумму, не превышающую 299 долларов 99 центов, а уже сумма от 300 долларов и выше должна обязательно указываться ими в налоговой декларации и облагаться по соответствующей шкале. Также, в зависимости от занимаемой должности, вплоть до президента государства, четко установлена система льгот и привилегий применительно к данному посту. Если же сравнить с нашей сегодняшней действительностью, то окажется, что нет не только федерального закона о том, что кому позволено и в какой пропорции, но и система *«задабривания нужных людей»* действует безотказно и спиралеобразно растет вверх. Одним дарят автомобили, другим — поездки за границу, третьим за символическую плату делают евроремонт в квартире или строят трехэтажную дачу по цене будки для хранения садового инвентаря.

ОДИННАДЦАТЫЙ СЕКРЕТ

Ротшильда формулируется так:

«Всегда поощрай инициативу своих подчиненных в трудовой деятельности материально».

У него даже был специальный фонд, равный двум фондам заработной платы. То есть Ротшильд, а впоследствии и его сыновья следовали такому правилу: *«Сама исполнительская трудовая деятельность стоит всегда меньше удачной идеи, реализация которой может принести в будущем большие дивиденды».* И бывало, что разработанная идея сотрудникам оплачивалась суммой, равной полугодовому, а то и годовому окладу. Если предложение было особенно ценным, то его податель получал в течение всего периода его использования в дальнейшем твердо оговоренную ренту, то есть процент от дохода. Поэтому различных предложений и проектов всегда было много, что в конечном итоге способствовало развитию в целом его финансовой империи.

Несмотря на, казалось бы, ненужные траты, Ротшильды очень рачительно вели финансовые дела и в результате сформулировали свой очередной,

ДВЕНАДЦАТЫЙ СЕКРЕТ:

«Обязательно откладывай на «черный день» хотя бы немного, образуя по отдельным статьям так называемые: личный страховой капитал, семейный капитал, банковский страховой капитал».

Применительно к нашей действительности это означает, что нужно иметь *собственный банковский счет, отдельные банковские счета должны быть у каждого члена семьи, а также второй или третий счета должны иметь и солидные, уважающие себя предприятия или фирмы.*

Ротшильды рассуждали очень здраво, ибо неизвестно: когда и где нас поджидают неудачи или финансовые неприятности, а то и прямая растрата, а без запасных денег вас ждет крах.

А сколько примеров сегодняшнего дня можно привести, когда солидные фирмы или финансовые учреждения оказывались банкротами, стремясь как можно быстрее заработать. Забывая мудрость прошлого, обязательно получишь неприятности в настоящем.

* * *

Семейная финансовая империя Ротшильдов, имеющая основные финансовые штаб-квартиры на Британских островах и во Франции, а также около 800 филиалов своей банковской сети по всему миру, смогла успешно развиваться во многом благодаря предпринимательской философии, разработанной основателем этой династии М. А. Ротшильдом.

Несмотря на более чем 200-летнюю историю этой банковской семьи, многие советы из прошлого актуальны сегодня.

СЕКРЕТ ТРИНАДЦАТЫЙ

Папаша Ротшильд сформулировал его так:

«Поощряй вовремя!»

Под этим подразумевалось, что любой труд должен оплачиваться вовремя по трем компонентам: за определенный период, согласно договоренной сумме и в ряде случаев в соответствии с бонусом (премией) за усердие, высокое качество выполненной работы и сокращение сроков выполнения работы. Ротшильд не был, как может показаться на первый взгляд, излишне щедрым. Он прекрасно понимал, что у работодателя, будь он банкиром или фабрикантом, есть только две возможности добиться желаемых результатов и послушания наемного работника.

Первый путь — это принуждение под страхом увольнения, а второй — регулярное поощрение. Первый путь всегда малопродуктивен. Зато второй путь создает прекрасную возможность «заводской преданности», что очень популярно в Японии последние 30—40 лет, когда наемный работник, регулярно и постепенно в возрастающем объеме получающий жалование вместе с бонусом, испытывает чувство признательности к работодателю. И действительно: при такой благодостной производственной ситуации наемный работник с уверенностью смотрит в будущее, планирует свои доходы и покупки, а также ощущает свою профессиональную и человеческую значимость — он нужен окружающим людям. Также Ротшильд требовал от своих сыновей, чтобы они вовремя выплачивали дивиденды по вкладам и в течение всего оговоренного срока не меняли процентную ставку на вклады или займы.

СЕКРЕТ ЧЕТЫРНАДЦАТЫЙ:

«Никогда не меняй условия договора, но составляй его очень тщательно».

Даже как-то неудобно разъяснять эту истину, которой должны следовать бизнесмены, финансисты и высшие менеджеры — организаторы и руководители производства. Действительно, если условия договора неизменны, то доверие к партнеру или к банку постоянно возрастает. Не случайно на Западе в ходу выражение: *«Даже если договор плох, все равно сделаю его хорошим, выполнив все пункты»*. То есть, составляя договор, старайся учесть все возможные ситуации. Но когда уже договор подписан, то будь любезен его выполнять. Как известно, в высокоразвитых индустриальных странах высшие менеджеры часто просто по телефону договариваются о той или иной сделке, а потом уже закрепляют его документально, то есть они держат данное СЛОВО.

СЕКРЕТ ПЯТНАДЦАТЫЙ

Основатель династии Ротшильдов в спорных или неясных ситуациях любил повторять:

«Всегда ставь себя на место клиента, тогда тебя будут уважать».

Конечно же, он был абсолютно прав. Чего ждет клиент от банкира, владельца магазина или работодателя? Прежде всего он жаждет *уважения* к себе. Действительно: клиент приносит этим людям самое дорогое, что у него есть, — деньги, интеллектуальные способности и физическую силу. А все эти три вида ресурсов, как известно,

невозполнимы. То есть от физических нагрузок человек стареет, от интеллектуальных усилий вырабатывается психически, а при затрате денег, безусловно, назад их уже не получает, ибо пользуется товаром, который, каким бы хорошим он ни был, постепенно изнашивается и приходит в негодность.

Далее, чего хочет клиент — это *честности* по отношению к себе. То есть он надеется, что ему будет оказана *качественная* услуга, что ему будет продан *добротный* товар, что предприниматель (работодатель) будет относиться к нему *справедливо*.

И вот еще чего хочет клиент: он хочет, чтобы его отношения — и с банком, и с магазином, и с организацией, где он трудится, — были *не разовыми*, а *долговременными*. Тогда наступает стабильность в экономике.

Знакомясь с секретами Ротшильда, поражаешься двум вещам. Первое: прозорливости гениального финансиста. Второе: его умению ощущать многообразие экономических связей на разных формах восприятия — от высшего управляющего и до простого работника. Понимая их психологию и зная их интересы, он успешно развивал свою семейную банковскую сеть.

