

**Игорь
Добротворский**

**ИСКУСТВО ВОЙНЫ В БИЗНЕСЕ:
Стратегия и тактика**

Москва

УДК ...
ББК ...
Д –

Д – Добротворский И.Л.
Искусство войны в бизнесе: Стратегия и тактика.

ISBN ...

Умеете ли вы добиваться желаемого и достигать успеха? Часто ли к вашему мнению прислушиваются окружающие? Хотите ли вы по-настоящему научиться секретам выживания в бизнесе, до и вообще в этом мире? Хотите ли действительно влиять на людей?

На эти и многие другие вопросы вы найдете ответ в данной книге.

Книга предназначена для широкого круга читателей.

ББК

Д -----без объявления

ISBN . . .

КОРОТКО ОБ АВТОРЕ

Игорь Добротворский – Бизнес-консультант, кандидат психологических наук, автор свыше 60 печатных статей по менеджменту, продажам, переговорам, лидерству и управлению персоналом. С 1991 года занимается проведением семинаров, тренингов и разработкой тренинговых программ. За последние три года провел тренинги более чем в 50 компаниях.

Специализация – проведение авторских корпоративных бизнес-тренингов:

- "Искусные приемы активных продаж",
- "Технологии ведения переговоров"
- "Жесткие техники в переговорах и продажах" ...
и коучинг (один из видов тренинга, объединяющий в себе индивидуальное консультирование, тренинговое обучение и психотерапию).

КНИГИ кандидата психологических наук ИГОРЯ ДОБРОТВОРСКОГО

- "Как найти себя и начать жить: пособие предпринимателю" Воронеж, 1993.
- "Технологии успеха: Все, что вам действительно нужно знать о достижении успеха в бизнесе" Москва, 1996.
- "Золотые правила ежедневной жизни: Самоучитель предпринимателя" Москва, 1997.
- "1001 путь к успеху: Практическая психология предпринимательства" Москва, 2000.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Эта информация несколько десятилетий была совершенно секретной. Написанная в III-V веках до н.э. китайскими теоретиками воинского искусства, она была издана малыми тиражами только в США, Англии, Франции, Германии. В СССР же длительное время числилась среди крайне опасных для "строителя коммунизма", а издавалась же однократно малым тиражом вообще до революции. Сразу попала в спецхраны.

Несмотря на запреты, азами китайских секретов активно пользовались (и пользуются) в советских спецслужбах КГБ, ГРУ, восточногерманской разведке "Штази", в американской разведке ЦРУ, английской МИ-7, израильской МОССАД и многих-многих других.

И до сегодняшнего дня китайское откровение является настольной книгой предпринимателей, которая изучается в качестве непревзойденного учебника в Гарвардской школе бизнеса (США), Уортонской школе бизнеса (США), Слоунской школе бизнеса (США), европейской школе бизнеса INSEAD в Фонтенбло (Франция), да и в остальных школах бизнеса США, Англии, Германии ...

Но главное – самое главное – тайны китайских мастеров являлись и по сей день являются отправной точкой и руководством к действию высших руководителей крупнейших транснациональных корпораций – "Кока-кола", "Пепсико", "Проктер энд Гэмбл" "ИБМ", "Микрософт", "Хьюлетт-Паккард", "Форд", "Дженерал моторс" (США), "Сони", "Хитачи", "Тошиба", "Ниссан", "Тойота" (Япония), "Фиат" (Италия), "Си-менс", "Даймлер-Бенц" (Германия), "Филипс" (Голландия), "Самсунг", "LG" – бывш. "Gold Star" (Южная Корея), "Вольво" (Швеция), "Нестле" (Швейцария) и тысяч других по всему миру.

Что вы потеряете, если не приобретете эту книгу

Когда вы в очередной раз что-то захотите от другого человека, то сможете ли вы добиться желаемого? Или вы ничего не добьетесь, потому что не владеете методиками, описанными в этой книге?

"Но я не занимаюсь бизнесом".

Если вы так считаете, но наверное, поэтому вам часто не удастся добиваться своего и убеждать других людей в правильности своей точки зрения. Поэтому к вашим советам прислушиваются не так часто и ваше влияние не так велико, как вам бы хотелось.

На самом деле, вы постоянно пытаетесь заключить сделку, предлагая некие идеи, цели и убеждения, не так ли? Вы хотите, чтобы к вашему мнению чаще прислушивались члены вашей семьи, друзья, знакомые и коллеги, не правда ли? Довольны ли вы своими успехами в этой области? Хотелось бы вам улучшить свои показатели в тонком, полезном и доходном искусстве заключения сделок?

Может быть, вам не нравится слово "бизнес"? Давайте скажем "убеждать" и "разубеждать", а еще лучше – "уговаривать" и "отговаривать". Кроме того, время от времени вам нужно вдохновлять, инструктировать, поощрять и увещевать других людей. Вы стремитесь к достижению своих целей и хотите получить от жизни то, чего вы заслуживаете.

Вы живо интересуетесь ... чем? Близким человеком, семьей, религией? Политическими, общественными или природными процессами? Ваше участие в жизни разнообразно и многогранно: у вас есть заботы, интересы, проблемы и возможности. В сущности их так много, что вам приходится делить между ними свое время, деньги и энергию. Вы когда-нибудь думали о том, сколько времени отнимают неудачи? Если в сутках не хватает часов, чтобы вкушать радость всех достижений. То зачем так много времени на неудачи, которые можно предотвратить? Умение избегать неудач в личной, деловой и общественной жизни начинается с понимания вопроса "почему я не делаю то, что должен делать?"

Каждая из методик, описанных здесь, доказала свою ценность и действенность "на линии огня" в искусстве бизнеса. Почти все они могут придать вашей жизни новый смысл и глубину. Они работают, когда вы работаете; они работают, когда вы играете; они работают, когда вы преодолеваете жизненные невзгоды. Пользуйтесь ими, чтобы в вашей жизни чаще случались победы, а не поражения. Удобрите ими почву вашего бизнеса, смазывайте ими скрипящие шестеренки ваших отношений с другими людьми. Задача этой книги – показать вам, как это делается.

Изучите содержание первых страниц, загляните в оглавление в конце книги. Потом примите решение. Сможете ли вы справиться с завтрашними проблемами без той помощи, которую дает эта книга?

- Если вы хотите, чтобы вашим потребностям уделялось больше внимания;
- Если вы хотите достичь большего в личной жизни;
- Если вы хотите оказывать влияние на людей;
- Если вы хотите приобрести больший вес в обществе;
- Если вы хотите, чтобы люди больше ценили ваши идеалы и убеждения;
- Если вы хотите продавать больше своих товаров или услуг;
- Если вы хотите зарабатывать больше денег, –

возьмите эту книгу домой и начните читать сегодня же вечером.

Трактат "Сунь-цзы", приписываемый знаменитому полководцу древности Сунь У, – главный военный канон Китая. Звание "канонической" означает, помимо прочего, что книга эта предназначается для чтения не легкого и поверхностного, а медленного и углубленного, для заучивания наизусть, почти выпитывания ее в себя до последнего слова. Ибо "канон" в Китае есть образ бесконечного разнообразия, творческого изобилия самой жизни. Он не содержит отвлеченных идей и логической системы понятий. Он учит интуитивному и цельному знанию, дающему правильную ориентацию в мировом потоке событий. Он не излагает, а направляет.

Сунь У оставил о себе громкую славу как победоносный полководец южного царства У, хотя, согласно другим сведениям, родился он в царстве Ци. По преданию, в молодости он "жил в уединении вдали от мира, и люди не знали о его талантах". Если считать, как было принято в Китае, скрытность первой добродетелью стратега, то Сунь У можно поздравить: о его личности не сохранилось ровным счетом никаких исторических известий. Предание гласит, что он был рекомендован ускому царю сановником У Цзысюем. Когда государь захотел испытать полководческие способности Сунь У, тот предложил поручить ему командование над царскими наложницами. Царь согласился, и Сунь У немедленно приступил к делу: построил наложниц в боевом порядке и стал отдавать им приказы, как настоящим воинам. В ответ наложницы только смеялись, прикрывая рты рукавами платья. В ярости Сунь У велел позвать палача, а потом обратился к стоявшему рядом главному судье царства:

"Если приказ не понятен, а его разъяснение не внушает доверия, - то это вина полководца. Когда же приказ оглашен трижды, разъяснения даны пять раз, а войска не повинуются, - то это вина воинов. Какое же наказание, согласно воинскому уставу, положено для провинившихся? "

– Отсечение головы! – ответил судья.

И тогда Сунь У приказал казнить двух любимых наложниц правителя, которых назначили командирами отрядов. Царь вступился за своих любимиц, но и его уговоры не помогли. Тогда царь лишил Сунь У звания главнокомандующего правительственной армией, на что Сунь У с почти непростительной дерзостью заметил, что его повелитель "любит слова, а не дело".

Правитель уступил и приказал Сунь У возглавить военную кампанию против соседнего царства Юэ. В этой войне Сунь У быстро добился блестящей победы.

Таков единственный анекдот из жизни Сунь У, который сохранила история. В какой-то мере он характеризует общественную атмосферу, в которой родился главный военный канон Китая.

ТРАКТАТ СУНЬ-ЦЗЫ

Глава 1

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ РАСЧЕТЫ

1. Сунь-цзы сказал: война — это великое дело для государства, это почва жизни и смерти, это путь существования и гибели. Это нужно понять.

2. Поэтому в ее основу кладут пять явлений [ее взвешивают семью расчетами и этим определяют положение].

3. Первое — Путь, второе — Небо, третье — Земля, четвертое — Полководец, пятое — Закон.

Путь — это когда достигают того, что мысли народа одинаковы с мыслями правителя, когда народ готов вместе с ним умереть, готов вместе с ним жить, когда он не знает ни страха, ни сомнений.

Небо — это свет и мрак, холод и жар; это порядок времени. Земля — это далекое и близкое, неровное и ровное, широкое и узкое, смерть и жизнь.

Полководец — это ум, беспристрастность, гуманность, мужество, строгость.

Закон — это воинский строй, командование и снабжение.

Нет полководца, который не слышал бы об этих пяти явлениях, но побеждает тот, кто усвоил их; тот же, кто их не усвоил, не побеждает.

4. Поэтому войну взвешивают семью расчетами и таким путем определяют положение:

Кто из государей обладает Путем? У кого из полководцев есть таланты? Кто использовал Небо и Землю? У кого выполняются правила и приказы? У кого войско сильнее? У кого офицеры и солдаты лучше обучены? У кого правильно награждают и наказывают?

По этому всему я узнаю, кто одержит победу и кто потерпит поражение.

5. Если полководец станет применять мои расчеты, усвоив их, он непременно одержит победу; я остаюсь у него. Если полководец станет применять мои расчеты, не усвоив их, он непременно потерпит поражение; я уйду от него. Если он усвоит их с учетом выгоды, они составят мощь, которая поможет и за пределами их.

6. Мощь — это умение применять тактику, сообразуясь с выгодой.

7. Война — это путь обмана. Поэтому, если ты и можешь что-нибудь, показывай противнику, будто не можешь: если ты и пользуешься чем-нибудь, показывай ему, будто ты этим не пользуешься; хотя бы ты и был близко, показывай, будто ты далеко; хотя бы ты и был далеко, показывай, будто ты близко; заманивай его выгодой; приведи его в расстройство и бери его; если у него все полно, будь наготове; если он силен, уклоняйся от него; вызвав в нем гнев, приведи его в состояние расстройства; приняв смиренный вид, вызови в нем самомнение; если его силы свежи, утоми его; если у него дружны, разъедини; нападай на него, когда он не готов, выступай, когда он не ожидает.

8. Все это обеспечивает воителю победу; однако наперед преподать ничего нельзя.

9. Кто — еще до сражения — побеждает предварительным расчетом, у того шансов много; кто — еще до сражения — не побеждает расчетом, у того шансов мало. У кого шансов много — побеждает; у кого шансов мало — не побеждает; тем более же тот, у кого шансов нет вовсе. Поэтому для меня — при виде этого одного — уже ясны победа и поражение.

