

УДК 33
ББК 65.9(2Рос)09
А42

Аксенов, Александр.

А4 Закон Клеменцо, или Делай бизнес быстро, приятно и легко / А. Аксенов. — Москва : Издательство АСТ, 2020. — 272 с. — (Русский бизнес).

ISBN 978-5-17-121550-7

По каким правилам существует бизнес? Какие законы ведут к успеху? Что важнее: дружба или любовь, бизнес или семья? Правда ли, что не обманешь — не проживешь? Не упускаем ли мы чего-то главного в жизни, отдаваясь любимому делу без остатка? Ответы на эти вопросы люди, как правило, ищут в течение многих лет, идя своим путем — через победы и ошибки. Автор книги, которую вы держите в руках, уверен, что бизнеса без падений, граблей и шишек не бывает, важно не бояться ошибиться, так как любая ошибка — это обучение, а любой неуспех может открыть дверь к успеху.

Для себя автор давно нашел ответы на поставленные выше вопросы — благодаря законам и правилам, открытым ему самой жизнью — через людей, с которыми он встречался, и через ситуации, в которых оказывался. Но самое интересное, что законы эти оказались универсальными — как показывает практика, они работают не только в бизнесе, но и в повседневной жизни, политике, семейных отношениях, дружбе и любви.

Автор книги, успешный, но не публичный бизнесмен, совладелец одной из динамично развивающихся компаний современной России, собрал для вас целую коллекцию правил, которыми руководствовался в течение 30 лет активной предпринимательской деятельности и которые помогут вам проложить собственный путь к успеху.

В книге вы не найдете сухих поучений — наоборот, это увлекательный художественный рассказ о переломном моменте в жизни московского бизнесмена Александра Аксенова. Здесь есть все: и любовь, и дружба, и поражения, и победы, и деньги, и размышления о жизни. Здесь нет лишь одного — скуки.

УДК 33
ББК 65.9(2Рос)09

ISBN 978-5-17-121550-7

© Аксенов А., текст
© ООО «Издательство АСТ»

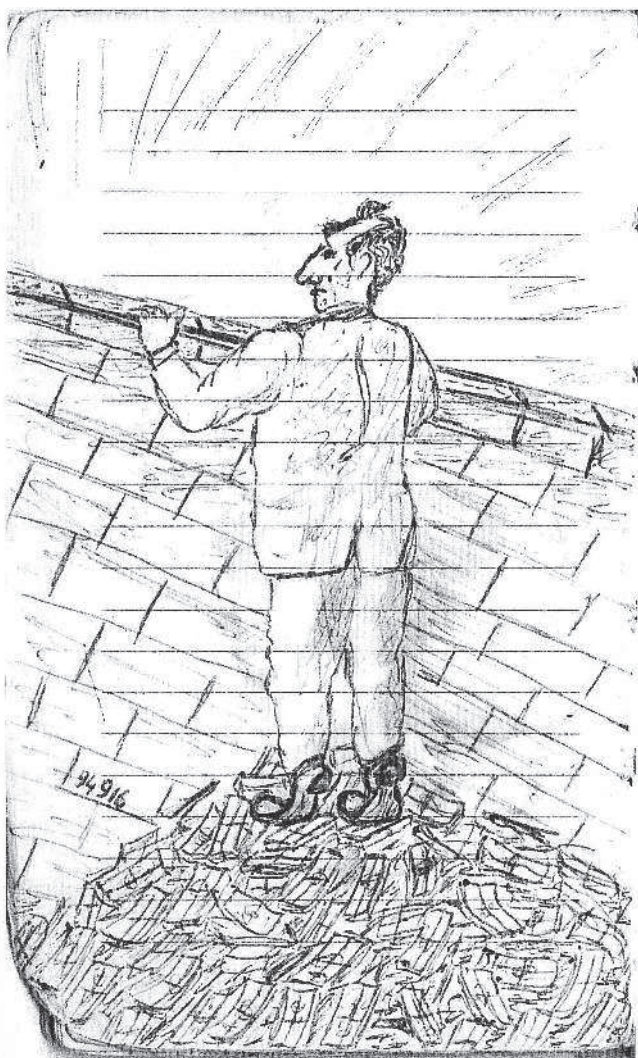


Рисунок автора, 1996 г.

ПРЕДИСЛОВИЕ ОТ АВТОРА

Здравствуйте, уважаемый читатель!

