



ЛЮДМИЛА ЛУНЬКОВА

ГЕН

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

КЛУБ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ «ДЕЛОВАР»:
от дружеских встреч до международного бизнеса



ИЗДАТЕЛЬСТВО АСТ
МОСКВА

УДК 334
ББК 65.9(2)
Л84

Луныкова, Людмила Александровна.

Л84 Ген предпринимательства. Клуб предпринимателей «Деловар»: от дружеских встреч до международного бизнеса / Л. Луныкова. — Москва : Издательство АСТ, 2022. — 320 с. — (Бизнес-бук).

ISBN 978-5-17-139080-8

О таких людях говорят: «у него предпринимательская жилка», «умеет решать вопросы», «туго знает свое дело». Им удается то, что не удается другим. Они словно сделаны из другого теста, выбиваются вперед там, где большинство пасует.

Откуда берутся бизнесмены? Может, существует особый ген предпринимательства?

Существует! Но генетика тут ни при чем, дело в правильном окружении.

Клуб предпринимателей «Деловар» — объединение владельцев бизнеса, разделяющих общие цели и ценности. Это мощное окружение, которое помогает создавать и развивать различные виды бизнеса с помощью продуктивных встреч в дружественной атмосфере. Это 19 лет работы в 17 городах 4 стран, более 700 предпринимателей, 100% из которых — владельцы бизнеса.

Как это стало возможным? В книге вы найдете ответы на вопросы:

- Как дружеские встречи предпринимателей переросли в клуб и в международный бренд?
- Чем полезен «Деловар»: как расширяет круг общения действительно полезными знакомствами, помогает найти наставников из числа успешных бизнесменов и помогает решать реальные кейсы?
- Как способствуют развитию бизнеса членов клуба известные российские предприниматели, такие как Артемий Лебедев, Аркадий Новиков, Наталья Касперская, Давид Ян и многие другие?
- Как «Деловар» стал единственным российским клубом, чей опыт оказался востребован за рубежом?

**УДК 334
ББК 65.9(2)**

ISBN 978-5-17-139080-8

© Луныкова Л. А., текст

© Оформление. ООО «Издательство АСТ», 2022

ВСТУПЛЕНИЕ

В фильме «Ген высоты» телеведущий Валдис Пельш говорит: «Ничто так не убивает твою самооценку, когда ты идешь по маршруту, причем, как тебе кажется, в хорошем темпе, как проносащиеся мимо шерпы¹ с тяжелой поклажей. Такое ощущение, что высоты для них просто не существует. Поговаривают, что у них есть волшебный „ген высоты“. Это не так. Не один ген, а целая совокупность».

В бизнесе происходит то же самое, на каком бы уровне вы не занимались бизнесом, на начальном или профессиональном, вы все равно видите таких «шерпов с волшебным геном», которые пришли в бизнес позже вас, знают намного меньше вас, но весело проносятся мимо и убегают далеко вперед.

Что же это за «ген» или «совокупность генов», которые помогают людям становиться успешными предпринимателями?

Его изучением внезапно для себя самой я занялась в 2003 году.

Тогда моим основным делом был консалтинг, который скорее являлся самозанятостью, чем бизнесом, хотя довольно часто я привлекала наемных сотрудников, и число их могло превышать 150 человек. Однако это были разовые проекты, которым не суждено было перерасти в компанию, потому что я пошла другим путем.

По роду деятельности я общалась в основном с владельцами бизнеса. Затем этот круг общения стал дружеской компанией: люди встречались, общались друг с другом, как встречаются и общаются друзья. Вместе ходили в рестораны, вместе парились в бане, иногда вместе путешествовали.

А поскольку все они были предпринимателями, имели собственный бизнес в различных сферах, то и разговоры их велись вокруг бизнеса.

¹ Народность в Восточном Непале, которая отличается необычайной выносливостью, позволяющей выживать в горах.

Внезапно они обнаружили, что встречи эти благоприятно сказываются на развитии их компаний. Нужная информация находится быстрее, количество рукопожатий до любого искомого человека сокращается, сложные задачи решаются, потому что то, что вы, как предприниматель, решаете сегодня, кто-то решил еще вчера.