Глава II ВЕДЕНИЕ ВОЙНЫ

1. Сунь-цзы сказал: правило ведения войны таково:

2. Если у тебя тысяча легких колесниц и тысяча тяжелых, сто тысяч солдат, если провиант надо отправлять за тысячу верст, то расходы внутренние и внешние, издержки на прием гостей, материал для лака и клея, снаряжение колесниц и вооружение — все это составит тысячу золотых в день. Только в таком случае можно поднять стотысячное войско.

3. Если ведут войну и победа затягивается, — оружие притупляется и острия обламываются; если долго осаждают крепость, — силы подрываются; если войско надолго оставляют в поле, — средств у государства не хватает.

4. Когда же оружие притупится и острия обломаются, силы подорвутся и средства иссякнут, князья, воспользовавшись твоей слабостью, поднимутся на тебя. Пусть тогда у тебя и будут умные слуги, после этого ничего поделать не сможешь.

5. Поэтому на войне слышали об успехе при быстроте ее, даже при неискренности ее ведения, и не видели еще успеха при продолжительности ее, даже при искусности ее ведения.

6. Никогда еще не бывало, чтобы война продолжалась долго и это было бы выгодно государству. Поэтому тот, кто не понимает до конца всего вреда от войны, не может вонять до конца и всю выгоду от войны.

7. Тот, кто умеет вести войну, два раза набора не производит, три раза провианта не грузит; снаряжение берет из своего государства, провиант же берет у противника. Поэтому у него и хватает пищи для солдат.

8. Во время войны государство беднеет оттого, что возят далеко провиант. Когда провиант нужно возить далеко, народ беднеет.

9. Те, кто находятся поблизости от армии, продают дорого; а когда они продают дорого, средства у народа истощаются; когда же средства истощаются, выполнять повинности трудно.

10. Силы подрываются, средства иссякают, у себя в стране — в доме это уменьшается на шесть десятых.

11. Поэтому умный полководец старается кормиться за счет противника. При этом один фунт пищи противника соответствует двадцати фунтам своей; один пуд отрубей и соломы противника соответствует двадцати пудам своей.

12. Убивает противника ярость, захватывает его богатства жадность.

13. Если при сражении на колесницах захватят десять и более колесниц, раздай их в награду тем, кто первый их захватил, и перемени на них знамена. Перемешай эти колесницы со своими и поезжай на них. С солдатами же обращай хорошо и заботься о них. Это и называется: победить противника и увеличить свою силу.

14. Война любит победу и не любит продолжительности.

15. Поэтому полководец, понимающий войну, есть властитель судеб народа, есть хозяин безопасности государства.

Глава III СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПАДЕНИЕ

1. Сунь-цзы сказал: по правилам ведения войны наилучшее — сохранить государство противника в целостности, на втором месте — сокрушить это государство. Наилучшее — сохранить армию противника в целостности, на втором месте — разбить ее. Наилучшее — сохранить бригаду противника в целостности, на втором месте — разбить ее. Наилучшее — сохранить батальон противника в целостности, на втором месте — разбить его. Наилучшее — сохранить роту противника в целостности, на втором месте — разбить ее. Наилучшее — сохранить взвод противника в целостности, на втором месте — разбить его. Поэтому сто раз сразиться и сто раз победить — это не лучшее из лучшего; лучшее из лучшего — покорить чужую армию, не сражаясь.

2. Поэтому самая лучшая война — разбить замыслы противника; на следующем месте — разбить его союзы; на следующем месте — разбить его войска. Самое худшее — осаждать крепости. По правилам осады крепостей такая осада должна производиться лишь тогда, когда это неизбежно. Подготовка больших щитов, осадных колесниц, возведение насыпей, заготовка снаряжения требуют три месяца; однако полководец, не будучи в состоянии преодолеть свое нетерпение, посылает своих солдат на приступ, словно муравьев: при этом одна треть офицеров и солдат оказывается убитыми, а крепость остается не взятой. Таковы гибельные последствия осады.

3. Поэтому тот, кто умеет вести войну, покоряет чужую армию, не сражаясь; берет чужие крепости, не осаждая; сокрушает чужое государство, не держа свое войско долго. Он обязательно сохраняет все в целостности и этим оспаривает власть в Поднебесной. Поэтому и можно, не притупляя оружия, иметь выгоду: это и есть правило стратегического нападения.

4. Правило ведения войны гласит: если у тебя сил в десять раз больше, чем у противника, окружи его со всех сторон; если у тебя сил в пять раз больше, нападай на него; если у тебя сил вдвое больше, раздели его на части; если же силы равны, сумей с ним сразиться; если сил меньше, сумей обороняться от него; если у тебя вообще что-либо хуже, сумей уклониться от него. Поэтому упорствующие с малыми силами делаются пленниками сильного противника.

5. Полководец для государства — все равно что крепление у повозки: если это крепление пригнано плотно, государство попеременно бывает сильным; если крепление разошлось, государство непременно бывает слабым.

6. Поэтому армия страдает от своего государя в трех случаях:

Когда он, не зная, что армия, не должна выступать, приказывает ей выступить; когда он, не зная, что армия не должна отступать, приказывает ей отступить; это означает, что он связывает армию.

Когда он, не зная, что такое армия, распространяет на управление ею те же самые начала, которыми управляется государство; тогда командиры в армии приходят в растерянность.

Когда он, не зная, что такое тактика армии, руководствуется при назначении полководца теми же началами, что и в государстве; тогда командиры в армии приходят в смятение.

7. Когда же армия приходит в растерянность и смятение, настигает беда от князей. Это и означает: самому привести свою армию в расстройство и отдать победу противнику.

8. Поэтому знают, что победят в пяти случаях: побеждают, если знают, когда можно сражаться и когда нельзя; побеждают; когда умеют пользоваться и большими и малыми силами: побеждают там, где высшие и низшие имеют одни и те же желания; побеждают тогда, когда сами осторожны и выжидают неосторожности противника; побеждают те, у кого полководец талантлив, а государь не руководит им. Эти пять положений и есть путь знания победы.

9. Поэтому и говорится: если знаешь его и знаешь себя, сражайся хоть сто раз, опасности не будет; если знаешь себя, а его не знаешь, один раз победишь, другой раз потерпишь поражение; если не знаешь ни себя, ни его, каждый раз, когда будешь сражаться, будешь терпеть поражение.

Глава IV ФОРМА

1. Сунь-цзы Сказал: в древности тот, кто хорошо сражался, прежде всего делал себя непобедимым и в таком состоянии выжидал, когда можно будет победить противника.

Непобедимость заключена в себе самом, возможность победы заключена в противнике. Поэтому тот, кто хорошо сражается, может сделать себя непобедимым, но не может заставить противника обязательно дать себя победить.

Поэтому и сказано: "Победу знать можно, сделать же ее нельзя".

2. Непобедимость есть оборона; возможность победить есть наступление.

Когда обороняются, значит, есть в чем-то недостаток; когда нападают, значит, есть все в избытке.

Тот, кто хорошо обороняется, прячется в глубины преисподней; тот, кто хорошо нападает, действует с высоты небес.

Поэтому умеют себя сохранить и в то же время одерживают полную победу.

3. Тот, кто видит победу не более, чем прочие люди, не лучший из лучших. Когда кто-либо, сражаясь, одержит победу и в Поднебесной скажут: "хорошо", это не будет лучший из лучших.

4. Когда поднимают легкое перышко, это не считается большой силой; когда видят солнце и луну, это не считается острым зрением; когда слышат раскаты грома, это не считается тонким слухом.

Про кого в древности говорили, что он хорошо сражается, тот побеждал, когда было легко победить. Поэтому, когда хорошо сражавшийся побеждал, у него не оказывалось ни славы ума, ни подвигов мужества.

5. Поэтому, когда он сражался и побеждал, это не расходилось с его расчетами. Не расходилось с его расчетами — это значит, что все, предпринятое им, обязательно давало победу; он побеждал уже побежденного.

6. Поэтому тот, кто хорошо сражается, стоит на почве невозможности своего поражения и не упускает возможности поражения противника. По этой причине войско, долженствующее победить, сначала побеждает, а потом ищет сражения; войско, осужденное на поражение, сначала сражается, а потом ищет победы.

7. Тот, кто хорошо ведет войну, осуществляет Путь и соблюдает Закон. Поэтому он и может управлять победой и поражением.

8. Согласно "Законам войны", первое — длина, второе — объем, третье — число, четвертое — вес, пятое — победа. Местность рождает длину, длина рождает объем, объем рождает число, число рождает вес, вес рождает победу.

9. Поэтому войско, долженствующее победить, как бы исчисляет копейки рублями, а войско, обреченное на поражение, как бы исчисляет рубли копейками.

10. Когда побеждающий сражается, это подобно скопившейся воде, с высоты тысячи саженей низвергающейся в долину. Это и есть форма.

Глава V МОЩЬ

1. Сунь-цзы сказал: управлять массами — все равно что управлять немногими: дело и в частях и в числе.

2. Вести в бой массы — все равно что вести в бой немногих: дело в форме и названии.

3. То, что делает армию при встрече с противником непобедимой, это правильный бой и маневр.

4. Удар войска подобен тому, как если бы ударили камнем по яйцу: это есть полнота и пустота.

5. Вообще в бою схватываются с противником правильным боем, побеждают же маневром. Поэтому тот, кто хорошо пускает в ход маневр, безграничен подобно небу и земле, неисчерпаем подобно Хуанхэ и Янцзы.

6. Кончаются и снова начинаются — таковы солнце и луна; умирают и снова нарождаются — таковы времена года. Тонов не более пяти, но изменений этих пяти тонов всех и слышать невозможно; цветов не более пяти, но изменений этих пяти цветов всех и видеть невозможно; вкусов не более пяти, но изменений этих пяти вкусов всех и ощутить невозможно. Действий в сражении всего только два — правильный бой и маневр, но изменений в правильном бое и маневре всех и исчислить невозможно. Правильный бой и маневр взаимно порождают друг друга, и это подобно круговращению, у которого нет конца. Кто может их исчерпать?

7. То, что позволяет быстроте бурного потока нести на себе камни, есть ее мощь. То, что позволяет быстроте хищной птицы поразить свою жертву, есть рассчитанность удара. Поэтому у того, кто хорошо сражается, мощь — стремительна, рассчитанность — коротка.

Мощь — это как бы натягивание лука, рассчитанность удара — это как бы спуск стрелы.

8. Пусть все смешается и перемешается и идет беспорядочная схватка, все равно прийти в расстройство не могут: пусть все клокочет и бурлит и форма смята, все равно потерпеть поражение не могут.

9. Беспорядок рождается из порядка, трусость рождается из храбрости, слабость рождается из силы. Порядок и беспорядок — это число; храбрость и трусость — это мощь; сила и слабость — это форма.

10. Поэтому, когда тот, кто умеет заставить противника двигаться, показывает ему форму, противник обязательно идет за ним; когда противнику что-либо дают, он обязательно берет; выгодой заставляют его двигаться, а встречают его неожиданностью.

11. Поэтому тот, кто хорошо сражается, ищет все в мощи, а не требует всего от людей. Поэтому он умеет выбирать людей и ставить их соответственно их мощи.

12. Тот, кто ставит людей соответственно их мощи, заставляя их идти в бой так же, как катят деревья и камни. Природа деревьев и камней такова, что, когда место ровное, они лежат спокойно; когда оно покатое, они приходят в движение; когда они четырехугольны, они лежат на месте; когда они круглы, они катятся.

13. Поэтому мощь того, кто умеет заставить других идти в бой, есть мощь человека, скатывающего круглый камень с горы в тысячу сажень.