* * *

Основывая свою финансовую империю и придерживаясь собственных правил в банковской деятельности, Мейер Амшель Ротшильд считал, что необходимо опираться на реально существующую в данное время и в данной стране правовую базу. Поэтому свой

ШЕСТНАДЦАТЫЙ СЕКРЕТ

он сформулировал следующим образом:

«Делать деньги только разрешенными государством способами».

Не случайно в штате банка «Мейер Амшель Ротшильд и сыновья» он держал аж четырех юристов, обязанности которых распределялись следующим образом: один должен был следить за всеми новыми нормативными актами и составлять сводные докладные записки каждые две недели как на имя самого М. А. Ротшильда, так и для трех других юристов; второй юрист был специалистом в области погашения векселей и котировок акций; третий юрист очень хорошо знал поземельное законодательство — в то время в Пруссии, в Великобритании и во Франции залоги земли и участков банкам были в порядке вещей. А по заложенным земельным угодьям банки выдавали краткосрочные или среднесрочные — в зависимости от вида земли и ее престижности — ссуды или кредиты; четвертый юрист занимался всей категорией спорных моментов с клиентами — как с фирмами, так и с отдельным вкладчиками.

Заметим, что речь шла только о *правовой форме взаимоотношений*. Без конкретных резюме этих юристов не организовывалась ни одна сделка, не открывались кредиты, а сомнительным клиентам отказывали не только в выдаче гарантийных писем от имени банка (так называемых поручительств), но и отказывались принимать у них деньги на открытие счетов.

Увы, нынешняя российская действительность являет нам примеры иного рода — особенно в финансовой сфере. Прежде всего, государственных нормативных актов слишком много. Во-вторых, они слишком плохо проработаны и зачастую один противоречит другому. В-третьих, по многим сделкам нет четкой юридической проработки, что в конечном итоге влечет за собой финансовую несостоятельность отдельных банковских или иных коммерческих структур, а то и прямой обман клиентов-вкладчиков.

СЕМНАДЦАТЫЙ СЕКРЕТ

Он логически вытекает из предыдущего постулата Ротшильда:

«Никогда не рискуй чужими деньгами!»

Степень надежности любого банка определяется четырьмя обстоятельствами.

Первое: как он в установленные сроки выплачивает оговоренные заранее проценты. Второе: какими активами банк гарантирует сохранность отданных ему на хранение денег клиентов. Третье: наличие охранно-материальной структуры, то есть речь идет как о средствах пассивного содействия в сохранении денег (массивные двери, стены, решетки и толщина сейфов), так и активных — собаки, сторожа-охранники, действенная сигнализация и оперативные взаимоотношения с полицией. Четвертое: умение руководства банка давать кредиты и ссуды только тем фирмам и отдельным вкладчикам, которые обязательно расплатятся в установленные сроки по согласованным процентным ставкам.

Наличие этих четырех составляющих позволяет гарантировать высокую степень надежности. Но в любом случае банкир, дорожающий своим именем, а также финансовой и деловой репутациями банка, не будет чрезмерно увлекаться раздачей кредитов, рискуя тем самым вкладами реальных клиентов.

СЕКРЕТ ВОСЕМНАДЦАТЫЙ:

«Давать в долг только под реальный залог».

Не только в наши дни, но и во времена Ротшильда-первого, и сто пятьдесят, и сто лет тому назад были мошенники в финансовой сфере, которые шли на любые ухищрения с целью получить банковский кредит или долгосрочную ссуду. Создавались дутые фирмы, организовывались ну очень «надежные» бумаги, брались поручительства от очень значительных лиц...

Получив вождеденную сумму, мошенники «смаывали удочки», то есть попросту исчезали или через короткое время объявляли себя банкротами. В результате страдал банк и состоящие из денег вкладчиков банковские капиталы.

Поэтому Ротшильд имел специальную службу, в обязанности которой вменялись три действия: а) проверялась финансовая состоятельность клиентов — сколько денег у него на счету, и какие платежи он производит ежемесячно; б) проверялась репутационная благонадежность предполагаемого клиента, то есть как он ведет дела и как бережно относится к деньгам; в) проверялось — какая недвижимость и какая собственность в виде драгоценностей находится у предполагаемого клиента, а также уточнялось — не находится ли эта собственность в залоге у другого банка, и не состоит ли недвижимость под арестом на основании решения суда.

Это сегодня в России можно подвести человека к шикарному особняку и сказать, что это — мой. Доверчивый банкир тут же отстегнет требуемую сумму. Ротшильд через своих подчиненных многократно проверял купчую и другие необходимые документы, а также удостоверялся: *можно ли будет в случае невозврата долга (кредита или ссуды) реализовать собственность и недвижимость клиента в таком объеме, чтобы можно было в итоге не только возместить потерянное, но и получить хоть небольшую, но прибыль.*

Универсализм его банковской деятельности поражает, ибо на хорошем профессиональном уровне среднего менеджера основатель банковской династии Ротшильдов разбирался более чем в семидесяти промышленных и финансовых сферах. Согласитесь, завидный практический опыт одного из столпов мирового финансового бизнеса.

* * *

С момента развития раннекапиталистических отношений и по наши дни начинающих предпринимателей всегда мучил один вопрос: «Как быстро достигнуть получения прибыли?»

Да, деньги — одно из основных составляющих любой предпринимательской деятельности. Но если строить свой бизнес только в расчете на быструю прибыль, то разочарования могут прийти очень скоро, ибо на начальном этапе предпринимательской деятельности рассчитывать на барыши по меньшей мере наивно.

Поэтому очередные три секрета, сформулированные М. А. Ротшильдом, как раз и посвящены этой проблеме.

СЕКРЕТ ДЕВЯТНАДЦАТЫЙ:

«Сначала составь финансовую стратегию».

Действительно, без этого важнейшего внутреннего документа незачем рассчитывать на длительность существования в бизнесе. Сам Ротшильд разбивал финансовую стратегию на семь этапов.

Первый этап. Разделение наличного капитала на три части: первоочередные траты, косвенные затраты (от уплаты налоговых пошлин до взяток в случае необходимости) и, наконец, резервный взнос — он использовался в случае непредвиденных, но необходимых расходов. Второй этап: учет затрат, выраженных в материальной собственности, — от приобретенного, к примеру, земельного участка до мраморного чернильного прибора с эбонитовой ручкой для пресс-папье. Третий этап: стоимость найма рабочей силы, причем у наемных работников должен существовать резерв в заработной плате, что стимулирует их труд. Четвертый этап: первичная координата учета предпринимательской деятельности, которая выражается в произведенном товаре или оказанной услуге. Пятый этап: получение денег за реализованный товар или оказанные услуги. Шестой этап: изучение баланса полученной прибыли в соотношении с произведенными ранее затратами. Седьмой этап: организация новых вложений при наличии прибыли после расчетов по обязанностям с государством (налоги, аренда и так далее).