Предприниматели стали рассказывать об этом опыте друзьям и партнерам, информация разносилась через сарафанное радио, и компания наша стремительно росла.

Так сама собой возникла организация, которую никто не планировал создавать, потому что у всех действующих лиц были свои бизнесы, и свои семьи, и не было лишнего времени и планов создавать что-то еще.

Встречи друзей превратились в Московский клуб предпринимателей, а основателям оставалось лишь констатировать этот факт, зарегистрировать бизнес и продолжать делать все как раньше.

Как сам собой создался этот клуб, точно так же сам собой он рос и развивался.

На встречи стали приезжать предприниматели из других регионов, они говорили, что им тоже нужна такая организация, и они будут ее создавать в своих городах. Так клуб предпринимателей «Деловар» — так впоследствии он стал именоваться — стал прирастать Сибирью и неожиданно-негаданно превратился в федеральный клуб.

А уж когда бизнесмены из Чехии, Испании, Казахстана и Беларуси решили открыть «Деловар» у себя, федеральная организация стала международной.

Что же мы имеем в 2021 году?

Сегодня Клуб предпринимателей «Деловар» работает в 17 городах пяти стран. Около 700 предпринимателей являются членами этого клуба.

В Москве также работает коворкинг «Деловар» — материальное воплощение нашей идеи «создать клубный офис, постоянное место для встреч клуба таким образом, чтобы за него не пришлось платить».

Так возник коворкинг — самый близкорасположенный к метро коворкинг Москвы.

Он находится на крыше Московского дворца молодежи, как самый настоящий домик Карлсона.

Во главе обоих бизнесов — я, **Людмила Лунькова**, и мой партнер, **Аркадий Лопухов**, с которым мы встретились в том самом 2003 году.

Этот год мы и стали считать годом основания клуба предпринимателей «Деловар».

«Деловар» — единственный российский клуб, который работает не только в разных городах, но и в других странах. Его членами являются исключительно предприниматели, то есть владельцы бизнеса.

В данном контексте я использую слово «бизнес», хотя это предмет наших вечных разногласий с Аркадием. Он считает, что не может имено-

ваться бизнесом то, что никогда не создавалось с целью извлечения прибыли, и из чего прибыль никогда и не извлекалась (а уходила на работу организации). И не может называться бизнесом то, что не ставит перед собой цели приносить и наращивать прибыль, а «Деловар» имеет другую цель — способствовать развитию бизнеса членов клуба. Именно под эту цель он строился, именно под нее заточен, именно для нее проводит ту работу, которую проводит.

Я же считаю, что раз компания коммерческая, зарегистрирована как ООО и развивается по всем законам бизнеса — то она все же бизнес. Просто с некоторой спецификой: не ставит цели извлечение прибыли из своей деятельности.

Аркадий начинал бизнес в 1992 году. Некоторое время он с партнером управлял крупным по современным меркам бизнесом. На момент нашей встречи он разошелся с партнером и поделил бизнес. В процессе нашего общения Аркадий создал еще несколько компаний: некоторые он продал, другие закрылись в связи с обстоятельствами рынка. А текстильная компания «Арлони», свидетелем создания которой я случайно оказалась, работает по сей день.

Сейчас у Аркадия Лопухова несколько бизнесов, которые он ведет с управляющими партнерами. В клубе и коворкинге — это я.

Пишу это, пытаюсь донести мысль, что из нас двоих **Аркадий Лопухов** предприниматель по призванию, относящийся к бизнесу как к искусству и делу всей жизни. Даже за то время, что мы знакомы, я не смогу вспомнить все те бизнесы, которые он создал, продал или закрыл, и, наверное, не точно перечислю, что есть сейчас.

И уж точно я не вспомню всех людей, которым помог Аркадий в бизнесе. Люди приходили к нему, и он общался с ними при мне, помогал купить, продать бизнес или помирить двоих насмерть поссорившихся партнеров (а этот фокус не удастся практически никому и никогда), и они работают по сей день.