Глава VI ПОЛНОТА И ПУСТОТА

1. Сунь-цзы сказал: кто является на поле сражения первым и ждет противника, тот исполнен сил; кто потом является на поле сражения с запозданием и бросается в бой, тот уже утомлен. Поэтому тот, кто хорошо сражается, управляет противником и не дает ему управлять собой.

2. Уметь заставить противника самого прийти — это значит заманить его выгодой; уметь не дать противнику пройти — это значит сдержать его вредом. Поэтому можно утомить противника, даже исполненного сил; можно заставить голодать даже сытого; можно сдвинуть с места даже прочно засевшего.

3. Выступив туда, куда он непременно направится, самому направиться туда, где он не ожидает. Тот, кто проходит тысячу миль и при этом не утомляется, проходит местами, где нет людей.

4. Напасть и при этом наверняка взять — это значит напасть на место, где он не обороняется; оборонять и при этом наверняка удержать — это значит оборонять место, на которое он не может напасть. Поэтому у того, кто умеет нападать, противник не знает, где ему обороняться; у того, кто умеет обороняться, противник не знает, где ему нападать. Тончайшее искусство! Тончайшее искусство! — нет даже формы, чтобы его изобразить. Божественное искусство! Божественное искусство! — нет даже слов, чтобы его выразить. Поэтому он и может стать властителем судеб противника.

5. Когда идут вперед и противник не в силах воспрепятствовать — это значит, что ударяют в его пустоту; когда отступают и противник не в силах преследовать — это значит, что быстрота такова, что он не может настичнуть.

6. Поэтому, если я хочу дать бой, пусть противник и возводит высокие редуты, роет глубокие рвы, все равно он не сможет не вступить со мною в бой. Это потому, что я нападаю на место, которое он непременно должен спасать. Если я не хочу вступать в бой, пусть я только займу место и стану его оборонять, все равно противник не сможет вступить со мной в бой. Это потому, что я отвращаю его от того пути, куда он идет.

7. Поэтому, если я покажу противнику какую-либо форму, а сам этой формы не буду иметь, я сохраню цельность, а противник разделится на части. Сохраняя цельность, я буду составлять единицу: разделившись на части, противник будет составлять десять. Тогда я своими десятью нападу на его единицу. Нас тогда будет много, а противника мало. У того, кто умеет массой ударить на немногих, таких, кто с ним сражается, мало, и их легко победить.

8. Противник не знает, где он будет сражаться. А раз он этого не знает, у него много мест, где он должен быть наготове. Если ж таких мест, где он должен быть наготове, много, тех, кто со мной сражается, мало. Поэтому, если он будет наготове спереди, у него будет мало сил сзади: если он будет наготове сзади, у него будет мало сил спереди: если он будет наготове слева, у него будет мало сил справа, если он будет наготове справа, у него будет мало сил слева. Не может не быть мало сил у того, у кого нет места, где он не должен быть наготове. Мало сил у того, кто должен быть всюду наготове; много сил у того, кто вынуждает другого быть всюду наготове.

9. Поэтому, если знаешь место боя и день боя, можешь наступать и за тысячу миль. Если же не знаешь места боя, не знаешь и дня боя, не сможешь левой стороной защитить правую, не сможешь правой стороной защитить левую, не сможешь передней стороной защитить заднюю, не сможешь задней стороной защитить переднюю. Тем более это так при большом расстоянии — в несколько десятков миль, и при близком расстоянии — в несколько миль.

10. Если рассуждать так, как я, то пусть у юэцев войск и много, что это может им дать для победы? Поэтому и сказано: "победу сделать можно". Пусть войск у противника и будет много, можно не дать ему возможности вступить в бой.

11. Поэтому, оценивая противника, узнают его план с его достоинствами, и его ошибками; воздействуя на противника, узнают законы, управляющие его движением и покоем; показывая ему ту или иную форму, узнают место его жизни и смерти; столкнувшись с ним, узнают, где у него избыток и где недостаток.

12. Поэтому предел в придании своему войску формы — это достигнуть того, чтобы формы не было. Когда формы нет, даже глубоко проникший лазутчик не сможет что-либо подглядеть, даже мудрец не сможет о чем-либо судить. Пользуясь этой формой, он "возлагает дело победы на массу, но масса этого знать не может. Все люди знают ту форму, посредством которой я победил, но не знают той формы, посредством которой я организовал победу. Поэтому победа в бою не повторяется в том же виде, она соответствует неисчерпаемости самой формы".

13. Форма у войска подобна воде: форма у воды — избегать высоты и стремиться вниз; форма у войска — избегать полноты и ударять по пустоте. Вода устанавливает свое течение в зависимости от места; войско устанавливает свою победу в зависимости от противника.

14. Поэтому у войска нет неизменной мощи, у воды нет неизменной формы. Кто умеет в зависимости от противника владеть изменениями и превращениями и одерживать победу, тот называется божеством.

15. Поэтому среди пяти элементов природы нет неизменно побеждающего; среди четырех времен года нет неизменно сохраняющего свое положение. У солнца есть краткость и продолжительность, у луны есть жизнь и смерть.

Глава VII БОРЬБА НА ВОЙНЕ

1. Сунь-цзы сказал: вот правило ведения войны: полководец, получив повеление от государя, формирует армию, собирает войска и, войдя в соприкосновение с противником, занимает позицию. Нет ничего труднее, чем борьба на войне.

2. Трудное в борьбе на войне — это превратить путь обходный в прямой, превратить бедствие в выгоду. Поэтому тот, кто, предпринимая движение по такому обходному пути, отвлекает противника выгодой и, выступив позже него, приходит раньше него, тот понимает тактику обходного движения.

3. Поэтому борьба на войне приводит к выгоде, борьба на войне приводит и к опасности. Если бороться за выгоду, подняв всю армию, цели не достигнуть; если бороться за выгоду, бросив армию, будет потерян обоз.

4. Поэтому, когда борются за выгоду за сто миль, мчась, сняв вооружение, не отдыхая ни днем, ни ночью, удваивая маршруты и соединяя переходы, тогда теряют пленными командующих всеми тремя армиями; выносливые идут вперед, слабые отстают, и из всего войска доходит одна десятая. Когда борются за выгоду за пятьдесят миль, попадает в тяжелое положение командующий передовой армией и из всего войска доходит половина. Когда борются за выгоду за тридцать миль, доходят две трети.

5. Если у армии нет обоза, она гибнет; если нет провианта, она гибнет; если нет запасов, она гибнет.

6. Поэтому кто не знает замыслов князей, тот не может наперед заключать с ними союз; кто не знает обстановки — гор, лесов, круч, обрывов, топей и болот, тот не может вести войско; кто не обращается к местным проводникам, тот не может воспользоваться выгодами местности.

7. Поэтому в войне устанавливаются на обмане, действуют, руководствуясь выгодой, производят изменения путем разделений и соединений.

8. Поэтому он стремителен, как ветер; он спокоен и медлителен, как лес; он вторгается и опустошает, как огонь; он неподвижен, как гора; он непроницаем, как мрак; его движение, как удар грома.

9. При грабеже селений разделяют свое войско на части; при захвате земель занимают своими частями выгодные пункты.

10. Двигаются, взвесив все на весах. Кто заранее знает тактику прямого и обходного пути, тот побеждает. Это и есть закон борьбы на войне.

11. В "Управлениях армией" сказано: "Когда говорят, друг друга не слышат; поэтому и изготовляют гонги и барабаны. Когда смотрят, друг друга не видят; поэтому и изготовляют знамена и значки". Гонги, барабаны, знамена и значки соединяют воедино глаза и уши своих солдат. Если все сосредоточены на одном, храбрый не может один выступить вперед, трусливый не может один отойти назад. Это и есть закон руководства массой.

12. Поэтому в ночном бою применяют много огней и барабанов, в дневном бою применяют много знамен и значков; этим вводят в заблуждение глаза и уши противника. Поэтому у армии можно отнять ее дух, у полководца можно отнять его сердце.

13. По этой причине по утрам духом бодр, днем вялы, вечером помышляют о возвращении домой. Поэтому тот, кто умеет вести войну, избегает противника, когда его дух бодр, и ударяет на него, когда его дух вял или когда он помышляет о возвращении; это и есть управление духом.

14. Находясь в порядке, ждут беспорядка; находясь в спокойствии, ждут волнений; это и есть управление сердцем.

15. Находясь близко, ждут далеких; пребывая в полной силе, ждут утомленных; будучи сытыми, ждут голодных; это и есть управление силой.

16. Не идти против знамен противника, когда они в полном порядке; не нападать на стан противника, когда он неприступен; это и есть управление изменениями.

17. Поэтому правила ведения войны таковы: если противник находится на высотах, не иди прямо на него, если за ним возвышенность, не располагайся против него; если он притворно убегает, не преследуй его; если он полон сил, не нападай на него; если он подает тебе приманку, не иди на нее; если войско противника идет домой, не останавливай его; если окружаешь войско противника, оставь открытой одну сторону; если он находится в безвыходном положении, не нажимай на него; это и есть правила ведения войны.

Глава VIII ДЕВЯТЬ ИЗМЕНЕНИЙ

1. Сунь-цзы сказал: вот правила ведения войны [полководец, получив повеление от своего государя, формирует армию и собирает войска].

2. В местности бездорожья лагерь не разбивай; в местности-перекрестке заключаай союзы с соседними князьями; в местности голой и безводной не задерживайся; в местности окружения соображай; в местности смерти сражайся.

3. Бывают дороги, по которым не идут; бывают армии, на которые не нападают; бывают крепости, из-за которых не борются; бывают местности, из-за которых не сражаются; бывают повеления государя, которых не выполняют.

4. Поэтому полководец, постигший, что есть выгодного в "Девяти изменениях", знает, как вести войну. Полководец, не постигший, что есть выгодного в "Девяти изменениях", не может овладеть выгодами местности, даже зная форму местности. Когда при управлении войсками он не знает искусства "Девяти изменений", он не может владеть умением пользоваться людьми, даже зная "Пять выгод".

5. По этой причине обдуманность действий умного человека заключается в том, что он обязательно соединяет выгоду и вред. Когда с выгодой соединяют вред, усилия могут привести к результату; когда с вредом соединяют выгоду, бедствие может быть устранено. Поэтому князей подчиняют себе вредом, заставляют служить себе делом, заставляют устремляться куда-нибудь выгодой.

6. Правило ведения войны заключается в том, чтобы не полагаться на то, что противник не придет, а полагаться на то, с чем я могу его встретить; не полагаться на то, что он не нападет, а полагаться на то, что я сделаю нападение на себя невозможным для него.

7. Поэтому у полководца есть пять опасностей: если он будет стремиться во что бы то ни стало умереть, он может быть убитым; если он будет стремиться во что бы то ни стало остаться в живых, он может попасть в плен; если он будет скор на гнев, его могут презирать; если он будет излишне щепетил к себе, его могут оскорбить; если он будет любить людей, его могут обессилить.

8. Эти пять опасностей — недостатки полководца, бедствие в ведении войны. Разбивают армию, убивают полководца непременно этими пятью опасностями. Надлежит понять это.

Глава IX ПОХОД

1. Сунь-цзы сказал: расположение войск и наблюдение за противником состоит в следующем.

2. При переходе через горы опирайся на долину; располагайся на высотах, смотря, где солнечная сторона. При бое с противником, находящимся на возвышенности, не иди прямо вверх. Таково расположение войска в горах.

3. При переходе через реку располагайся непременно подальше от реки. Если противник станет переходить реку, не встречай его в воде. Вообще выгоднее дать ему переправиться наполовину и затем ударить на него; но если ты тоже хочешь вступить в бой с противником, не встречай его у самой реки; расположись на высоте, принимая в соображение, где солнечная сторона; против течения не становись. Таково расположение войск на реке.

4. Переходя через болото, торопись скорее уйти, не задерживайся. Если все же тебе предстоит вступить в бой среди болот, располагайся так, чтобы у тебя была вода, и трава, а в тылу у тебя пусть будет лес. Таково расположение войск в болотах.