Как видим, основатель династии Ротшильдов очень серьезно подходил к формированию финансовой стратегии, справедливо полагая, что капитал формируется не за счет разовой сделки, а за счет совокупности оборотов и, самое главное, разумных целей по его использованию в конкретный промежуток времени.

СЕКРЕТ ДВАДЦАТЫЙ:

«Не бойся довольствоваться малым».

Этот секрет логически вытекает из предыдущего: прирастая малыми величинами, но за счет большого охвата клиентов, можно получать в итоге значительную абсолютную прибыль, которая в дальнейшем и явится основой накопления капитала.

То есть Ротшильды копили свои миллионы, выраженные в талерах, фунтах стерлингов и французских франках, понемногу. Если же сравнить их со скоробогатыми дельцами нашей сегодняшней российской действительности, то выяснится, что психология у последних совсем другая: побыстрее побольше хапнуть и выйти из бизнеса. Эта ненормальная ситуация сложилась во многом еще и потому, что, к сожалению, в предпринимательской деятельности в России участвуют люди, привлекающие криминальные первоначальные капиталы. Поэтому в основу своей финансовой стратегии они ставят утилитарную задачу: «отмыть» деньги через легальные формы платежей, облагородить их и прекратить предпринимательскую деятельность. То есть они нарушают механизм хозяйственной деятельности, что в итоге приводит к инфляции из-за эмиссии новых денег. Как результат, обесцениваются и накопления скоробогатых дельцов. А если бы их капиталы и в дальнейшем работали в той или иной сфере предпринимательской деятельности, тогда бы появилась сначала относительная, а потом и полная экономическая устойчивость. Однако во время всего процесса, а он может быть довольно длительным, их прибыль была бы невелика. А как мною было написано выше, цель их финансовой стратегии была абсолютно другой — получить быстрее большие деньги.

СЕКРЕТ ДВАДЦАТЬ ПЕРВЫЙ:

«Каждый календарный период обязательно должен завершаться прибылью».

Действительно, любой бухгалтер, а тем более предприниматель, составляет про-

межуточные балансы, анализируя ход хозяйственной деятельности той или иной формы бизнеса. Но Ротшильд, создав в 1796 году во Франкфурте свой банк «Ротшильд и сын», который платил самые большие налоги в городе, смотрел еще глубже, ибо он стремился каждый календарный период — будь то месяц или полугодие — завершать прибылью. Он верно полагал, что затраченное время должно компенсироваться *накоплениями*.

Именно поступательное развитие банковской деятельности семейства Ротшильдов способствовало тому, что вошли в обиход, передаваясь на протяжении двухсот лет из поколения в поколение, несколько крылатых фраз, ставших по сути поговорками. Вот некоторые из них: «Богат, как Ротшильд!»; «Считай время, как Ротшильд деньги!»; «Учись у Ротшильда — бедным не останешься!»; «Политик управляет страной, а золото Ротшильда — всем миром!»

Да, по-разному можно остаться в памяти человечества. Основатель банковской династии М.А. Ротшильд остался в памяти как человек, который ЧЕСТНО посвятил свою жизнь работе с финансами — банковской деятельности. Потому-то и ему, и его сыновьям, и его внукам удалось добиться в течение вот уже седьмого поколения подряд очень хорошего материального положения. Семейство Ротшильдов — одно из богатейших банковских семейств в мире, история которого насчитывает 205 лет!

* * *

Основой любых экономических отношений является банковская система. Именно ее организации и посвящены три следующих секрета семейства Ротшильдов.

СЕКРЕТ ДВАДЦАТЬ ВТОРОЙ:

«Старайтесь, чтобы банковские деньги были всегда чистыми!», что является синонимом слову «честными».

Еще основатель финансовой империи банкир М. А. Ротшильд завещал своим сыновьям ВОСЕМЬ ЧЕСТНЫХ способов зарабатывания банками денег.

Первый способ: брать деньги за открытие счетов.

Второй способ: за открытие счетов денег не брать, но брать деньги за банковское обслуживание.

Третий способ: брать деньги за хранение в банковских сейфах и подвалах фамильных драгоценностей клиентов.

Четвертый способ: заключать с клиентами договор депозита, то есть клиент в течение определенного времени и на определенных условиях (разумеется, за проценты) доверяет банку свои сбережения, а тот использует их по своему усмотрению.

Пятый способ: банк кредитует государственные программы — выгоды, наверное, объяснять не нужно.

Шестой способ: банк дает своим клиентам ссуды на землепользование или строительство домов под гарантии (залог) недвижимости или самой земли. Понятно, что в этом случае кредит будет с лихвой возмещен, если заемщик его не возвратит.

Седьмой способ: выпуск собственных ценных бумаг банка под имеющуюся в его распоряжении собственность.

И, наконец, восьмой способ, описанный В. И. Лениным как один из признаков империализма, — финансовая олигархия. Это когда банки предоставляют кредиты предприятиям, а те погашают часть кредита собственной продукцией, а проценты — своими акциями. В таком случае банк становится совладельцем предприятия и, конечно же, заинтересован в его хорошей работе, что позволяет получать дополнительную прибыль.

В нынешней экономической ситуации России наши банкиры используют не только восемь честных способов зарабатывания данными финансовыми институтами денег. Они также дают краткосрочные кредиты под грабительские проценты, они

манипулируют с межбанковскими кредитами, подставляя одних и выбираясь за счет других, они задерживают прохождение платежей и, наконец, дошли до такого святотатства в экономическом смысле, как объявление своих банков неликвидными, что влечет за собой невозврат денег клиентам банка.

Подобное Ротшильд у не могло присниться даже в кошмарном сне. А как же быть тогда с его

ДВАДЦАТЬ ТРЕТЬИМ СЕКРЕТОМ,

который формулируется следующим образом:

«Платежная репутация банка прежде всего!»?

В своей практической деятельности как английская, так и французская ветви семейства Ротшильдов на протяжении последних полутора столетий свято выполняют это правило. Да, бывало, что Ротшильды давали кредиты, а их не возвращали. Да, бывало, что Ротшильды давали гарантии финансового обеспечения, а получатели этих гарантий их подводили.

Но всегда все Ротшильды полностью платили по своим *обязательствам*. Не случайно же в банкирской среде появилась такая поговорка: «Надежен, как слово Ротшильда». Но чтобы вести такую банковскую политику, необходимо иметь солидные банковские резервы или, на худой конец, не вступать в сомнительные рискованные экономические операции кредитно-ссудного характера. А если уж выгода кажется очевидной, а предприятие обещает быть надежным, то для начала не нужно *всем рисковать*. Лучше потом сделать дополнительные вложения, чем сразу играть по крупному. Ведь осторожность — одно из основных правил солидного банка.