Я же случайно оказалась в этой профессии. Если снова вернуться к аналогии с альпинизмом, я на ту же вершину иду как горный турист в сопровождении матерых альпинистов.

Я могу насчитать не менее пяти профессий, в которых могла бы прекрасно себя чувствовать, и которые доставили бы мне удовольствие. Чертовски жаль, что нельзя жить бесконечно, чтобы все попробовать.

Случается, что я Аркадию мешаю. Бывает, что помогаю. А иногда пишу о нем, как доктор Ватсон о Шерлоке Холмсе. Наверное, все это в приблизительно равных пропорциях.

РАЗДЕЛ

I

ДО «ДЕЛОВАРА»

АРКАДИЙ ЛОПУХОВ

«**В** бизнес я пришел в 1992 году: тогда внезапно перестало хватать зарплаты, чтобы кормить семью, — рассказывает Аркадий. — Была инфляция, реальный заработок стремительно снижался.

Нужно было искать работу, которая позволит выжить в новое время, и я пришел в бизнес, имея традиционный для того времени сформировавшийся советский менталитет.

Разбуди ночью, и я скажу, что скупка и перепродажа с целью наживы — это спекуляция. Статья УК РФ. Оптом — значит в особо крупных размерах. С юристом — то есть организованно. С сотрудниками — это еще и по предварительному сговору.

И самое главное, заниматься вот таким — стыдно.

Но вдруг оказалось, что все это называется «бизнес». Мне пришлось переучиваться очень быстро».

1992 год

Аркадий возил электронику фурами. Клиенты выкупали товар и оплачивали его задолго до их приезда. В день поступления клиенты с утра собирались в офисе Аркадия и ждали. Когда приезжала фура, они сами забирали из нее товар, переключивали в свои машины и разъезжались. «У меня даже не было грузчиков, — говорит Аркадий. — А зачем? Разгружали клиенты».

Еще Аркадий говорит про то время: «Я думал тогда, что занимаюсь бизнесом. Я так говорил. Я был в этом убежден. На самом деле, бизнес тогда в России еще даже не начался. Я занимался поставками товара. Что такое вести бизнес — понял значительно позже. А многие так и не поняли. Почти все мои коллеги из 90-х ушли из бизнеса. Те, кто был вокруг меня тогда, и те, кто сейчас — разные люди: по возрасту, менталитету, образованию. Остались единицы с тех времен».

Среди клиентов Аркадия был молодой парень лет шестнадцати. Он поштучно покупал электронику: плееры, диктофоны. Потом уходил на рынок и раздавал товар своим продавцам, которые продавали его в разных точках «Горбушки». Он забирал у них выручку, снова бежал к Аркадию и на выручку покупал еще. В день он заходил несколько раз.

— Слушай, Максим, — сказал однажды Аркадий. — А ты можешь не бегать туда-сюда? Возьми один раз побольше и продавай. Продашь — приедешь и возьмешь еще.

— Не могу, Аркадий Иванович. У меня денег нет, чтобы много купить.

— Тогда вот что. Возьми столько, сколько сможешь унести. Бесплатно. А деньги занесешь, когда все продашь.

— Понял, — сказал Максим. — Спасибо!

И на другой день приехал на 412-м «Москвиче», за рулем которого сидел его отец. Они загрузили электроникой багажник, салон и уехали.

Это был **Максим Ноготков**, будущий основатель компании «Связной».

В 2008 году мы с Аркадием были на конференции в отеле «Марриотт», посвященной кредитам, на которой Аркадий должен был выступать. Другим спикером оказался Максим Ноготков, тогда уже владелец крупной компании «Связной». Так они встретились снова и перед конференцией вместе пили кофе.

А позже Максим говорил со сцены: «Первый свой кредит я получил у Аркадия Ивановича Лопухова. А, кстати, вот он.»

«Я даже не понял, о чем он. Не вспомнил сразу», — позже сказал мне Аркадий.

1993 год

Шло время накопления первоначального капитала. У большинства клиентов в то время не было денег, чтобы оплачивать товар вперед, поэтому было принято решение давать товар на реализацию. То есть клиент забирает товар, продает, а потом отдает деньги. Продавалось тогда все. Не могло быть такого, чтобы оставался непроданный товар. Все улетало «с колес».