5. В равнинной местности располагайся на ровных местах, но при этом пусть справа и позади тебя будут возвышенности; впереди у тебя пусть будет низкое место, сзади высокое. Таково расположение войск в равнине.

6. Эти четыре способа выгодного расположения войск и обеспечили Хуан-ди победу над четырьмя императорами.

7. Вообще, если войско будет любить высокие места и не любить низкие, будет чтить солнечный свет и отвращаться от тени; если оно будет заботиться о жизненном и располагаться на твердой почве, тогда в войске не будет болезней. Это и значит непременно победить.

8. Если находишься среди холмов и возвышенностей, непременно располагайся на их солнечной стороне и имей их справа и позади себя. Это выгодно для войска; это — помощь от местности.

9. Если в верховьях реки прошли дожди и вода покрылась пеной, пусть тот, кто хочет переправиться, подождет, пока река успокоится.

10. Вообще, если в данной местности есть отвесные ущелья, природные колодцы, природные темницы, природные сети, природные капканы, природные трещины, непременно поспеши уйти от них и не подходи к ним близко. Сам удались от них, а противника заставь приблизиться к ним. А когда встретишься с ним, сделай так, чтобы они были у него в тылу.

11. Если в районе движения армии окажутся овраги, топи, заросли, леса, чащи кустарника, непременно внимательно обследуй их. Это — места, где бывают засады и дозоры противника.

12. Если противник, находясь близко от меня, пребывает в спокойствии, это значит, что он опирается на естественную преграду. Если противник далеко от меня, но при этом вызывает меня на бой, это значит, что он хочет, чтобы я продвинулся вперед. Если противник расположился на ровном месте, значит, у него есть свои выгоды.

13. Если деревья задвигались, значит, он подходит. Если устроены заграждения из трав, значит, он старается ввести в заблуждение. Если птицы взлетают, значит, там спрятана засада. Если звери испугались, значит, там кто-то скрывается. Если пыль поднимается столбом, значит, идут колесницы; если она стелется низко на широком пространстве, значит, идет пехота; если она поднимается в разных местах, значит, собирают топливо. Если она поднимается то там, то сям, и при этом в небольшом количестве, значит, устраивают лагерь.

14. Если речи противника смиренны, а боевые приготовления он усиливает, значит, он выступает. Если его речи горделивы и он сам спешит вперед, значит, он отступает. Если легкие боевые колесницы выезжают вперед, а войско располагается по сторонам их, значит, противник строится в боевой порядок. Если он, не будучи ослаблен, просит мира, значит, у него есть тайные замыслы. Если солдаты у него забежали и выстраивают колесницы, значит, пришло время. Если он то наступает, то отступает, значит, он заманивает. Если солдаты стоят, опираясь на оружие, значит, они голодны. Если они, черпая воду, сначала пьют, значит, они страдают от жажды. Если противник видит выгоду для себя, но не выступает, значит, он устал.

15. Если птицы собираются стаями, значит, там никого нет. Если у противника ночью перекликаются, значит, там боятся. Если войско нестройно, значит, полководец не авторитетен. Если знамена переходят с места на место, значит, у него беспорядок. Если командиры бранятся, значит, солдаты устали. Если коней кормят пшеном, а сами едят мясо; если кувшины для вина не развешивают на деревьях и не идут обратно в лагерь, значит, они — доведенные до крайности разбойники.

16. Если полководец разговаривает с солдатами ласково и учтиво, значит, он потерял свое войско. Если он без счета раздает награды, значит, войско в трудном положении. Если он бесцельно прибегает к наказаниям, значит, войско в тяжелом положении. Если он сначала жесток, а потом боится своего войска, это означает верх непонимания военного искусства.

17. Если противник является, предлагает заложников и просит прощения, значит, он хочет передышки. Если его войско, пылая гневом, выходит навстречу, но в течение долгого времени не вступает в бой и не отходит, непременно внимательно следи за ним.

18. Дело не в том, чтобы все более и более увеличивать число солдат. Нельзя идти вперед с одной только воинской силой. Достаточно иметь ее столько, сколько нужно для того, чтобы справиться с противником путем сосредоточения своих сил и правильной оценки противника. Кто не будет рассуждать и будет относиться к противнику пренебрежительно, тот непременно станет его пленником.

19. Если солдаты еще не расположены к тебе, а ты станешь их наказывать, они не будут тебе подчиняться; а если они не станут подчиняться, ими трудно будет пользоваться. Если солдаты уже расположены к тебе, а наказания производиться не будут, ими совсем нельзя будет пользоваться.

20. Поэтому, приказывая им, действуй при помощи гражданского начала; заставляя, чтобы они повиновались тебе все, как один, действуй при помощи воинского начала.

21. Когда законы вообще исполняются, в этом случае, если преподашь что-нибудь народу, народ тебе повинуется. Когда законы вообще не выполняются, в этом случае, если преподашь что-либо народу, народ тебе не повинуется. Когда законы вообще принимаются с доверием и ясны, значит, ты и масса взаимно обрели друг друга.

Глава X ФОРМЫ МЕСТНОСТИ

1. Сунь-цзы сказал: местность по форме бывает открытая, бывает наклонная, бывает пересеченная, бывает долинная, бывает гористая, бывает отдаленная.

2. Когда и я могу идти и он может прийти, такая местность называется открытой. В открытой местности прежде всего расположись на возвышении, на ее солнечной стороне, и обеспечь себе пути подвоза провианта. Если при таких условиях поведешь бой, будешь иметь выгоду.

3. Когда идти легко, а возвращаться трудно, такая местность называется наклонной, В наклонной местности, если противник не готов к бою, выступив, победишь его; если же противник готов к бою, выступив, не победишь его. Обращаться же назад будет трудно: выгоды не будет.

4. Когда и мне выступать невыгодно и ему выступать невыгодно, такая местность называется пересеченной. В пересеченной местности не выступай, даже если бы противник и предоставил тебе выгоду. Отведи войска и уйди; заставь противника продвинуться сюда наполовину; и если тогда ударишь на него, это будет для тебя выгодно.

5. В долинной местности, если ты первым расположишься на ней, обязательно займи ее всю и так жди противника; если же он первым расположится на ней и займет ее, не следуй за ним. Следуй за ним, если он не займет ее всю.

6. В гористой местности, если ты первым расположишься в ней, обязательно располагайся на высоте, на солнечной стороне ее, и так жди противника; если же противник первым расположится в ней, отведи войска и уйди оттуда; не следуй за ним.

7. В отдаленной местности, если силы равны, трудно вызывать противника на бой, а если и начнешь бой, выгоды не будет.

Эти шесть пунктов составляют учение о местности. Высшая обязанность полководца состоит в том, что ему это нужно понять.

8. Поэтому бывает, что войско поспешно отступает, что оно становится распушенным, что оно попадает в руки противника, что оно разваливается, что оно приходит в беспорядок, что оно обращается в бегство. Эти шесть бедствий — не от природы, а от ошибок полководца.

9. Когда при наличии одинаковых условий нападают с одним на десятерых, это значит, что войско поспешно отступит. Когда солдаты сильны, а командиры слабы, это значит, что в войске распушенность. Когда командиры сильны, а солдаты слабы, это значит, что войско попадет в руки противника. Когда высшие командиры, в гневе на своего начальника, не подчиняются ему и, встречаясь с противником, по злобе на своего начальника самовольно завязывают бой, это объясняется тем, что полководец не знает их способностей. Это значит, что в войске развал. Когда полководец слаб и не строг, когда обучение солдат отличается неопределенностью, когда у командиров и солдат нет ничего постоянного, когда при построении в боевой порядок все идет вкривь и вкось, это значит, что в войске беспорядок. Когда полководец не умеет оценить противника, когда он свои малые силы сводит с большими силами противника, когда он, будучи слаб, нападает на сильного, когда у него в войске нет отборных частей, это значит, что войско обратится в бегство.

Эти шесть пунктов составляют учение о поражении противника. Высшая обязанность полководца состоит в том, что ему это нужно понять.

10. Условия местности — только помощь для войска. Наука верховного полководца состоит в умении оценить противника, организовать победу, учесть характер местности и расстояние. Кто ведет бой, зная это, тот непременно побеждает; кто ведет бой, не зная этого, тот непременно терпит поражение.

11. Поэтому, если, согласно науке о войне, выходит, что непременно победишь, непременно сражайся, хотя бы государь и говорил тебе: "не сражайся". Если, согласно науке о войне, выходит, что не победишь, не сражайся, хотя бы государь и говорил тебе: "непременно сражайся".

12. Поэтому такой полководец, который, выступая, не ищет славы, а отступая, не уклоняется от наказания, который думает только о благе народа и о пользе государя, такой полководец — сокровище для государства.

13. Если будешь смотреть на солдат как на своих детей, сможешь, отправиться с ними хоть в самое глубокое ущелье; если будешь смотреть на солдат как на любимых сыновей, сможешь идти с ними хоть на смерть. Но если будешь добр к ним, но не сможешь ими распоряжаться; если будешь любить их, но не сумеешь им приказывать; если у них возникнут беспорядки, а ты не сумеешь установить порядок, это значит, что они у тебя — непослушные дети и пользоваться ими будет невозможно.

14. Если будешь видеть, что с твоими солдатами напасть на противника можно, но не будешь видеть, что на противника нападать нельзя, победа будет обеспечена тебе только наполовину. Если будешь видеть, что на противника напасть можно, но не будешь видеть, что с твоими солдатами нападать на него нельзя, победа будет обеспечена тебе только наполовину. Если будешь видеть, что на противника напасть можно, будешь видеть, что с твоими солдатами напасть на него можно, но не будешь видеть, что по условиям местности нападать на него нельзя, победа будет обеспечена тебе только наполовину.

15. Поэтому тот, кто знает войну, двинувшись — не ошибется, поднявшись — не попадет в беду.

16. Поэтому и сказано: если знаешь его и знаешь себя, победа недалека; если знаешь при этом еще Небо и знаешь Землю, победа обеспечена полностью.