Из сегодняшней экономической международной жизни можно привести пример, когда «Дойче-банк» заплатил по своим обязательствам два миллиона марок, когда выяснилась афера со строительным подрядом, организатор которой убежал из Германии. И лишь после окончания последней суммы платежа председатель правления «Дойче-банка» обратился в «Интерпол» с ходатайством оказать содействие в поимке злоумышленника. Какие из наших отечественных банков могут похвастать подобной щепетильностью? Ныне, как официально сообщила руководитель Департамента банковского надзора Центрального банка России Ольга Прокофьева, более трехсот российских банков, именно коммерческих, в настоящее время имеют серьезные проблемы с ликвидностью. Да, ежегодно по восемьдесят — сто банков лишаются лицензий, которые отзываются Центробанком. Увы, или секрет Ротшильдов для них неведом, или они потихоньку мошенничают. И на репутацию им наплевать.

А как же тогда быть еще с одним,

ДВАДЦАТЬ ЧЕТВЕРТЫМ СЕКРЕТОМ,

который формулируется так:

«Клиент всегда должен знать, что его деньги в безопасности, и он всегда может воспользоваться ими»?

Банковская система является кровью экономики. И чем больше будет лопнувших коммерческих банков, тем менее стабильной будет и ситуация в стране. Опыт финансового существования этой семьи свидетельствует о стремлении к стабильности, без чего невозможна стабильность и общества в целом.

* * *

Повествуя об организации банковской системы семейства Ротшильдов, следует особо обратить внимание на его взаимоотношения с клиентом. Еще когда сам основатель династии был менялой, он уже тогда обращал большое внимание на формирование клиентской сети и стремился к тому, чтобы хоть однажды обратившийся к нему человек обязательно впоследствии стал его постоянным клиентом. А если

уж общение было эпизодическим, то Ротшильд старался сделать так, чтобы когда-нибудь, когда у человека возникнет нужда в банковской консультации или в финансовой помощи, то первое, что должно прийти на ум клиенту, должно ассоциироваться именно с Ротшильдом.

Поэтому

ДВАДЦАТЬ ПЯТЫЙ СЕКРЕТ

семейства Ротшильдов формулируется так:

«Всегда биться за клиента».

Применительно к начальной практике папаши Ротшильда во время его меняльной деятельности это соответствовало трем обязательным правилам: *иметь достаточное количество мелких и крупных монет и купюр; иметь определенный постоянно пополняемый денежный запас в случае обращения нуждающегося в кредите надежного солидного клиента; крупные переговоры о предоставлении кредитов вести только конфиденциально и стараться не затягивать положительный ответ или отказ.*

Действительно, эти простые разумные правила актуальны и сегодня. Заходишь в иной банк, а тебе, кроме долларов да немецких марок, ничего предложить не могут. А сколько мучений бывает у людей, когда они хотят, допустим, разменять стодолларовую банкноту или, наоборот, мелкие купюры поменять на одну крупную. Разве это нормальное банковское обслуживание? Но кассиры даже очень крупных российских банков ничуть не смущаются столь низким качеством работы, а в ответ на возмущение клиента равнодушно пожимают плечами. А уж если вам нужно взять кредит или вас необходимо срочно ссудить деньгами на короткий срок, то тут вообще кричи «караул!». Сейчас на короткий срок разжиться определенной суммой можно, только воспользовавшись услугами ломбарда, а на длительный срок взять кредит — столько найдешь, что проще и надежнее обещать и обзвонить десяток-другой друзей и приятелей и наскрести необходимую сумму.

ДВАДЦАТЬ ШЕСТОЙ СЕКРЕТ

в интерпретации Ротшильда таков:

«Дорожить клиентом».

Если нужно было, то сотрудники Натана Ротшильда, основателя банковской династии в Великобритании, подготавливали необходимую клиенту сумму именно в тех купюрах, которые тот заказывал. Допустим, клиенту было нужно тысячу фунтов стерлингов. Из них триста фунтов двадцатифунтовыми купюрами, а остальные, к примеру, десятифунтовыми. И все исполнялось. По просьбе клиента банка Ротшильда ему доставляли деньги из банка и, по поручению клиента, могли за него выполнять денежные обязательства — по расчетам и платежам. Это делалось в том случае, если по каким-либо причинам клиент не хотел ЛИЧНО участвовать в этом. В таких ситуациях Ротшильд был тонким психологом. Допустим, клиенту банка не хотелось лично отдавать карточный долг, выкупать вексель, вступать в сношения с кредиторами, оказывать крупную благотворительную помощь и так далее. И тогда все эти поручения за небольшую комиссию, а иногда и бесплатно, выполнял банк Ротшильда. Это было выгодно и банкиру, так как служило дополнительной рекламой его финансовой надежности и профессиональной добросовестности.

Однако клиенты бывают разные. Поэтому Ротшильды таким образом сформулировали свой

ДВАДЦАТЬ СЕДЬМОЙ СЕКРЕТ:

«Соотносить свои устремления с учетом притязаний клиента».

Действительно, клиенты бывают разные. Одни из них кажутся очень выгодными,

суля прохождение через банк больших денег. Другие готовы хранить в банках свои фамильные драгоценности и предметы искусства. Третьи готовы заложить в банк землю или крупные объекты недвижимости. Кажущейся выгоды много, но всегда ли нужно заглатывать эту приманку?

К примеру, какое-либо предприятие или фирма стали подрядчиками государства, выполняя его заказ. Но это еще не значит, что государство обязательно в полном объеме и в указанные сроки, что особенно важно в банковском деле, профинансирует этот заказ. А если с банком уже договор заключен, то придется самому банку использовать *собственные средства* или брать *кредиты*, чтобы отвечать по обязательствам клиента. В противном случае пострадает банковская репутация. Поэтому Ротшильды через хорошо информированные источники узнавали *обязательно* о следующем: есть ли в бюджете данная строка о финансировании именно этой программы, есть ли деньги у распорядителей бюджета, не являются ли распорядители бюджета сами должниками перед другим уровнем государственной власти (допустим, муниципалитет города перед графством в Великобритании, например, — *авт.*) и так далее. И хотя проценты за банковское обслуживание могли быть вроде бы привлекательными, Ротшильды не всегда произносили слово «да».

Или клиент хочет хранить в банковских сейфах такие фамильные драгоценности и такие произведения искусства, которые являются или очень редкими, или очень громоздкими. В таком случае подготовка помещения и наем дополнительной охраны в сравнении со сроком хранения и с ожидаемой прибылью могут быть несоотносими. И тут нужно тоже сказать «нет». Или: рассмотрим пример с земельным участком или объектом недвижимости. Они могут находиться так далеко или быть такими значительными, что обеспечение их сохранности и надлежащий контроль будут стоить больших денег. И опять эти расходы могут не только поглотить всю прибыль, но и оказаться настолько сложными по управлению, что отрицательно отразится на повседневной деятельности банка. И в погоне за, казалось бы, крупной суммой можно потерять маленькую прибыль десятков мелких клиентов, которая в совокупности вполне может превысить эту прибыль.