Никаких договоров еще не было: все держалось на старом добром купеческом слове. Тогда и появлялись выражения «никто за язык не тянул» и «за базар надо отвечать».

Однажды офис компании Аркадия «Дж. М. Трейдинг» посетил молодой человек, по имени Владимир. Они разговорились. Оказалось, Владимир жил неподалеку от Аркадия на Юго-Западе Москвы. На рынке в Коньково он арендовал небольшую площадь, где торговал электроникой. Обо-

ротных средства не хватало, и Аркадий согласился давать ему товар на реализацию. Сначала Владимир платил исправно.

Потом вдруг он пообещал оплатить чуть позже и попросил дать еще товар. Аркадий дал. Потом снова попросил... В третий раз Аркадий ему напомнил: «За тобой должок — уже 70 000 долларов. Рассчитайся хотя бы за половину, потом дам товар еще».

Владимир согласился, и на том разговор закончился.

Но через некоторое время в офис Аркадия на Марксистской приехали «братки» — человек пять. Один остался на улице у входа в офис. Двое встали перед дверью кабинета Аркадия. А двое зашли внутрь, но говорили только один, а второй сидел молча.

— А как ты понял, что это бандиты? — спросила я.

— У них тогда был свой стиль, — объяснял Аркадий. — Вот если бы пришли милиционеры, ты бы поняла, что пришли они?

— Да, но они же в форме. Иногда даже в камуфляжке и масках.

— Тут то же самое — их было сразу видно. Их главный, который со мной разговаривал, был одет в черную водолазку и черную кожаную куртку. Поверх куртки висела золотая цепь с крупными звеньями. Такие цепи в то время носили небедные люди разных профессий. У меня у самого была такая цепь. Но обычно ее надевали по случаю и носили под одеждой, а эти ребята носили не скрывая и разгуливали так ежедневно. Они носили нечто вроде формы, как у милиции. Были даже отличительные знаки, по которым их узнавали.

А еще заметнее — жесты. Он еще не начал говорить, но уже было видно, что приехал самоназначенное «начальство».

Он зашел и поставил на стол мобильный телефон «Моторола». Ты представляешь себе мобильный телефон 1993 года? Такой ящичек с ручкой.

Он сел, не дожидаясь приглашения, и, еще не закончив садиться, начал говорить: «Ты нашего предпринимателя не трогай».

Я уточнил, о ком идет речь.

«О Володе из Коньково, — уточнил бандит. — Он наш предприниматель. Ты его не трогай».

— Я его не трогаю и не собираюсь, но он мне должен деньги. Их нужно вернуть.

— Нет. Он тебе не должен. Это наш предприниматель, ты его не трогай.

И он чуть наклонился вперед, как будто собираясь встать и показывая, что разговор окончен.

Аркадий, еще до того, как начать бизнес, обратился через друзей в милицию с неформальной экзотической просьбой: «Посоветуйте мне "крышу". Хочу заниматься бизнесом, но мне нужно жить: у меня трое детей». Его познакомили с людьми, которые познакомили его с другими людьми, и, в конце концов, он лично вышел на руководителей одной из

крупнейших московских ОПГ. Он начал исправно платить им «НДС». Такое было время.

«Если бы я не нашел себе «крышу» добровольно, она нашлась бы сама — все равно ко мне бы пришли. Сначала могли прийти маленькие, потом — крупнее, а затем — еще крупнее. Тогда так было. А я платил бы им всем: маленьким, средненьким, большим...

У них были такие бандитские законы: если ты дал денег один раз, то обязан давать всегда. Ты принадлежишь тому, кому дал денег первому. Даже если бы пришли бандиты крупнее, я бы не мог перестать платить маленьким. А они бы не могли заставить маленьких уйти: те пришли первыми, а бандиты свято чтит свои законы, потому что понимали, что если не будет никаких законов, то их убьют, а они тоже хотели жить.