Глава XI ДЕВЯТЬ МЕСТНОСТЕЙ

1. Сунь-цзы сказал: вот правила войны: есть местности рассеяния, местности неустойчивости, местности оспариваемые, местности смешения, местности-перекрестки, местности серьезного положения, местности бездорожья, местности окружения, местности смерти.
2. Когда князья сражаются на собственной земле, это будет местность рассеяния; когда заходят в чужую землю, но не углубляются в нее, это будет местность неустойчивости; когда я ее захвачу и мне это будет выгодно и когда он ее захватит, ему также будет выгодно, это будет местность оспариваемая; когда и я могу ею пройти и он может ею пройти, это будет местность смешения; когда земля князя принадлежит всем трем и тот, кто первым дойдет до нее, овладеет всем в Поднебесной, это будет местность-перекресток; когда заходят глубоко на чужую землю и оставляют в тылу у себя много укрепленных городов, это будет местность серьезного положения; когда идут по горам и лесам, кручам и обрывам, топям и болотам, вообще по труднопроходимым местам, это будет местность бездорожная; когда путь, по которому входят, узок, а путь, по которому уходят, окольный, когда он с малыми силами может напасть на мои большие силы, это будет местность окружения; когда, бросаясь быстро в бой, уцелевают, а не бросаясь быстро в бой, погибают, это будет местность смерти.
3. Поэтому в местности рассеяния не сражайся; в местности неустойчивости не останавливайся; в местности оспариваемой не наступай; в местности смешения не теряй связи; в местности-перекрестке заключай союзы; в местности серьезного положения грабь; в местности бездорожья иди; в местности окружения соображай; в местности смерти сражайся.
4. Те, кто в древности хорошо вели войну, умели делать так, что у противника передовые и тыловые части не сообщались друг с другом, крупные и мелкие соединения не поддерживали друг друга, благородные и низкие не выручали друг друга, высшие и низшие не объединялись друг с другом; они умели делать так, что солдаты у него оказывались оторванными друг от друга и не были собраны вместе, а если войско и было соединено в одно целое, оно не было единым [Двигались, когда это соответствовало выгоде; если это не соответствовало выгоде, оставались на месте].
5. Осмелюсь спросить: а если противник явится в большом числе и в полном порядке, как его встретить? Отвечаю: захвати первым то, что ему дорого. Если захватишь, он будет послушен тебе.
6. В войне самое главное — быстрота: надо овладевать тем, до чего он успел дойти; идти по тому пути, о котором он и не помышляет; нападать там, где он не остерегается.
7. Вообще правила ведения войны в качестве гостя заключаются в том, чтобы, зайдя глубоко в пределы противника, сосредоточить все свои мысли и силы на одном, и тогда хозяин не одолеет.
8. Грабя тучные поля, имей в достатке продовольствие для своей армии: тщательно заботься о своих солдатах и не утомляй их; сплывай их дух и соедини их силы. Передвигая войска, действуй согласно своим расчетам и планам и делай так, чтобы никто не мог проникнуть в них.
9. Бросай своих солдат в такое место, откуда нет выхода, и тогда они умрут, но не побегут. Если же они будут готовы идти на смерть, как же не добиться победы? И воины и прочие люди в таком положении напрягают все свои силы. Когда солдаты подвергаются смертельной опасности, они ничего не боятся; когда у них нет выхода, они держатся крепко; когда они заходят в глубь неприятельской земли, их ничто не удерживает; когда ничего поделать нельзя, они дерутся.
10. По этой причине солдаты без всяких внушений бывают бдительны, без всяких понуждений обретают энергию, без всяких уговоров дружны между собой, без всяких приказов доверяют своим начальникам.
11. Если запретить всякие предсказания и удалить всякие сомнения, умы солдат до самой смерти никуда не отвлекутся.
12. Когда солдаты говорят: "имущество нам более не нужно" — это не значит, что они не любят имущества. Когда они говорят: "жизнь нам более не нужна!" — это не значит, что они не любят жизни. Когда выходит боевой приказ, у офицеров и солдат, у тех, кто сидит, слезы льются на воротник, у тех, кто лежит, слезы текут по подбородку. Но когда люди поставлены в положение, из которого нет выхода, они храбры, как Чжуань Чжу и Цао Куй.
13. Поэтому тот, кто хорошо ведет войну, подобен Шу-айжань. Шуайжань — это чаншаньская змея. Когда ее ударяют по голове, она бьет хвостом, когда ее ударяют по хвосту, она бьет головой; когда ее ударяют по середине, она бьет и головой и хвостом.
14. Осмелюсь спросить: а можно ли сделать войско подобным чаншаньской змее? Отвечаю: можно. Ведь жители царств У и Юэ не любят друг друга. Но если они будут переправляться через реку в одной лодке и будут застигнуты бурей, они станут спасать друг друга, как правая рука левую.
15. По этой причине, если даже связать коней и врыть в землю колеса повозок, все равно на это еще полагаться нельзя. Вот когда солдаты в своей храбрости все как один, это и будет настоящее искусство управления войском.
16. Когда сильные и слабые все одинаково обретают мужество, это действует закон местности. Поэтому, когда искусный полководец как бы ведет свое войско за руку, ведет, как будто это один человек, это значит, что создано положение, из которого нет выхода.
17. Вот дело полководца: он должен сам быть всегда спокоен и этим непроницаем для других; он должен быть сам дисциплинирован и этим держать в порядке других, он должен уметь вводить в заблуждение глаза и уши своих офицеров и солдат и не допускать, чтобы они что-либо знали. Он должен менять

свои замыслы и изменять свои планы и не допускать, чтобы другие о них догадывались. Он дел-жен менять свое местопребывание, выбирать себе окружные пути и не допускать, чтобы другие могли что-либо сообразить.

18. Ведя войско, следует ставить его в такие условия, как если бы, взобравшись на высоту, убрали лестницы. Ведя войско и зайдя с ним глубоко на землю князя, приступая к решительным действиям, надлежит сжечь корабли и разбить котлы; вести солдат так, как гонят стадо овец: их гонят туда, и они идут туда; их гонят сюда, и они идут сюда; они не знают, куда идут. Собрав всю армию, нужно бросить ее в опасность; это и есть дело полководца.

19. Изменения в девяти видах местности, выгоды сжатия и растяжения, законы человеческих чувств — все это нужно понять.

20. Вообще согласно науке о ведении войны в качестве гостя следует: если заходят глубоко в землю противника, сосредоточиваются на одном; если заходят не глубоко, умы рассеиваются.

Когда уходят из своей страны и ведут войну, перейдя границу, это будет местность отрыва; когда пути открыты во все стороны, это будет местность-перекресток; когда заходят глубоко, это будет место серьезности положения; когда заходят не глубоко, это будет местность неустойчивости; когда сзади — неприступные места, а спереди — узкие теснины, это будет местность окружения; когда идти некуда, это будет местность смерти.

21. По этой причине в местности рассеяния я стану приводить к единству устремления всех: в местности неустойчивости буду поддерживать связь между частями; в местности оспариваемую направлюсь после противника; в местности смешения буду внимателен к обороне; в местности-перекрестке стану укреплять связи; в местности серьезного положения установлю непрерывный подвоз продовольствия; в местности труднопроходимой буду продвигаться вперед по дороге; в местности окружения сам загрожу проход; в местности смерти внушу солдатам, что они в живых не останутся. Чувства солдат таковы, что, когда они окружены, они защищаются; когда ничего другого не остается, они бьются; когда положение очень серьезное, они повинуются.

22. Поэтому тот, кто не знает замыслов князей, не может наперед заключать с ними союзы: кто не знает обстановки — гор, лесов, круч, оврагов, топей и болот, тот не может вести войско; кто не обращается к местным проводникам, тот не может воспользоваться выгодами местности.

23. У того, кто не знает хотя бы одного из девяти, войско не будет армией гегемона.

24. Если армия гегемона обратится против большого государства, оно не сможет собрать свои силы. Если мощь гегемона обратится на противника, тот не сможет заключить союзы.

25. По этой причине гегемон не гонится за союзами в Поднебесной, не собирает власть в Поднебесной. Он распространяет только свою собственную волю и воздействует на противников своей мощью, поэтому он и может взять их крепости, может ниспровергнуть их государства.

26. Раздает награды, не придерживаясь обычных законов, издает указы не в порядке обычного управления. Он распоряжается всей армией так, как если бы распоряжался одним человеком. Распоряжаясь армией, говори о делах, а не вдавайся в объяснения. Распоряжаясь армией, говори о выгодах, а не о вреде.

27. Только после того как солдат бросят на место гибели, они будут существовать: только после того как их ввергнут в место смерти, они будут жить; только после того как они попадут в беду, они смогут решить исход боя.

28. Поэтому ведение войны заключается в том, чтобы предоставлять противнику действовать согласно его намерениям и тщательно изучать их: затем сосредоточить все его внимание на чем-нибудь одном и убить его полководца, хотя бы он и был за тысячу миль. Это и значит уметь искусно сделать дело.

29. По этой причине в день выступления в поход закрой все заставы, уничтожь все пропуска через них, чтобы не прошли посланцы извне. Правитель действует в своем совете и отдается делам правления, а за войну во всем спрашивает со своего полководца.

30. Когда противник станет открывать и закрывать, непременно стремительно ворвись к нему. Поспешно захватить то, что ему дорого, и потихоньку поджидай его. Иди по намеченной линии, но следуй за противником. Таким способом решишь войну.

31. Поэтому сначала будь как невинная девушка — и противник откроет у себя дверь. Потом же будь как вырвавшийся заяц — и противник не успеет принять мер к защите.

Глава XII ОГНЕВОЕ НАПАДЕНИЕ

1. Сунь-цзы сказал: огневое нападение бывает пяти видов: первое, когда сжигают людей; второе, когда сжигают запасы; третье, когда сжигают обозы; четвертое, когда сжигают склады; пятое, когда сжигают отряды.

2. При действиях огнем необходимо, чтобы были основания для них. Огневые средствами необходимо заpastись заранее. Для того чтобы пустить огонь, нужно подходящее время; для того чтобы вызвать огонь, нужен подходящий день. Время — это когда погода сухая; день — это когда луна находится в созвездиях Цзи, Би, И, Чжэнь. Когда луна находится в этих созвездиях, дни бывают ветреные.

3. При огневом нападении необходимо поддерживать его соответственно пяти видам нападения: если огонь возник изнутри, как можно быстрее поддерживай его извне; если огонь и возник, но в войске противника все спокойно, подожди и не нападай. Когда огонь достигнет наивысшей силы, последуй за ним, если последовать можно; если последовать нельзя, оставайся на месте. Если извне пустить огонь можно, не жди кого-нибудь внутри, а выбери время и пускай. Если огонь вспыхнул по ветру, не производи нападение из-под ветра. Если ветер днем продолжается долго, ночью он стихает.

4. Вообще в войне знай про пять видов огневого нападения и всеми средствами защищайся от них. Поэтому помощь, оказываемая огнем нападению, ясна. Помощь, оказываемая водой нападению, сильна. Но водой можно отрезать, захватить же её нельзя.

Если, желая сразиться и победить, напасть и взять, не прибегаешь при этом к действию этих средств, получится бедствие; получится то, что называют "затяжными издержками". Поэтому и говорится: просвещенный государь рассчитывает на эти средства, а хороший полководец их применяет.

5. Если нет выгоды, не двигайся; если не можешь приобрести, не пускай в ход войска; если нет опасности, не воюй. Государь не должен поднимать оружие из-за своего гнева; полководец не должен вступать в бой из-за своей злобы. Двигаются тогда, когда это соответствует выгоде; если это не соответствует выгоде, остаются на месте. Гнев может опять превратиться в радость, злоба может опять превратиться в веселье, но погибшее государство снова не возродится, мертвые снова не оживут. Поэтому просвещенный государь очень осторожен по отношению к войне, а хороший полководец очень остерегается ее. Это и есть путь, на котором сохраняешь и государство в мире, и армию в целости.

Глава XIII ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ШПИОНОВ

1. Сунь-цзы сказал: вообще, когда поднимают стотысячную армию, выступают в поход за тысячу миль, издержки крестьян, расходы правителя составляют в день тысячу золотых. Внутри и вовне — волнения; изнемогают от дороги и не могут приняться за работу семьсот тысяч семейств.

2. Защищаются друг от друга несколько лет, а победу решают в один день. И в этих условиях жалеть титулы, награды, деньги и не знать положения противника — это верх негуманности. Тот, кто это жалеет, не полководец для людей, не помощник своему государю, не хозяин победы.

3. Поэтому просвещенные государи и мудрые полководцы двигались и побеждали, совершали подвиги, превосходя всех других, потому, что всё знали наперед.

4. Знание наперед нельзя получить от богов и демонов, нельзя получить и путем умозаключений по сходству, нельзя получить и путем всяких вычислений. Знание положения противника можно получить только от людей.

5. Поэтому пользование шпионами бывает пяти видов: бывают шпионы местные, бывают шпионы внутренние, бывают шпионы обратные, бывают шпионы смерти, бывают шпионы жизни.

6. Все пять разрядов шпионов работают, и нельзя знать их путей. Это называется непостижимой тайной. Они — сокровище для государя.

7. Местных шпионов вербуют из местных жителей страны противника и. пользуются ими; внутренних шпионов вербуют из его чиновников и пользуются ими; обратных шпионов вербуют из шпионов противника и пользуются ими. Когда я пускаю в ход что-либо обманное, даю знать об этом своим шпионам, а они передают это противнику. Такие шпионы будут шпионами смерти. Шпионы жизни — это те, кто возвращается с донесением.

8. Поэтому для армии нет ничего более близкого, чем шпионы; нет больших наград, чем для шпионов; нет дел более секретных, чем шпионские. Не обладая совершенным знанием, не сможешь пользоваться шпионами; не обладая гуманностью и справедливостью, не сможешь применять шпионов; не обладая тонкостью и проницательностью, не сможешь получить от шпионов действительный результат. Тонкость! Тонкость! Нет ничего, в чем нельзя было бы пользоваться шпионами.