Так что, создавая семейное банковское дело, Ротшильды во главу угла ставили взаимоотношения с клиентом, ибо без репутации среди клиентов, положительной, разумеется, ни один банк не может рассчитывать на долгосрочное существование.

ДВАДЦАТЬ ВОСЬМОЙ СЕКРЕТ

формулируется так:

«Банковский бизнес — дело многопоколенное».

Когда папаша Ротшильд полностью посвятил свою меняльную деятельность с финансами созданию банковской сети, то он сразу же завещал своим сыновьям и настоятельно советовал, чтобы они завещали своим отпрыскам по мужской линии очень серьезно относиться к своему имени в банковской сфере. Он всегда указывал на то, что при оплате векселей верят прежде всего *имени гаранта*, чем просто самому богатству, пусть даже реальному, а не гипотетическому.

Репутационный момент, связанный с фамильной традицией ведения дела, — самый ценный капитал. В этой связи хочется напомнить историю, произошедшую со старшим сыном Ротшильда Натаном, представителем английской ветви.

Из Франции представитель французской ветви Ротшильдов прислал в Великобританию распоряжение, попросив выдать деньги под вексель, который Английский банк отказался оплачивать, то есть подтвердить его полновестность. Взбешенный глава английской ветви Ротшильдов придумал изящную месть. На следующий день он пришел в главное управление английского национального банка и принес около 100 тысяч фунтов стерлингов ассигнациями, потребовав обменять их на золото. То-

гда английский банк гарантировал подобную услугу, поэтому беспрекословно просьба была выполнена. На следующий день Ротшильд снова пришел с подобной суммой денег, и вновь эта просьба была исполнена. Когда он пришел в третий раз, то среди банковских служащих пошел шепоток. Когда же он пришел в четвертый банковский день, то его с большими почестями пригласили к главному управляющему, и тот посетовал: «Если вы подобным образом будете действовать еще несколько месяцев, то английская казна опустеет! Объясните, что вы хотите доказать своими экстравагантными поступками?» Тогда Ротшильд достал вексель своего французского родственника и помахал им перед носом главного управляющего. Этот документ без звука был принят в оплату, а самому главе английской ветви Ротшильдов было принесено глубочайшее извинение. Таким образом реноме фамилии Ротшильдов было еще раз подтверждено.

«Ограничивать проникновение посторонних в банковскую деятельность» — таким можно считать

ДВАДЦАТЬ ДЕВЯТЫЙ СЕКРЕТ

семейства Ротшильдов.

Увы, экономический шпионаж, информационное воровство, продажа тех или иных производственных секретов или планов — это реальность нашей сегодняшней жизни. Ротшильд справедливо полагал, что круг лиц, имеющих отношение к делу, банковскому или производственному, должен быть ограничен людьми трех категорий. Первая категория, не вызывающая абсолютно никакого сомнения, — это близкие родственники. Почти на 100 процентов можно быть уверенным в том, что они не подведут, потому что их благополучие также зиждется на этом общем деле.

Вторая категория — это люди, знакомые с детства, психология которых хорошо известна, а поступки предсказуемы. Это могут быть не всегда друзья детства, но всегда те люди, с которыми ты чувствуешь идейную сопричастность. Как правило, следование одной идее всегда цементирует отношения, делая их не просто прочными, но и продуктивными, ибо в результате всегда получается ласкающее слух слово *прибыль*. А уж как ее разделить — об этом всегда можно договориться.

Третий круг лиц — особо доверенные люди. К ним можно отнести тех, над кем с молодости взял опеку, кому помог получить образование, осуществить исполнение его желаний. Как правило, благодарность этих людей безмерна, а к своему благодетелю они относятся не как к *нанявшему их человеку*, но как к надежному другу, который никогда не подведет.

Во всех остальных случаях, советовал основатель семейства Ротшильдов, следует четко очерчивать границы найма и объемы выполняемой работы за причитающееся жалованье. И каким бы ни был добросовестным и активным этот человек, допускать его в святая святых любого бизнеса — *тайну семейного капитала* — никак нельзя.

Как в связи с этим не вспомнить всем известный эпизод из книги И. Ильфа и Е. Петрова «Двенадцать стульев» о знаменитом мебельном гарнитуре мадам Петуховой — тещи Кисы Воробьянинова. Ловкий священнослужитель отец Федор, воспользовавшись тайной исповеди, решил найти фамильные драгоценности и завладеть ими. Я пересказываю завязку сюжета только для того, чтобы еще раз подтвердить истинность 29-го секрета Ротшильда.

В таких случаях, когда дело касается очень больших денег или драгоценностей, чужим людям — даже духовному лицу, доверять нельзя.

Внешне кажется очень простым, но на самом деле является очень емким

ТРИДЦАТЫЙ СЕКРЕТ:

«Не всеми сообщениями, как и не всеми капиталами, даже в текущей деятельности, можно делиться с близкими людьми».

Действительно, вопросы стратегии развития банковского или производственного капитала должны быть уделом самого минимального числа людей. И совсем не значит, что нужно обязательно посвящать во все тонкости дражайшую супругу или ветреного сына, которые вдруг проявят интерес к той или иной финансовой операции, а может быть, к реализации того или иного финансового вопроса.

Ротшильд резонно замечал: зачем им нужно знать специфическую информацию? Зачем им нужно иметь сведения о том, где и как размещен *весь семейный капитал*? Вероятно, при крупном банковском или промышленном, или торговом деле следует поступать именно подобным образом. Всегда должен быть неприкосновенный резерв, всегда должны быть средства для гарантий по сомнительным или рискованным сделкам, всегда должны быть текущий и оборотный капиталы. А уж в какой пропорции и как — это дело стратегии. Сам Ротшильд любил говаривать, что даже он не помнит обо всех своих деньгах, драгоценностях, земельных наделах и строениях, но зато об этом очень хорошо осведомлены его *нотариусы*. Действительно, если вдруг в силу скорбных обстоятельств понадобится учесть весь совокупный капитал семьи, то нотариус все и объяснит. А пока осуществляется стратегическая деятельность, все сведения финансового характера должны быть сосредоточены в одних — максимум двух — парах рук. Как тут не вспомнить английскую поговорку, что лошадь слушается только тех рук, которые крепко натягивают вожжи. А если за эти вожжи будут дергать все, кому не лень, то и лошадь можно загнать, и до места не доехать.

Так и в деловой сфере: минимум крайне важной информации и минимум реального показа имеющегося капитала.