Значит, большие бандиты не помешали бы мелким взимать с меня дань, поскольку те брали ее по понятиям — они пришли первыми. Зато ничто не помешало бы им потребовать с меня еще. Сказали бы, что не волнуется, что я уже плачу другим: «Это твои проблемы. Нам ты будешь платить». А мелкие не смогли бы защитить от больших — они бы тоже ответили, что это мои проблемы.

Так закончилось много бизнесов, которые начинались в 90-е. При этом все проигрывали. Предприниматели — потому что полностью разорялись, теряя даже квартиры, и не могли платить. Бандиты — потому что резали куриц, несущих золотые яйца», — рассказывал Аркадий. — «Для просвещенных главной задачей в бизнесе было сразу найти самых больших бандитов. Они смогут прогнать других, и тогда ты сможешь жить. Ты платишь 10% или 20%, и в любом случае можешь жить. Не все об этом знали. Некоторые начинали дело, думая, что авось как-нибудь само сложится».

— Погодите-погодите, — продолжал Аркадий диалог. — Я же имел дело с Володей напрямую. Я не привлекал никого. Если вы приходите как его люди, говорите, что он — ваш предприниматель и разговариваете от его имени, тогда, вероятно, вам нужно разговаривать не со мной, а с теми, чей я предприниматель. Так?

Оба молодца переглянулись (а законы были святы для них). Они очевидно пришли к выводу, что с их законом согласуется то, что говорит Аркадий. «Верно, — сказал главный. — Через два дня в 12:00 мы приедем».

Они встали, взяли «Моторолу» и вышли. Двое ребят, которые стояли у двери, пошли за ними. К ним присоединился пятый, стоявший у входной двери. Все уехали.

А через два дня Аркадий впервые увидел в Москве пробку.

«Я такого еще не видел. Это 93-й, наверное, год. Машин в Москве еще было совсем мало. А тут, наверное, машин 100 приехало, было за-

ставлено все вокруг офиса, вся улица Марксистская. Вот как сейчас в будний день».

Сначала они зашли в офис все вместе: Аркадий, бандиты его и Володи. Самого Володи не было. Бандиты познакомились между собой, а потом попросили Аркадия уйти и подождать снаружи.

Около часа или двух Аркадий, гуляя по Марксистской улице, изучал все разнообразие мирового автопрома, представленного исключительно в черном цвете с тонированными стеклами. Его потом пригласили, а когда он зашел в свой офис, там его уже ждали бандиты и сам Володя.

Говорить начал один из представителей бандитов Володи. Сторона Аркадия молчала.

Те, обращаясь к Володе, сказали так: «Ты нас обманул. Ты сказал, что ничего не должен Аркадию, а оказывается, ты ему должен. Значит, постановление: отдаешь ему 70 штук баксов и нам за хлопоты 25 штук. Срок тебе на все — два дня».

Причем всем присутствующим было понятно, что бандиты с самого начала знали, что Володя реально должен 70 000 долларов. «Он наверняка им так и сказал, — говорит Аркадий. — И попросил помочь, чтобы не возвращать реальный долг. Они ко мне приехали, понимая, что действительно должны деньги».

Но хотя все всем было понятно, бандиты Володи делали вид, что им только что на это глаза открыли, а они были не в курсе. Сам Володя молчал. Молчали и Аркадий, и его сторона бандитов. Потом все молча встали и уехали. Аркадий остался один.

На следующий день или через день приехал в офис тот Володя, в слезах. Рассказал, что к нему в квартиру приходили бандиты и все обыскали. Они забрали все ценные вещи, даже обручальные кольца у жены и тещи. Он взмолился: «Выручай! Я был не прав, но они угрожают мне, жене и детям. Я все верну, только дай время».

Аркадий позвонил своим и сказал: «Мы все вопросы между собой решили. Мне он долг вернет сам».

Володя еще был должен 25 000 бандитам, но этому Аркадий уже не мог помочь: «Ведь не я вмешал в это дело бандитов. Я сам никогда бы не обратился к ним».