9. Если шпионское донесение еще не послано, а об этом уже стало известно, то и сам шпион и те, кому он сообщил, предаются смерти.

10. Вообще, когда хочешь ударить на армию противника, напасть на его крепость, убить его людей, обязательно сначала узнай, как зовут военачальника у него на службе, его помощников, начальника охраны, воинов его стражи. Поручи своим шпионам обязательно узнать все это.

11. Если ты узнал, что у тебя появился шпион противника и следит за тобой, обязательно воздействуй на него выгодой; введи его к себе и помести его у себя. Ибо ты сможешь приобрести обратного шпиона и пользоваться им. Через него ты будешь знать всё. И поэтому сможешь приобрести и местных шпионов и внутренних шпионов и пользоваться ими. Через него ты будешь знать всё. И поэтому сможешь, придумав какой-нибудь обман, поручить своему шпиону смерти ввести противника в заблуждение. Через него ты будешь знать всё. И поэтому сможешь заставить своего шпиона жизни действовать согласно твоим предположениям.

12. Всеми пятью категориями шпионов обязательно ведает сам государь. Но узнают о противнике обязательно через обратного шпиона. Поэтому с обратным шпионом надлежит обращаться особенно внимательно.

13. В древности, когда поднималось царство Инь, в царстве Ся был И Чжи; когда поднималось царство Чжоу, в царстве Инь был Люй Я. Поэтому только просвещенные государи и мудрые полководцы умеют делать своими шпионами людей высокого ума и этим способом непременно совершают великие дела. Пользование шпионами — самое существенное на войне; это та опора, полагаясь на которую действует армия.

Часть II. СТО ПРИМЕРОВ ВОИНСКОГО ИСКУССТВА

Книга, носящая название "Сто примеров воинского искусства" ("*Байчжань циюэ*") — памятник зрелой, многоопытной военной мысли старого Китая. Она написана известным ученым и полководцем Лю Цзи, или Лю Бовэнем. Лю Цзи родился в 1311 г. в знатной служилой семье уезда Цинтянь провинции Чжэцзян, что на юго-востоке Китая. То было время владычества монгольской династии Юань, и монгольские правители Срединной империи, естественно, с подозрением относились к чиновникам из китайцев, тем более уроженцам Юга. Лю Цзи рано выдержал экзамены на ученое звание и поступил на службу, но его прямодушный и благородный характер оказался непреодолимым препятствием для успешной карьеры. В 1348 г. ему поручили руководить военными операциями против некоего Фан Гочжэня, предводителя местных рабейничьих шаек. Умело применив правила военной науки, Лю Цзи сумел рассеять мятежные отряды. Фан Гочжэнь безуспешно пытался подкупить своего противника, но потом сумел-таки дать взятку одному могущественному царедворцу и избежал наказания. А Лю Цзи пришлось уйти в отставку.

Вернувшись в родные места, Лю Цзи занялся литературными трудами, написал много стихов и сборник произведений довольно редкого для средневекового Китая жанра -басен. Прославился он и как знаток многих наук, особенно военной стратегии и астрономии. Друзья часто называли его современным Чжугэ Ляном, что, вероятно, не лишено оснований, если принять во внимание необыкновенную честность Лю Цзи, которая сочеталась в нем с истинной мудростью: подобно Чжугэ Ляну, Лю Цзи учил (и умел) решать споры без кровопролития. Свое кредо политика и стратега он изложил в следующих словах:

"Хороший полководец уменьшает число своих врагов, плохой полководец увеличивает его. Тот, кто имеет мало врагов, благоденствует; тот, кто имеет много врагов, погибает.

Мудрые правители древности имели мало врагов потому, что они умели столкнуть своих врагов друг с другом. Только те, кто до конца претворил в себе человечность, способен заставить своих врагов воевать друг с другом. А потому их враги не могли им противостоять и один за другим покорялись им".

Между тем, пока Лю Цзи сидел затворником в своем доме, обстановка в стране стремительно менялась. На Юге вспыхнули крупные восстания против монгольского владычества, и вскоре предводитель крупнейшего повстанческого войска Чжу Юаньчжан оказался в родных местах Лю Цзи. Ему посоветовали воспользоваться услугами столь талантливого стратега, но Чжу Юаньчжану, как когда-то Лю Бэю, желавшему привлечь к себе Чжугэ Ляна, пришлось долго упрашивать затворника стать его советником. И, подобно Чжугэ Ляну, Лю Цзи, согласившись служить Чжу Юаньчжану, стал преданным и искренним помощником нового вождя. За короткое время Лю Цзи, приняв на себя командование частью войск Чжу Юаньчжана, сумел разгромить гораздо более многочисленные правительственные армии. Казалось, сама жизнь подтверждала принцип стратегии, который он высказал раньше в своих стихах:

Когда сила стесняет свободу движения,
Маленькая гибкость одолеет большой натиск.
Когда замирают жизненные силы,
Сильный и злобный не победит слабого, но чуткого...

В 1368 г. Чжу Юаньчжан изгнал монголов из Китая и объявил себя императором. Лю Цзи были пожалованы высокие чины и щедрые награды. Но чрезмерная подозрительность царственного выскочки, интриги завистников и не в последнюю очередь прямодушие верного советника и на этот раз прервали карьеру Лю Цзи: в скором времени он подал в отставку и вернулся в родные места, где вел на редкость скромный и уединенный образ жизни, неизменно отказываясь от встреч с сильными мира сего. В конце концов наветы придворных клеветников сделали свое дело: Лю Цзи был лишен всех своих наград и званий. По обычаю того времени он прибыл в столицу "просить прощения" у императора. Там он и умер в 1375 г. После смерти Лю Цзи, как водится в деспотиях, был прощен и получил обратно свои титулы и звания.

"Сто примеров воинского искусства" были написаны Лю Цзи в последние годы жизни и остаются одной из самых популярных книг по воинскому искусству. Композиция книги типична для канонических сочинений этого жанра и напоминает знаменитые "Тридцать шесть стратагем": каждый пример имеет тему, формулу того или иного правила военной науки, разъяснение к нему, а также иллюстрацию этого правила, взятую из военной истории (при переводе эти иллюстрации опущены). Мы вновь убеждаемся в том, что китайская мудрость стратегии не является, строго говоря, теорией. Она целиком ориентирована на единичные события и содержит лишь конкретные советы и указания, которые могут истолковываться по-разному в зависимости от обстоятельств и личности самого стратега. Это именно мудрость, поскольку она является одновременно наукой и искусством, требует полной отстраненности от происходящего и в то же время необычайно душевной чуткости. Как можно совместить одно с другим? Вот это и составляет извечную загадку китайского стратега, без которой он был бы просто "служащим военного ведомства". Каждый должен сам найти для себя ее решение.

Перевод книги Лю Цзи сделан по изданию: "Лю Бовэнь биншу чжуши" ("Военные трактаты Лю Бовэня с комментариями и разъяснениями). Сост. Сюй Пэйгэнь. Тайбэй, 1985.

Лю Цзи Сто примеров воинского искусства

1. Планы на войне

В искусстве применения военной силы главное - это правильный расчет. Прежде чем вступить в бой, оцени, насколько мудр вражеский предводитель, насколько сильно его войско и какова его численность, каков рельеф местности и достаточны ли запасы продовольствия. Если идти в бой, сделав все это, никогда не будешь знать поражений поражения.

Правило гласит: "Оценивать противника, чтобы одержать победу, предвидеть опасности вблизи и вдали - вот правильное поведение для полководца". ("Сунь-цзы")

2. Планы сражения

Как только противник начинает строить планы сражения, наноси удар, сообразуясь с обстоятельствами, чтобы спутать планы неприятеля и вынудить его сдаться.

Правило гласит: "Искусный полководец нападает, когда планы еще только составляются". ("Сунь-цзы")

3. Лазутчики и военные действия

Собираясь в военный поход, первым делом узнай через лазутчиков, велико ли неприятельское войско, хорошо ли оно подготовлено к войне, и насколько оно подвижно. Так можно обеспечить успех в каждом сражении и добиться больших побед.

Правило гласит: "Лазутчики используются повсюду". ("Сунь-цзы")

4. Отборные воины

Вступая в бой с неприятелем, непременно нужно собрать в один отряд самых сильных и храбрых воинов и поставить их впереди всех. Одна из целей этого - укрепить собственную решимость, другая - сломить сопротивление врага.

Правило гласит: "Те, кто не умеют оценить способностей своих воинов, обречены на поражение". ("Сунь-цзы")

5. Действия пехоты

Пешие воины должны вести бой с конницей на холмах или в густом лесу - тогда они одержат победу; на открытой же равнине они стоят под защитой повозок. Необходимо иметь заградительные отряды, которые отразят нападение неприятеля с фланга. Если противник отступает, его должна преследовать конница, а за ней пусть идут пехотинцы.

Правило гласит: "Пешие воины должны вести бой с конницей на холмах и в лесу". ("Шесть секретов")

6. Действия конницы

Если конница бьется с пешими воинами, то, попав на холмы, в лес или на болото, она должна тотчас отступить с этого места, иначе ей не миновать разгрома. Конница должна сражаться на открытом и ровном месте, где нет препятствий для наступления или отступления. Тогда она обязательно одержит победу.

Правило гласит: "На открытом месте используй конницу". ("Шесть секретов")

7. Бой на воде

Когда сражаешься с противником на воде, нужно находиться с подветренной стороны и выше по течению. Находясь с подветренной стороны, имеешь союзником попутный ветер: так удобнее зажигать корабли противника. Находясь выше по течению, можно использовать силу течения: так удобнее брать приступом корабли противника. Вот правило, обеспечивающее победу в сражении.

Правило гласит: "Вступая в бой, не иди против течения". ("Сунь-цзы").

8. Ведение боя колесницами

Ведя бой с пешими воинами противниками на широкой равнине, нужно врезаться в его ряды колесницами и выстраивать из них заграждения. Так можно добиться победы в бою.

Правило гласит: "На широкой равнине применяй боевые колесницы". ("Шесть секретов").

9. Доверие в бою

Когда в бою воины идут почти что на верную смерть, не ведая сожаления и страха, это происходит оттого, что они доверяют полководцу. Если военачальник пользуется доверием и ведет себя честно, его подчиненные будут преданны ему и лишены сомнений. Тогда победа в сражении будет непременно одержана.

Правило гласит: "Если тебе доверяют, не смей обманывать". ("Шесть секретов")

10. Обучение военному делу

Когда желаешь послать войско на войну, нужно первым делом обучить его. Если воины будут хорошо знать, как рассеиваться и как собираться вместе, разучат сигналы к наступлению или отступлению, выжиданию или быстрому действию, тогда, сойдясь с неприятелем, они будут быстро повиноваться приказам. В таком случае непременно будет одержана победа в бою.

Правило гласит: "Вести людей в бой, не обучив их, значит предавать их". (Конфуций)

11. Бой при численном превосходстве

Когда сближаешься с неприятелем, имея численное превосходство, нельзя вести бой в холмистой местности; нужно завязать сражение в открытом поле. Когда загремят барабаны, надо наступать; когда зазвонят гонги, надо отступать. В таком случае непременно одержишь победу.

Правило гласит: "Имея численное превосходство, наступай и останавливайся".

12. Бой против численно превосходящих сил

Если неприятель имеет большое численное превосходство, то нужно дожидаться сумерек, скрываться в кустарнике или заманить противника в узкий проход. Тогда непременно добьешься успеха в сражении.

Правило гласит: "С малым войском занимай узкий проход". ("Сунь-цзы")

13. Забота о воинах

В жестокой битве с врагом воины идут вперед на верную смерть вместо того, чтобы отступить и сохранить себе жизнь, благодаря милостивому отношению к ним полководца. Когда воины знают, что их начальники заботятся о них, как о собственных детях, тогда они любят своих начальников, как родных отцов. А потому они готовы погибнуть в битве, чтобы отплатить за милосердие своих предводителей.