Если это соотносить с сегодняшней экономической жизнью в России, то данный секрет весьма актуален: чем больше себя хвалишь и выпячиваешь, тем быстрее наживешь разного рода неприятностей. Тем более, что криминальная ситуация крайне сложная.

ТРИДЦАТЬ ПЕРВЫЙ СЕКРЕТ:

«Клиент должен видеть значительность банковского учреждения не по внешнему виду, а по значимости совершаемого в нем».

Действительно, что должен видеть клиент, когда он приходит в банк? Прежде всего — это удобные индивидуальные столы, за которыми он может оформить необходимые документы. Далее — это удобный подход к работникам банка, чтобы можно было иметь обзор и чувствовать себя в полной безопасности. К услугам клиентов должны всегда быть пишущая бумага, перо (авторучки), промокательный прибор (пресс-папье), а также индивидуальная кабинка, где клиент мог бы заполнить любые бумаги, не опасаясь постороннего взгляда. В принципе настоящего делового клиента заботит не мраморный пол, не дубовые стойки, но забота, *репутация* того или иного банка, надежность его сейфа, а также умение работников банка хранить коммерческую тайну.

Но это совсем не значит, что помещение банка должно быть затрапезным, а обслуживающий персонал не должен быть вышколенным и обученным соответствующим образом.

А что же можно видеть в сегодняшней России, в частности, в Москве — одной из мировых столиц? Да, банковские учреждения поражают своей помпезностью, блеском зеркал, сурового вида охраной при входе. Но в принципе операционные залы и залы приема клиентов не пошли дальше традиционных сберкасс. По-прежнему тесно из-за обилия клиентов, по-прежнему работники могут нагрубить, а если вы при заполнении банковских документов ошиблись и сделали помарку, то обязательно выговорят и попеняют на то, что вы испортили бланк. Как будто в банковское обслуживание уже не заложены проценты, которые получит банк от клиента. Если вы попросите вызвать кого-то из руководителей банковского учреждения, то у вас обязательно

будут выпытывать причину, вместо того, чтобы беспрекословно выполнить ваше пожелание. Если вы снимаете со счета деньги, то у вас никогда не поинтересуются, какими банкнотами вы бы хотели их получить. Вам просто выдадут из наличности то, что имеется. Все это идет от недостатка культуры и от забвения опыта, накопленного прошлыми поколениями финансистов.

Логически из вышеизложенной ситуации формулируется

ТРИДЦАТЬ ВТОРОЙ СЕКРЕТ

Ротшильдов:

«При денежных расчетах с клиентами проявляйте максимум внимания к его пожеланиям».

Беря у клиента деньги, папаша Ротшильд никогда не пенял на то, что бумажка может быть замусоленной, а монета побитой. Главное, чтобы в первом случае был серийный номер, а во втором — номинал. Когда же клиент приходил за деньгами, то ему обязательно задавали четыре вопроса: 1. Когда клиент хочет получить деньги? (Его просили указать день и удобное время); 2. Какими деньгами клиент хочет получить — бумажными или металлическими, а также каких номиналов? 3. За деньгами он придет сам или ему их доставить на дом? Нуждается ли он в охране для доставки денег, которая ему будет предложена бесплатно? 4. Какими деньгами клиент хочет получить причитающуюся ему сумму: новыми ассигнациями или монетами или уже бывшими в употреблении?

Согласитесь, услышав подобные вопросы, обращенные к нему, любой клиент испытывает чувство уважения к данному банковскому учреждению, а значит, это положительно скажется на престиже данного банка в будущем. Потому что вольно или невольно, но в своих отзывах клиент будет упоминать данное банковское учреждение только в превосходной степени.

А теперь спроецируйте подобную ситуацию на себя, уважаемые читатели. Бывает, что просишь, чтобы тебе дали крупными банкнотами, а тебе бесстыдно дают мелкими и за тебя же еще утверждают, что вы все равно их потратите. Деньги дают в банковской упаковке, а на стекле обычно висит объявление, где строго указано «считайте деньги, не отходя от кассы». Банковские служащие сами не понимают, что подобным объявлением закладывают в клиента сомнения: вас здесь могут обсчитать, вам могут недодать, а кассир недостаточно квалифицирован, если просит еще раз проверить выполненную им счетную работу. А как же тогда банковские гарантии честности и ответственного отношения к делу?! Почему не ценится время клиента, который, возможно, занят, а потому ему некогда заниматься пересчетом. Может быть, клиент не хочет афишировать полученную сумму, а в данном случае, когда он сам считает, он вынужден в конечном итоге произнести итоговую сумму кассиру, чтобы услышать его подтверждение или недоуменный возглас, если выданное количество денег не совпало с пересчетом.

ТРИДЦАТЬ ТРЕТИЙ СЕКРЕТ

таков:

«Банкир должен олицетворять своим внешним обликом скромность, достоинство и значительность».

Под этими понятиями Ротшильд подразумевал, что банкир должен одеваться неброско, немодно, придерживаясь в одежде коричневых и темно-серых тонов. Костюмы должны быть строгого (классического) покроя, аксессуары — часы, цепочки, обручальные или другие кольца должны быть из драгоценных металлов, что соответствует значительности. Под достоинством стоит понимать максимальную сдержанность при возможной несдержанности клиента, стремление исчерпывающе ответить

на все вопросы клиента и максимально удовлетворить все его притязания и прихоти, кроме тех, которые на самом деле оказываются несуразными. Но даже и в этом случае приветливость, уважительное обращение, желание показать, что вы находитесь на стороне клиента, — это непреложные атрибуты общения с ним.

А у нас в России можем ли мы сказать то же самое о многих известных банкирах? Одеты сверхмодно, кичатся своими деньгами и уровнем достатка, на каждом шагу стараются подчеркнуть свое превосходство, снисходительны в общении с обычным клиентом. Хотя сами зависят во всем от него, потому что без этих денег не было бы их сегодняшнего благополучия. Такая недальновидная политика не способствует укреплению репутации.

* * *

Как известно, семейство Ротшильдов является старейшей банкирской династией мира. В 1994 году исполнилось 250 лет со дня рождения основателя финансовой империи, а в 1996 году исполнилось 200 лет самому банкирскому дому «Ротшильд и сын».

Поэтому, продолжая рассказывать о возвышении в мировой бизнес-элите этой семьи, пора коснуться чисто финансовых аспектов.

Папаше Ротшильду принадлежит следующая известная фраза:

«Не получив задатка или залога, не берись за выполнение работы».

Это можно считать

ТРИДЦАТЬ ЧЕТВЕРТЫМ СЕКРЕТОМ

своеобразной классификации, составленной автором. Действительно, берясь выполнять любое поручение клиента или заказчика, заранее никогда не знаешь: насколько он платежеспособен, серьезны ли его намерения, ответственно ли он относится к своему слову или будет потом пытаться отказаться от взятых обязательств.