На том конце провода повисла мертвая тишина, а потом ответили:

«Аркадий, ты понимаешь, что по этому вопросу мы тебе больше не поможем? Раз ты сказал, что в расчете, значит, в расчете, и больше мы не сможем поднять тему, а ты — передумать. Если он не вернет тебе деньги, значит, останешься без них. Мы можем взять с него деньги и вернуть тебе. Но если ты говоришь “не вмешивайтесь”, ты эту тему закрыл».

«Да, понимаю. Я по этому вопросу больше не обращусь», — ответил Аркадий.

Потом Аркадий снова дал Володе товар. Тот продал и вернул долг бандитам. Полтора года он продавал товар и отдавал Аркадию прибыль, пока не рассчитался.

Так угрожающе начинавшаяся история закончилась благополучно.

1997 год

У Аркадия была оптовая фирма и своя небольшая розничная сеть. В нее входили более 30 магазинов, которые торговали строительным электроинструментом.

Однажды Аркадий откуда-то возвращался и проезжал мимо одного из своих магазинов. Было около пяти часов вечера, и рабочий день заканчивался. Аркадий остановился и вышел, чтобы заодно забрать выручку. Обычно он так не делал, поскольку обычно выручку из магазинов забирали и сдавали в кассу специальные сотрудники. Здесь этим занимался менеджер по имени Дима.

«А этот Дима работал у меня с самого начала, — рассказывает Аркадий. — Наверное, он был у меня одним из первых сотрудников. Сначала в 1992 году он пришел просто как мастер на все руки и делал небольшой гарантийный ремонт всего, что я продавал. Мог починить плеер или радиотелефон.

Потом стал менеджером по продажам, затем — начальником отдела продаж. Я доверял ему как самому себе. Если над другими сотрудниками, которые забирали выручку, был многоступенчатый контроль, то Диму никто не проверял. Сам забирал деньги, все фиксировал и сдавал в банк. Я выделял его из других сотрудников, и по иерархии он стоял сразу после меня и партнера. Ни у кого не было власти, чтобы проверять Диму».

И вот Аркадий проезжал мимо одного из подконтрольных Диме магазинов и решил облегчить ему жизнь. Зашел в магазин, и менеджеры похвастались, что сегодня отличная выручка, необыкновенный день и они продали на 100 000 рублей.

«Я не помню точно, сколько там было денег и какие вообще в то время были деньги с одного магазина. Но не важно, просто там была какая-то красивая круглая цифра, которую я сразу запомнил, пусть будет 100 000 для примера», — говорит Аркадий.

Сотрудники магазина подчеркнули, что день был отличный, но Дима уже все забрал. Аркадий уехал.

Когда он вернулся в офис поздно вечером, то нашел у себя на столе отчет, который ежедневно делал Дима по своим магазинам: сколько продано, какой возврат, сколько сдано в кассу и так далее. Напротив того магазина стояла сумма не 100 000, а 80 000 рублей.

На другой день Аркадий позвонил в магазин и уточнил выручку. В магазине подтвердили, что было сдано 100 000 рублей. Сотрудники выслали соответствующий документ.

Аркадий позвал Диму.

— Давно воруюешь?

— Аркадий Иванович, я вам все верну.

— Ты же здесь как сыр в масле. У тебя все есть. Для чего воруюешь? На что-то копишь? Помогаешь бедным?

— Соблазн. Я сам забирал деньги и сам записывал. Меня никто не проверял. Я долго не воровал, а потом не выдержал. Думал, возьму немного, когда «Мерседес» покупал. Мне немного не хватало. Подумал, что быстро верну. Взял — не заметили. Потом ремонт в доме делал и снова взял. А потом уже вошло в привычку. Но я всегда знал, что все верну! И я вам верну, Аркадий Иванович!

«Я тогда вдруг понял важную вещь, — говорит Аркадий. — Много лет назад ко мне пришел хороший, честный парень. А я собственноручно сделал из него вора».

— Не надо возвращать. Пусть это будет твоя премия за годы работы со мной. Но и работать с тобой я больше не смогу.