Правило гласит: "Смотри на своих воинов как на возлюбленных детей, и они будут готовы умереть за тебя". ("Сунь-цзы")

14. Власть на войне

Когда в жестокой битве воины идут вперед и не смеют отступить, это означает, что они боятся собственных военачальников больше, чем неприятеля. Когда же воины отступают и не осмеливаются идти вперед, это означает, что они боятся противника больше, чем собственных военачальников. Если полководец может заставить своих воинов ринуться в самую гущу битвы, это означает, что он обладает достаточной властью и авторитетом.

Правило гласит: "Наводит страх, но оказывать милости - вот равновесие в полководческом искусстве". ("Беседы Ли Вэйгуна")

15. Награды на войне

Чтобы воины хотели взобраться на высокие стены вражеской крепости, невзирая на глубокие рвы и град стрел и камней, или чтобы воины были готовы ворваться в ряды неприятеля среди жестокой сечи, они должны иметь надежду получить щедрую награду. Так можно добиться победы в любом сражении.

Правило гласит: "При щедрых наградах непременно найдутся храбрые воины". ("Три стратегии Хуанши-гуна")

16. Наказания на войне

Чтобы воины были готовы идти вперед и не смели отступить назад, в войске должны существовать суровые наказания для каждого, кто отступит хотя бы на вершок. Так можно одержать победу в битве.

Правило гласит: "Наказание должно применяться незамедлительно".

17. Оборонительные действия

Если во время военных действий противник наступает, а я держу оборону, не следует спешить. Если войско расположилось лагерем, а воины думают о том, чтобы вернуться к своим семьям, то нужно собрать людей для того, чтобы организовать оборону города и горных проходов и отрезать пути снабжения неприятельского войска. Когда противнику не удалось вовлечь меня в битву, а провиант и прочие припасы не поступают к нему, надо подождать до тех пор, пока силы его окажутся на пределе и тогда нанести удар. Так можно достичь победы в оборонительной войне.

Правило гласит: "Своя территория в военных действиях называется местом рассеивания". ("Сунь-цзы")

18. Наступательные действия

Если во время военных действий противник обороняется, а я наступаю, следует продвинуться вперед как можно дальше. Если глубоко проникнуть в его территорию, противник не сможет победить. Так получается потому, что, как говорят, "наступающий имеет прочную опору, а обороняющийся - слабую".

Правило гласит: "Кто проникает глубоко во вражескую территорию, владеет обстановкой". ("Сунь-цзы")

19. Сила в военных действиях

Когда, вступая в бой с противником, имеешь превосходство в численности и мощи войска, можно притвориться слабым, чтобы побудить противника самому напасть на тебя. Тогда можно нанести ответный удар своими лучшими силами, и его войско непременно будет разбито.

Правило гласит: "Будучи сильным, изображай себя несильным". ("Сунь-цзы")

20. Слабость в военных действиях

Когда, вступая в противостояние с противником, уступаешь ему в численности и силе войска, нужно выставить побольше знамен и соорудить побольше очагов, создавая видимость присутствия большого войска и мешая неприятелю определить истинную численность и силу твоих войск. Тогда неприятель не решится сразу же завязать бой. Если есть возможность быстро отойти, то можно сохранить в целости свое войско.

Правило гласит: "Сила и слабость определяются построением". ("Сунь-цзы")

21. Гордыня в военных действиях

Если вражеское войско сильно и многочисленно и нет уверенности в том, что его можно победить, следует вести себя скромно и уступчиво, чтобы неприятель уверился в своем преимуществе, а потом ждать возможности нанести по нему удар и одержать победу.

Правило гласит: "Будь скромн, чтобы противник возгордился". ("Сунь-цзы")

22. Дипломатия на войне

Начиная войну, установи дружеские отношения с соседними государствами. Не жалея хвалебных слов для них и денег на их подкуп, чтобы заключить с ними союз и пользоваться их помощью. Если самому ударить по неприятелю с одной стороны в то время как союзники ударят с другой, неприятель непременно потерпит поражение.

Правило гласит: "В месте стыка войск ищи союзников". ("Сунь-цзы")

23. Построение на войне

Если перед началом битвы Противник располагает крупными силами, то надо создать обманные отряды, чтобы отвлечь на них вражеские силы и рассеять вражеское войско. Нужно сделать так, чтобы противник не посмел разделить свои войска в ожидании предполагаемого нападения. Когда неприятельское войско разделится, в каждом отряде будет уже сравнительного немного воинов. Собственные силы нужно собрать воедино, чтобы свое войско превосходило по численности каждый неприятельский отряд в отдельности. Когда многочисленным войском нападаешь на малочисленный отряд, победа будет обеспечена.

Правило гласит: "Заставь противника сделать построение, когда ты сам еще не построил войска". ("Сунь-цзы")

24. Благоприятный момент в военных действиях

На войне благоприятным моментом называется использование возможностей, предоставляемых ходом событий. Если в военных действиях обозначилась тенденция к разгрому противника, нужно ее развить и довести до конца. В таком случае неприятель непременно будет разбит.

Правило гласит: "Следуй благоприятному моменту и уничтожай неприятеля".

25. Дневной бой

Ведя с противником бой в дневное время, следует выставлять побольше боевых знамен, как бы обозначая многочисленное войско, чтобы неприятель не мог понять, сколько воинов стоят против него. В таком случае можно одержать победу.

Правило гласит: "В дневное время выставляй побольше боевых знамен". ("Сунь-цзы").

26. Ночной бой

Ведя с противником бой в ночное время, следует зажечь побольше огней и громче бить в барабаны, чтобы сбить неприятеля с толку и он не мог понять, какое войско воюет против него. В таком случае можно одержать победу.

Правило гласит: "В ночное время зажигай побольше огней и громче бей в барабаны". ("Сунь-цзы").

27. Готовность на войне

Когда находишься с войском в походе, будь готов к западне, которую может устроить противник. Когда стоишь на привале, будь готов к внезапному нападению. Когда разбираешь лагерь, будь готов к атаке на обоз. Когда дует сильный ветер, будь готов к огневой атаке противника. Если всегда принимать эти меры предосторожности, не будешь знать поражений.

Правило гласит: "Если будешь подготовлен, не будешь знать поражений". ("Сунь-цзы")

28. Провиант на войне

Когда противостояние войск затягивается, и его исход неясен, победит тот, у кого будет больше провианта. Если есть дорога, по которой подвозят припасы, ее нужно охранять любыми средствами и не позволять противнику перерезать ее. Если у противника много провианта, можно приказывать отборным воинам напасть на вражеский лагерь и уничтожить там припасы. Когда у противника не останется еды, его воины разбредутся сами. Тогда любое нападение на них принесет успех.

Правило гласит: "Войско, не имеющее провианта, погибнет". ("Сунь-цзы")

29. Передвижение на войне

Ведя военные действия, нужно брать проводниками местных жителей, которые знают все горы и реки и все дороги в округе, и могут наилучшим образом провести войско. Если знать удобные дороги, можно обеспечить себе победу в войне.

Правило гласит: "Не прибегая к помощи проводников из местных жителей, не узнаешь особенности местности". ("Сунь-цзы")

30. Знание на войне

Ведя войско на бой с противником, нужно заранее знать место битвы. Если удастся заставить противника придти на поле битвы в то время, когда ты ожидаешь его, победа непременно будет одержана. Если знать место и время битвы, тогда подготовка к бою будет во всех отношениях правильна, а оборонительные сооружения прочны.

Правило гласит: "Если знать место и время битвы, то можно и за тысячу ли вести бой". ("Сунь-цзы")

31. Разведка на войне

В военных действиях первое правило - собирание сведений для того, чтобы узнать, где местность ровная и нужно использовать конницу, а где местность гористая и нужно использовать пехоту.

Группы воинов по пять человек с белым флагом следует направлять в разведку во все стороны от войска. Если они видят неприятеля, они сообщают об этом полководцу, и тот приказывает войскам приготовиться к столкновению с противником.

Правило гласит: "Тот, кто сталкивается с неподготовленным противником, будучи подготовлен сам, одержит победу". ("Сунь-цзы")

32. Военные действия у озера

Если в походе путь войску преграждает озеро или трясина, нужно быстро положить настил и пройти это место, не задерживаясь там. Если не удастся быстро выбраться оттуда, то нужно до захода солнца встать лагерем, хорошо укрепив его со всех сторон, чтобы можно было отразить нападение и со стороны воды, и со стороны суши.

Правило гласит: "Проходя через озеро или топь, защитись от нападения со всех сторон". ("Сунь-цзы")

33. Борьба за лучшую позицию

Ведя военные действия против неприятеля, нужно бороться за то, чтобы завладеть как можно более выгодной позицией и так обеспечить себе победу в битве. Если выгодной позицией первым завладеет противник, не следует нападать на него. Нужно ждать развития событий.

Правило гласит: "На выгодную позицию противника нельзя нападать". ("Сунь-цзы")

34. Поле битвы

Если, воюя с противником, использовать преимущества, даваемые местностью, то можно и с небольшим войском одолеть большую вражескую рать, а, имея малые силы, победить могучую армию. Знать, когда напасть на противника, и знать, когда свои воины могут нанести удары, но не знать преимуществ местности - значит обладать только половиной знания. Стало быть, знать силы противника и знать свои силы, но не знать, как воспользоваться выгодами, даваемыми местностью, - значит не уметь обеспечить себе победу.

Правило гласит: "Преимущества местности важнее обстоятельств времени". ("Сунь-цзы")

35. Военные действия в горах

Воюя с противником в горах или на равнине, следует разместить свою ставку на возвышенном месте. Так можно видеть особенности местности, действия войск, направление атаки и в конце концов одержать победу.

Правило гласит: "Ведя военные действия в горах, избегай оказаться внизу". ("Сунь-цзы", гл.9)

36. Военные действия в ущелье

Приведя войско в горное ущелье и разбив там укрепленный лагерь, нужно держаться поближе к воде. Это позволит, во-первых, укрываться в прибрежных зарослях и, во-вторых, обезопасить себя от нападения сверху. Тогда можно одержать победу.

Правило гласит: "Перевалив через гору, держись середины ущелья". ("Сунь-цзы")

37. Наступление

На войне наступление требует досконального знания противника. Если посылать вперед войска, лишь будучи уверенным, что противник слаб и может быть разбит, тогда в каждой битве будешь одерживать победу.

Правило гласит: "Когда уверен в успехе — наступай". ("Сунь-цзы")

38. Оборона

На войне оборона требует знания собственных сил. Если точно знать, что нынче у тебя нет оснований для победы, нужно твердо держать оборону, дожидаясь момента, когда противника можно будет разбить. Когда такое время настанет, нападай решительно и непременно одержишь победу.

Правило гласит: "Когда знаешь, что победить нельзя, держи оборону". ("Сунь-цзы")

39. Оперевание на войне

Если во время военных действий противник только что подошел и еще не успел должным образом построить свои ряды, нужно первым выдвинуться вперед и быстро нанести удар. Так можно одержать победу.

Правило гласит: "Кто действует на оперевание, приводит противника в замешательство". ("Сунь-цзы")

40. Отсрочка боя

Если во время военных действий неприятельское войско правильно построилось и может нанести сильный удар, нельзя начинать сражение. Лучше всего укрепить свои позиции и выжидать. Нужно дожидаться, когда после долгого ожидания сила неприятеля пойдет на убыль. Тогда можно поднять свои войска и ударить по нему. В таком случае победа непременно будет одержана.

Правило гласит: "Не опережай противника, пока тот не ослабнет". ("Цзочжуань")

41. Неожиданность на войне

То, что в военных действиях называют неожиданностью, означает нападение без подготовки, появление там, где тебя не ждут. Вступая в бой с неприятелем, нужно стараться его ошеломить, а свои действия скрыть, нападать то в одном месте, то в другом, чтобы противник не знал, откуда ему ждать угрозы. Если удастся действовать так, непременно одержишь победу.