А разве в сегодняшней жизни в России мало ситуаций, когда заказчик или клиент обращается с просьбой выполнить то или иное поручение или работу, но с оплатой затягивает или не пытается сделать это вообще. Кульминацией отчаяния можно считать тот факт, что государство задолжало работникам бюджетной сферы — врачам, учителям, милиционерам и т. д., но не только не спешит расплачиваться, но всячески пытается прессинговать против этих категорий трудящихся, стремясь заставить их работать фактически бесплатно.

Часто и в делах попадаете необязательный клиент. Чтобы избежать убытков или свести их к минимуму, лучше всего помнить об этом секрете Ротшильда: взяв задаток, залог или аванс, можешь быть смело уверенным, что разочарование в деловом отношении будет минимальным или неоплаченных затрат удастся избежать полностью.

С целью минимизации затрат следует принять как можно серьезнее во внимание

ТРИДЦАТЬ ПЯТЫЙ СЕКРЕТ

Ротшильда:

«Всегда самым тщательным образом относись к договорному отношению, где присутствуют деньги».

Увы, сколько сейчас возникает проблемных ситуаций между партнерами, судебных разбирательств, полукриминальных или криминальных разборок из-за того, что один партнер якобы не так понял другого, что один партнер поверил другому на слово, что кого-то ослепила модель шикарного авто, респектабельная внешность партнера по переговорам или вид офисного здания, где обсуждались условия будущей сделки.

Позднее все эти привходящие обстоятельства уходят в сторону, но вчера бывшие партнерами люди, сегодня, став врагами из-за денежных споров, кладут перед собой только договора, где многое не прописано. Как результат, и сделка сорвалась, и партнерство не состоялось, но финансовые претензии сохранились.

ТРИДЦАТЬ ШЕСТОЙ СЕКРЕТ

до сих пор поражает своей логикой, что, по-видимому, связано с тем, что в начале своего финансового пути основатель династии Ротшильдов был менялой. Вот как он звучит:

«Делай только ту работу, за которую тебе заплатят!»

Особенно интересно обратиться к этому постулату в наше прагматичное время. Зачастую бывает, что партнер пытается обставить выполнение какого-либо поручения массой дополнительных условий: или навязывает свои консультации, или пытается предложить что-либо сверх оговоренного — как бы бесплатно. Чем больше таких обещаний, тем меньше им надо верить. Ни один уважающий себя финансист не будет делать никакую работу бесплатно: как правило, им уже продуманы другие финансовые схемы, которые с лихвой покрывают якобы «бесплатную» часть затрат. Кроме того, следует иметь в виду, что обещание бесплатного должно поколебать в вас уверенность, что партнер основную работу для клиента выполнит надлежащим образом. Следует также опасаться «дополнительной нагрузки». Ибо в результате стоимость дополнительных услуг может быть ничуть не меньше того, что вам на самом деле нужно. Следует быть осторожными и подрядчикам, которые выполняют поручение заказчиков (клиентов). Если вы составили договор, четко распланировали все пункты, то ничего лишнего не делайте. В противном случае вы как бы показываете свою зависимость перед заказчиком, пытаетесь угодничать перед ним, а у того в свою очередь может возникнуть впечатление, что вам можно меньше заплатить, или что вы можете хуже справиться с тем, что он вам поручил. Правда, бывают клиенты еще одной категории, которые, заплатив минимум, хотят получить услугу максимального качества. Он будет у вас все тщательно выспрашивать, просить скидки и дополнительные бесплатные услуги, поэтому старайтесь все проговаривать не только устно, но и перенести на бумагу, в противном случае тяжбы с подобным заказчиком не избежать, да и на вашей репутации отголоски скандала могут впоследствии сказаться.

* * *

Однажды Мейер Амшель Ротшильд взял у одного из своих клиентов на хранение четыре золотые монеты. Клиент выразил пожелание, чтобы эти монеты были надлежащим образом описаны — где трещинка, где царапинка: он боялся подлога. Все было сделано, как тот просил. Кроме того, клиент собственноручно завернул в бумагу специальным образом эти монеты и поставил на них свою личную печать. Дополнительно было условлено, что монеты будут храниться ровно пять лет со дня скрепления пакета печатью. Если же срок хранения будет больше, независимо от причин отсутствия клиента, то в качестве компенсации папаша Ротшильд получает луидор — золотую французскую монету. За каждый год дополнительного хранения следовало отдавать по одной монете. Клиент вернулся через 6 лет 11 месяцев и 29 дней. Когда в его присутствии вскрыли конверт, то папаша Ротшильд придвинул одну золотую монету к себе, а три отдал клиенту.

В связи с длительностью времени тот подзабыл условия договора, а потому стал шумно протестовать. Тогда Ротшильд попросил своего помощника остаться наедине с клиентом, а сам подошел к массивному бюро, выдвинул один из ящиков, покопался в нем и представил изумленному клиенту ту самую собственноручно написанную им расписку, где была предусмотрена подобная форма окончательного расчета.

Почтенный джентльмен не верил своим глазам, но это был действительно его почерк и действительно был оттиск его личной печати. Когда недоразумение разрешилось, то джентльмен послал даже за шампанским, ибо был потрясен благородством Ротшильда, который не стал оспаривать в свою пользу вторую монету, хотя всего через один день истекал очередной год.

После звона бокалов Ротшильд поделился еще одним своим секретом, теперь уже

ТРИДЦАТЬ СЕДЬМЫМ:

«Никогда не выбрасывай старые бумаги, но бросай их в отдельный ящик и раз в год пересматривай».

Возможно, отсюда пошло выражение «отложить дело в долгий ящик» — в смысле сберечь первоначальную информацию.

Действительно, память — памятью, а запись на бумаге не помешает.

Именно от Ротшильда в финансовой сфере укрепилась форма выдачи финансовых долговых расписок под личное поручительство. Ротшильд первым ввел это правило, сформулировав свой

ТРИДЦАТЬ ВОСЬМОЙ СЕКРЕТ

так:

«Лично поручаясь, человек показывает свой вес в обществе».

Действительно, на кон поставлены: репутация, накопленное состояние, деловые взаимоотношения с партнером. Зато уж если вы сами или рекомендованный человек покажут расписки Ротшильдов, то уже и на этих людей будут смотреть совсем по-другому. Это не просто дешевый вексель на гербовой бумаге, который зачастую ничем не обеспечен. В качестве компенсации Ротшильд признавал только одно средство — золото.

Именно из этого секрета складывается

ТРИДЦАТЬ ДЕВЯТЫЙ СЕКРЕТ

семейства Ротшильдов:

«Золотое обеспечение каждой сделки — гарантия того, что она обязательно будет осуществлена».

Именно только в этом случае Ротшильд давал кредиты, самолично рискуя вместе с заемщиком.