Книга, которую вы держите в руках, родилась в небе. Нет-нет, не в том смысле, что надиктована свыше, никакой мистики, просто 4/5 этой книги написано в самолетах. Взлетая, я всегда доставал ноут и начинал писать. Возможно, тяга к небу тому причина, возможно, прошлое молодого десантника. А возможно, полностью погруженный в то дело, которым живу последние 15 лет, только отрываясь от земли, я мог предаваться своим университетам. Не знаю...

Точно одно: будучи вовлеченным в бизнес с головой, я реально отдыхаю головой только в моменты написания книги в самолете.

И предисловие к ней сейчас я тоже пишу на борту самолета, на высоте 10 000 метров, пролетая над городом Воронежем, в котором происходили некоторые из событий этой книги. Где они случились на самом деле — в Воронеже или в ином городе некогда великой страны, моей Родины по рождению — СССР, — не так уж и важно. Прошу прощения, иногда я действительно менял города и имена, не

только чтобы история была более приближена моему читателю, но и чтобы скрыть некоторых героев своего романа.

Первая версия данной книжки была закончена еще в ноябре 2015 года, и потом, на протяжении более чем четырех лет, я менял и дополнял ее при каждом новом чтении. Если честно, мне и сейчас есть что добавить к собранному на ее страницах букету жизненных правил и формул достижения успеха — ведь жизнь продолжается, и каждый день дает нам пищу для размышлений в виде нового опыта и новых встреч. Но мне хочется поделиться, передать эти правила и формулы, потому что я полагаю, они помогут и вам в вашей жизни, особенно если вы молоды и находитесь на заре своей предпринимательской, да и не только предпринимательской, деятельности. Я не призываю жить в точности по этим правилам, но уверен, если человек в возрасте 16–25 лет узнает их, то будет готов ко многим испытаниям. Если даже один из моих рассказов окажется полезным хотя бы одному читателю, значит, не зря я писал эту книжку.

Я всегда жил и живу по принципу: ставь себя на место своего собеседника, и ты поймешь его мотив. А поняв его мотив, тебе легко будет найти общие точки соприкосновения. И ты сможешь нащупать решение самой сложной, порой кажущейся неразрешимой, задачи.

Абсолютно откровенно верю и очень надеюсь, что, прочитав мою книжку, вы найдете в ней что-то полезное для себя, что покажется вам интересным и поможет в той или иной ситуации — не как догма, а как формула, которая многопрофильна и гибка.

Также надеюсь и нескромно верю, что моя книжка встанет рядом с известными авторами, чьи сочинения заполнили полки наших книжных магазинов, рассказывая о том, как делать бизнес, как завоевывать друзей, как достичь успеха в жизни, как одержать верх на переговорах,

как добиться своего, как сделать карьеру. Возможно, кому-то моя книжка покажется даже интереснее, так как существенно отличается от привычных «учебников жизни» по методике подачи информации. Книга написана в форме рассказов, в основе которых лежат краткие реальные истории, происходившие в тот или иной период 90-х годов, на заре моей предпринимательской биографии.

Это попытка создания небольшого учебника бизнеса, но не в виде сухих правил и поучений, а в формате живых и настоящих примеров, а также среза реальной жизни начинающего коммерсанта образца 1989–1999 годов.

Как правило, любая книга для автора — это коммерческий проект. То есть в соответствии с бизнес-планом создается продукт, выставляется на полку, продвигается и продается широкому кругу читателей, в случае успеха допечатывается — и круг повторяется опять и опять. Цель — маржа!

В моем случае все не так.

Я действующий предприниматель и зарабатываю в реальном бизнесе, не ставя перед собой задачи выручить доход от продажи книг.

Весь гонорар, полученный от реализации этой книги, будет перечислен в фонд Чулпан Хаматовой и Дины Корзун «Подари жизнь».

Как бы то ни было, книжка написана, и раз вы читаете настоящие строки, значит, она еще и издана, и вы, уважаемый читатель, ее уже приобрели.

Ах нет, может, вы открыли предисловие, стоя в книжном магазине, и сейчас размышляете: купить или не купить?

Купите ее — думаю, не пожалеете, так как книжка очень искренняя. Здесь есть много из 90-х — времени, когда в нашей стране только-только зарождалось такое понятие,

как бизнес, и когда мы, молодые и беспокойные люди, начинали им заниматься, постигая правила бизнеса на своих ошибках и опыте. Здесь — наши взлеты и падения, наши успехи и поражения, но и, конечно, немного любви. Куда нам без нее.

Ладно, что-то я много написал...

Откройте книгу и начните читать — она классная, поверьте.