Спустя лет пять Дима приехал. Долго благодарил Аркадия за все и просил прощения, что так получилось. «Я правда не сдержался, — говорил он. — Брал эти деньги и мучился. Мне даже легче стало, когда я ушел и это прекратилось, хотя теперь гораздо меньше зарабатываю».

2001 год

Настойчиво звонил мобильный телефон. Аркадий посмотрел на часы — 4 часа ночи. «Или утра?» — задумался он, отвечая на вызов.

«Ты обязательно напиши, — требует Аркадий, — что была зима, 4 часа утра. Это очень важно». Пишу, поскольку он действительно ненавидит зиму и ранний подъем.

«Аркадий Иванович, — кричала трубка. — Тут такое! Приехали черные тонированные “Ауди”, машин 30! Часть даже не поместились во дворе и стоит за воротами. Вас требуют!»

Через час Аркадий был у своего офиса, на улице Усачева, 9 в Москве. Тогда там был отдельный стоящий трехэтажный особняк с большим двором, на котором разместилась половина приехавших машин. «Где старший?» — спросил он охранника.

Аркадий, привыкший к визитам бандитов и представлявший себе, как они выглядят, был уверен, что снова приехали «работники ножа и топора». Он держал наготове телефон своих «романтиков с большой дороги».

Но человек в тонированной «Ауди» без мигалок представился начальником ОБЭП, отдела по борьбе с экономическими преступлениями. «Аркадий Иванович, мы к вам всем отделом!» — радостно сообщил он.

«Заходите», — пригласил Аркадий, открывая офис. Люди вошли. Одни снимали процесс на камеру. Другие все переворачивали, открывали шкафы, тумбочки, сейфы и доставали бумаги. Третьи записывали.

К 9 утра, когда начали приходить на работу сотрудники Аркадия, процесс шел полным ходом.

К обеду перед Аркадием положили несколько бумаг. «Аркадий Иванович, — сказал добродушный главный. — Ты видишь, тут на несколько сроков. У тебя есть два варианта. Вариант первый — мы даем тебе время собрать вещи, и ты приходишь к нам завтра к 10 утра. Вариант второй — ты берешь ручку, бумагу и подробно все пишешь про пожарного Ивана Ивановича Иванова. Он ходит у тебя по району. Когда приходил, что говорил, что ты ему давал — с датами, суммами, всеми деталями. Выбирай. Ты нам не нужен. Напишешь — гуляй».

«Этот Иван Иванович Иванов меня достал, — позже рассказывал Аркадий. — На редкость омерзительная личность. Он просто приходил каждый раз и брал все, что хотел. То он помогал детскому дому, то его сына забрали в армию и надо помочь воинской части, то еще что-то... Я не вникал, что случилось на этот раз. Он просто приходил и забирал все, что хотел. Я не контролировал, что он берет и сколько, а только просил кладовщика Михалыча записывать. Под конец пожарный стал ходить безо всякой меры. И, очевидно, не только ко мне.

«И я не стал писать. Я, конечно, сказал им, что он мерзавец и достал меня. Но и сказал, что писать ничего этого не буду».

— Если я сегодня про него напишу, то завтра кто-то придет и скажет написать про... как вас зовут?

— Петр Николаевич, — ответил ночной визитер.

— И скажет мне написать про Петра Николаевича. Поставит перед выбором: или ты напишешь про Петра Николаевича, что он у тебя вымогал, или мы тебя посадим. Что мне тогда, писать? Как думаете, Петр Николаевич? Я не первый год в бизнесе и знаю, что придут и так скажут. Поэтому не буду писать и про Ивана Ивановича, и про вас. Поймите правильно.

— Ну, значит, как я обещал, даю тебе время. Завтра в 10 утра к нам с вещами, — Петр Николаевич поднялся, собрал свою команду, расселись по «Ауди» и уехали.

На другой день, как договаривались, Аркадий приехал к 10 утра.

Петр Николаевич протянул ему лист бумаги: «Ну, давай пиши, когда он у вас был, что просил, что ты давал...»

«Я же сказал, что писать не буду», — ответил Аркадий.

«Вот так и пиши, — сказал полковник. — Ну не зря же я тебя вызвал».