А что можно видеть сегодня в России? Приходит в любой банк сомнительный клиент, просит кредит явно под аферу или под весьма сомнительное дело, но клянется возвратить его с процентами после реализации партии товара или после того, когда сам получит определенную прибыль. Тогда, мол, он основную сумму вернет, и проценты возместит. Как правило, на 90 процентов все эти якобы благие пожелания оказываются неосуществимыми. Поэтому Ротшильд завещал своим сыновьям давать кредит только под золотое обеспечение, либо под залог земли или дворцов (замков) — то, что принято именовать недвижимостью. Все остальные формы залогов он считал сомнительными, ибо они могли не обеспечить возврата затраченных средств, то есть выделенного кредита. В этой ситуации показательна знаменитая история, случившаяся в конце XIX века с одним из отпрысков семейства Ротшильдов по английской линии — Лайонелом. К нему пришел известный лондонский аристократ и попросил определенную сумму денег, которую он хотел поставить на бегах во время знаменитого лондонского дерби. В качестве обеспечения он предлагал четырех своих замечательных скакунов. Дело казалось беспроблемным. Но Ротшильд отказал. А еще больше посмурнел, когда выяснил, что у этого лондонского аристократа не было своей конюшни и поля для разминки и выездки лошадей. Любой уважающий себя конезаводчик в обязательном порядке обзаводился собственным конным комплексом. Кредит не был дан, хотя родственники и выражали недоумение. Зато ситуация разъяснилась сразу после дерби: один из скакунов повредил ногу и сразу потерял в цене, другой, разгоряченный забегом, выпил холодной воды и ослаб как производитель, а еще два рысака, несмотря на свою холеность, оказались довольно средними по беговым качествам и ничего выдающегося не показали. Чтобы избежать позора и публичной огласки, лондонский аристократ был вынужден по настоянию могущест-

венных родственников скопом продать своих лошадей, да еще в придачу отдать безжалостному кредитору часть фамильных драгоценностей. А потомок Ротшильда наверняка мысленно поблагодарил основателя династии за оставленный совет.

* * *

В своей практической работе основатель династии часто опирался на свой первоначальный опыт работы с финансами, когда у него была меняльная контора и он давал деньги в рост. На выработанных тогда принципах он строил свою деятельность в дальнейшем и своим сыновьям завещал пользоваться его опытом.

Как известно, основная цель существования любого банка — принимать (хранить) деньги и выдавать кредиты. Исходя из этого, формулируется

СОРОКОВОЙ СЕКРЕТ:

«Покажи клиенту все, чтобы он поверил тебе».

Представим себе такую ситуацию: у вас дома имеются фамильные драгоценности, которые небезопасно там хранить. Возможно, что будущий клиент работает с утра до ночи или проводит время в командировках. А возможно, что надежность запоров не вызывает у него уверенности в сохранении фамильных драгоценностей. Благоразумный клиент идет в банк, чтобы все было надежно сохранено. И Ротшильд выделял специального сотрудника, который отвечал на любые, даже самые наивные вопросы будущего клиента с тем, чтобы тот стал впоследствии клиентом банка. Ведь за сохранность необходимо оплатить. И чем дороже ценности, тем выше плата. А раз клиент платит, то он имеет полное право знать: где будут храниться его фамильные драгоценности, как они будут сохранены и кто будет охранять? Конечно, рассказывая все это и показывая, кое-какие профессиональные секреты спецслужб банка все равно не скажет, в противном случае драгоценности могут стать легкой добычей взломщиков.

А что же в нашей сегодняшней жизни в России? Товарищ автора этих строк снял в одном из уважаемых банков ячейку для хранения определенной суммы денег в иностранной валюте. Эту процедуру оговорили таким крючкотворством, а в конце концов выяснилось, что если банк будет ограблен, то хранившееся в ячейке не гарантировано к возмещению. За что же тогда нужно платить? А вдруг среди недобросовестных людей окажутся сами работники банка? Мало того, на многие вопросы мой товарищ не получил вразумительных для его понимания ответов, а когда стал выражать настойчивость, то его оскорбили подозрением: «А зачем вам это надо? Что-то уж слишком странные вопросы вы задаете?»

Продолжая анализировать эту ситуацию, как не вспомнить о

СОРОК ПЕРВОМ СЕКРЕТЕ

семейства Ротшильдов:

«К каждому клиенту подходить индивидуально, не опираясь на типовые договора».

Действительно, клиент может вносить деньги небольшими суммами, мелкими деньгами, может хотеть регулярно получать проценты по вкладу. Может, наконец, выразить пожелание, чтобы сотрудники банка доставили ему деньги, а он за эту услугу не платил. И Ротшильды всегда старались учитывать эти пожелания.

Увы, в повседневной банковской жизни сегодняшней России сплошь и рядом встречается ситуация, когда клиенту предлагают заполнить *типовой договор*. А когда он хочет внести свои предложения или замечания, то в ответ ему говорят: мол, не положено, не предусмотрено, не имеем на этот счет дополнительных инструкций, ничем не можем помочь. А ведь типовые договора на самом деле несут лишь общий характер и призваны лишь облегчить составление *индивидуального договора*. Как правило, потенциальный клиент разворачивается и уходит. И уносит с собой деньги, которые настоящему банкиру всегда нужны. Независимо от суммы.

Отношения «банк — клиент» являются не менее сложными в психологическом плане, чем взаимоотношения между двумя влюбленными. Но если там предметом обожания является чувство, то здесь — деньги. И зачастую деньги немалые.

Если клиент просит у банка большой кредит, то, как правило, банк хочет как можно больше узнать о клиенте. И соразмерно сумме кредита получить залог, чтобы избежать неприятностей в случае возможной будущей неплатежеспособности кредитующего лица.

Обычно в данной ситуации банк стремится узнать так много и подробно, что клиент начинает негодовать, подозревая вторжение в личную жизнь. Поэтому многим бесцеремонным банковским работникам не помешает знать о

СОРОК ВТОРОМ СЕКРЕТЕ РОТШИЛЬДА:

«Сохранить деньги очень важно, но еще важнее при этом сохранить репутацию».

К сожалению, сейчас в России очень сложно получить относительно солидный кредит для развития небольшого дела или расширения производства малого предприятия. А если все-таки у какого-либо банковского учреждения появляются свободные деньги для кредитования, то обычно непреодолимыми становятся три барьера:

бесцеремонность банка, запрашивающего бог знает какую информацию;

высокие процентные ставки по кредиту;

необходимость сразу же возвращать проценты по частям, едва получена общая сумма кредита.

В 95 случаях из 100, если клиент срочно не нуждается в деньгах, взаимоотношения не складываются. У банка повисают свободные деньги, а клиент уходит не солоно хлебавши. Хотя давным-давно известно, что вкладываемые в малый бизнес деньги дают самую большую отдачу. Но в России об этом почему-то не помнят или не желают знать.