С уважением,

Александр Аксенов

ЧАСТЬ I
ЗАКОН КЛЕМЕНЦО

Глава 1

СКОРАЯ

Ночь опускалась на город. Над Кремлем зажглись тускло-рубиновым светом бордовые пятиконечные звезды. Город тихо начал утопать во тьме. Звезд на небе не было видно, как всегда. Городская суета стала утихать... Утихать сравнительно с дневным круговоротом. Но Москва по-прежнему бурлила. Она бурлит всегда — круглые сутки. По ночным улицам столицы мчались машины, обгоняя, подрезая друг друга...

Ноябрь пришел как-то рано. Не успел Александр понять, как сентябрь перетек в ноябрь.

«Так всегда», — подумал он, включив «дворники» машины: заморосило. Его черный внедорожник неуклюже пролез между машинами, вывернул на тротуар.

«Надо как-то обойти этого вальяжного автобусника», — подумал он и начал объезжать остановившийся впереди автобус. Медленно катя по тротуару, он опустил стекло левого окошка и виновато крикнул «извините» испугавшейся девушке, которая в последний момент услышала рев его машины и сделала шаг назад. Александр понимал, что он не прав, но и понимал, что опоздать на встречу с решающей не может — некрасиво. Последние три дня компанию

лихорадила проверка, и сегодня надо было кровь из носу договориться по ней. Ведь проверяющие запросили кучу бумаг, а дальше тянуть уже нельзя. Завтра либо давать эти бумаги и получить двадцать пять новых запросов, либо не давать, тогда — риск вызвать жесткую их реакцию, вплоть до «закрытия» его, директора. Да, дальше тянуть нельзя — надо договариваться...

Александр долго искал решалу, у которого есть контакт в нужном ему ведомстве. И наконец нашел. Встреча, где будут сослуживец его однокурсника и тот самый решала, от которого ждали урегулирования вопроса, должна состояться через пятнадцать минут в ресторане «Пушкин».

Примерную цену вопроса он узнал только сегодня. В бардачке были приготовлены десять тысяч долларов — для начала должно хватить. Если нет, то столько же он готов донести потом, по окончании проверки.

Джип тяжеломерно сполз с бордюра на проезжую часть, завершив маневр. Все — теперь преград нет, и на светофоре он стоит на первой линии.

«С зеленым — рвану, в принципе, навигатор показывает, что еще двадцать минут. Но можно успеть за десять, и это нормально... Лишь бы не зацепить никого», — размышлял он.

Салон залила мелодия арии герцога из оперы Верди «Риголетто» — звонил мобильный.

— Алло, — произнес Александр и тотчас почувствовал колющую боль за правым ухом. Боль быстро становилась невыносимой, глубокой...

— Саня, привет! Это я, Михаил, — слышался бодрый голос друга. — Можешь говорить?

— Наверное, нет. Мне х... х... хреново, друг. Похоже, мне дурно, дружище...

Боль в голове усиливалась. Он уже не мог шевельнуть головой. Машина под воздействием нажатой правой ногой педали рванула вперед.

«Что я делаю? — крутились обрывающиеся мысли. — Сейчас врежусь в кого-нибудь».

— Сань, Саня! — раздавался крик из трубки. — Тебе плохо? Останови машину! Останови и включи аварийку...

— Да, плохо, друг... Голова на части раскалывается... Мне, похоже, хана...

— Остановись сейчас же!!! — уже орал Михаил.

Александр, ничего не соображая, подчинился. Джип, взяв вправо и поднявшись на тротуар, остановился. Загорелись аварийные фонари.

— Теперь — ручник! — требовательно, громко и четко командовал Михаил.

— Да не ори, и так все делаю, — еле выговорил Александр. — Ну, стою, что теперь?

— Теперь скажи мне, где ты, и после звони в скорую.

— Я на пересечении улиц Новослободская и Лесная, из области в центр. Подъезжай...

— Еду, друг, только мне еще с полчаса добираться до тебя! Вызывай скорую. Звони — сто двенадцать и следуй их инструкции. А я наберу тебя через пять минут.

На Волоколамском шоссе из крайнего правого ряда темно-синяя машина с тонированными стеклами резво пошла на крайнюю левую полосу, выбрав миг отсутствия встречного транспорта, резко развернулась через две сплошные линии и поехала в обратном направлении. Это был автомобиль Михаила, который летел на помощь другу.

«Не дай бог инсульт, — думал Михаил. — Сколько раз говорили ему: бросай курить! Не слушает ведь...»

Александр говорил со скорой. Рассказал, где и как болит и где он сам находится. Чувствовал усиленное сердцебиение. Виски разрывались от пульсации крови. Все тело