Правило гласит: "Если в позиции правителя есть пустота, нужно действовать неожиданно". ("Сунь-цзы")

42. Действие по правилам

Если во время военных действий невозможно пройти нужной дорогой или подвезти провиант, если не удастся применить военную хитрость или смутить противника посулами или угрозой, нужно воспользоваться "действиями по правилам". Сие означает: заставить воинов упражняться в воинском искусстве, привести в порядок оружие, справедливо применять награды и наказания, добиться того, чтобы приказам полностью доверяли. Тогда, вступив в бой, можно одержать победу.

Правило гласит: "Не обращаясь с воинами по правилам, можно ли пойти далеко?"

43. Пустота в военных действиях

Если во время военных действий собственная позиция оказывается "пустой", нужно придать ей видимость наполненное™, чтобы противник не мог определить, насколько противостоящее ему войско сильно или слабо. В таком случае он остережется завязывать сражение, и можно будет сохранить в целости свои силы.

Правило гласит: "Когда противник не решается вступить в бой, то это поэтому, что его заставили так вести себя".

44. Наполненность в военных действиях

Если во время военных действий противник обладает полнотой силы, следует усердно организовать оборону, и он не посмеет предпринять рискованных действий.

Правило гласит: "Когда противник наполнен, будь готов к нападению". ("Сунь-цзы")

45. Поспешность на войне

Начав военные действия, нужно досконально разведать силы противника и уж потом вести на него войска. Если наступать нерасчетливо и вступать в сражение необдуманно, победа обязательно достанется противнику.

Правило гласит: "Храбрые легко вступают в бой; они вступают в бой, не зная, где лежит их выгода". ("Сунь-цзы")

46. Воевать серьезно

На войне нужно во всем быть серьезным, предпринимать действия, лишь видя верную выгоду, а, не видя выгоды, выжидать. Ни в коем случае нельзя действовать поспешно. Если так вести себя, наверняка избежишь смертельной ловушки.

Правило гласит: "Стой недвижно, как гора". ("Сунь-цзы")

47. Обольщение выгодой на войне

Если во время военных действий вражеский полководец глуп и негибок, его можно обольстить обещанием выгоды. Когда вражеский полководец так жаден, что не понимает грозящей ему опасности, на него можно совершить нападение из засады. Так можно разгромить неприятельское войско.

Правило гласит: "Обольщай посулами выгоды". ("Сунь-цзы")

48. Нападение на нападающих

Когда собственное войско и войско неприятеля прочно удерживают свои позиции, и неприятель разоряет приграничные земли, причиняя страдания тамошним жителям, можно в пригодных для этого местах устроить засаду против его войск или воздвигнуть укрепления, чтобы враг не осмеливался вторгаться в чужие пределы.

Правило гласит: "Противника отвращает от нападения неизбежность его поражения". ("Сунь-цзы")

49. Спокойствие в бою

Если противник располагает большими силами и хочет поскорее завязать бой, нужно отойти под защиту укреплений и спокойно держать оборону, не отвечая на вызов и дожидаясь, пока его силы иссякнут. Если противник совершает набег, стараясь вовлечь тебя в большие сражения, нельзя отвечать на его вызов.

Правило гласит: "Оставаясь спокойным, будешь иметь покой". ("Сунь-цзы")

50. Бесстрашие в бою

Если во время военных действий попадаешь в положение, грозящее гибелью, нужно внушить своим воинам решимость сражаться не на жизнь, а на смерть, ибо, если они смогут превозмочь страх смерти, они смогут победить.

Правило гласит: "Когда воины находятся в смертельной опасности, они не ведают страха". ("Сунь-цзы")

51. Смертельная битва

Когда вражеское войско сильно, и собственные воины пали духом и не хотят сражаться со всей решимостью, нужно создать для них "место смерти" и приказать войскам сражаться, не щадя своей жизни. Нужно уничтожить повозки и фураж, засыпать колодцы и очаги, сжечь все корабли, чтобы у воинов не возникло и мысли об отступлении. Тогда непременно одержишь победу.

Правило гласит: "Когда смерть неминуема, сможешь уцелеть". ("Сунь-цзы")

52. О желании сохранить себе жизнь

Когда во время военных действий захвачены благоприятные позиции, воины возвели нужные укрепления, отданы нужные приказы войскам и отобраны ударные отряды, все равно нужно сражаться, не щадя жизни. Если, идя в бой на врага, поддаться страху и постараться сохранить свою жизнь, непременно погибнешь.

Правило гласит: "Кто хочет выжить - погибнет". ("Сунь-цзы")

53. Голод на войне

Когда, отправившись в поход на врага, углубляешься в его земли, то, если имеешь нужду в провианте, можно выслать отряды для захвата провизии. Если удастся завладеть неприятельскими запасами продовольствия и снабдить ими собственную армию, то победа будет одержана.

Правило гласит: "Снабжая себя запасами противника, будешь иметь вдоволь оружия и провианта". ("Сунь-цзы")

54. Война при недостатке провианта

Когда противник подошел издалека и его запасы на исходе, то его воины будут голодать, тогда как собственное войско будет пребывать в сытости. При таком положении нужно укрепить свою оборону и не вступать в сражение. Нужно держать противника в напряжении до тех пор, пока его силы не иссякнут. Следует отрезать пути снабжения его войска. Если противник отступает, надо послать за ним вдогонку воинов, которые будут совершать на него внезапные нападения. Тогда неприятель непременно будет разбит.

Правило гласит: "Будучи сытым, выжидай действий голодных". ("Сунь-цзы")

55. Усталость на войне

Во время военных действий случается, что противник завладел благоприятной позицией и укрепился на ней. Если в этот момент напасть на него, то собственное войско лишь выбьется из сил, и противник одержит легкую победу.

Правило гласит: "Пытаться завладеть позицией, которую уже занял противник, значит истощать свои силы". ("Сунь-цзы")

56. Бездействие на войне

Когда в бою с неприятелем невозможно одержать победу и приходится отходить, нужно особенно тщательно следить за противником и беречь силы.

Правило гласит: "Кто подготовлен к действиям неприятеля, не ведает неприятностей". ("Сунь-цзы")

57. Победа на войне

Если во время военных действий противник оказывается разбитым, нельзя впадать в гордыню; надлежит дено и ночью готовиться к отражению вражеского нападения. Тогда никакая атака неприятеля не принесет неприятностей.

Правило гласит: "Одержав победу, веди себя так, словно потерпел поражение". ("Сунь-цзы")

58. Поражение на войне

Когда, ведя военные действия, терпишь поражение, не следует этого страшиться. Надлежит думать о том, какую пользу можно извлечь из поражения: изготовать к бою оружие, воодушеви воинов и следи за тем, когда противник ослабит натиск, чтобы нанести удар самому. Так можно придти к победе.

Правило гласит: "Благодаря урону можно избавиться от неприятностей". ("Сунь-цзы")

59. Наступление на войне

Когда в ходе военных действий возникает благоприятная возможность одержать победу над противником, тогда нужно быстро бросить вперед войска и нанести удар. Так можно обеспечить себе победу.

Правило гласит: "Когда можно, иди вперед". ("УЦзы")

60. Отступление на войне

Когда неприятельское войско многочисленно, а собственное слабо, занимаемая позиция неблагоприятна и нет силы для отпора, нужно быстро отходить, чтобы избежать столкновения. Так можно сберечь свои войска.

Правило гласит: "Когда видишь непреодолимые трудности, отступай". ("Сунь-цзы")

61. Провокации на войне

Когда во время военных действий неприятельский лагерь находится далеко, а собственные силы и силы неприятеля равны, можно выслать вперед легкую конницу, чтобы вызвать противника на битву, а потом «ударить по нему из засады». Так можно нанести противнику решительное поражение. Если противник пытается проделать это с тобой, не бросай в сражение все войско.

Правило гласит: "Когда противник далеко, но пытается завязать бой, он хочет, чтобы на него наступали". ("Сунь-цзы")

62. Бой на месте

Когда противник идет на битву, но не имеет для этого достаточно сил, а сам располагаешь сильным войском и занимаешь выгодную позицию, имея возможность с нескольких сторон ударить по неприятелю, тогда нужно дожидаться подхода неприятеля на том месте, где стоишь. В таком случае победа будет непременно одержана.

Правило гласит: "Дай подойти противнику, а сам не подходи". ("Сунь-цзы")

63. Переправа в отдаленном месте

Когда неприятель находится за рекой и, чтобы напасть на него, нужно переправиться на другой берег, можно заготовить много лодок и плотов и показать неприятелю, что будешь переправляться где-нибудь поблизости. Тогда противник непременно бросит туда все свои силы, а переправиться надо там, где нет вражеских войск. Если под рукой нет лодок и плотов, можно использовать стволы бамбука и камыша, кувшины и даже пики. Все, что плавает в воде, можно использовать для переправы.

Правило гласит: "Переправляйся, где далеко, а показывай, что будешь переправляться, где близко". ("Сунь-цзы")

64. Переправа в близком месте

Когда неприятель стоит за рекой и нужно напасть на него, переправившись через реку кратчайшей дорогой, то нужно показать противнику, что переправа состоится в отдаленном месте. Для этого вверх и вниз по реке следует выставить обманные отряды. Противник обязательно пошлет туда войска и раздробит свои силы. Тогда можно скрытно переправиться через реку в ближайшем месте и напасть на его лагерь. Таким способом непременно разгромишь неприятеля.

Правило гласит: "Желая переправиться вблизи, показывай, что будешь переправляться далеко".

65. Сражение на воде

Удержание позиций на берегу при нападении по воде или потопление кораблей на воде именуется в военных действиях сражением на воде. Занимая оборону на берегу, нужно выслать часть войска в воду, чтобы побудить противника устроить переправу. Когда хочешь завязать битву, нельзя встречать противника у берега, ибо в таком случае он может побояться переправиться. Когда же битва нежелательна, нужно не давать противнику переправиться. Если вражеское войско переправляется с целью начать битву, можно подождать на берегу до тех, пока не переправится половина войска и потом ударить. Так можно извлечь выгоду из желания неприятеля переправиться.

Правило гласит: "Когда неприятель переправится наполовину, наноси удар". ("Сунь-цзы")

66. Огневой бой

Если противник расположился в степи, построил лагерь из тростника и бамбука, имеет большие запасы фуража, а погода стоит сухая и жаркая, можно пустить по ветру в его лагерь горящие стрелы и зажечь его. Потом надо отобрать лучших воинов и совершить быстрое нападение на вражеский лагерь. Так можно разбить неприятельское войско.

Правило гласит: "Для применения огня должна быть причина". ("Сунь-цзы")

67. Неспешность на войне

Штурм города - это крайний прием, который следует применять только в том случае, если невозможно поступить иначе. Даже если городские стены высоки, рвы глубоки, защитники города многочисленны, но в городе нет запасов провианта и осажденные не могут получить помощь извне, тогда его можно взять осадой.

Правило гласит: "Двигайся медленно, как лес". ("Сунь-цзы")

68. Быстрые действия на войне

При осаде города, когда неприятель имеет вдоволь провианта, но мало людей и ожидает помощи извне, нужно немедленно идти на приступ, и тогда можно одержать победу.

Правило гласит: "На войне ценятся быстрые действия". ("Сунь-цзы")

69. Правильный строй на войне

Если во время военных действий воины неприятеля соблюдают строй в походе и не выказывают беспокойства, не следует поспешно нападать на них. Лучше подождать, когда они падут духом или среди них начнется разлад. Тогда можно одержать победу.

Правило гласит: "Уклоняться от столкновения с правильно выстроившимся противником — вот правильный путь". ("Сунь-цзы")

70. Беспорядок на войне

Если во время военных действий неприятельские воины не соблюдают строя и много вздорят между собой, нужно немедленно нападать на них. Так можно одержать победу.

Правило гласит: "Когда в стане противника разброд, захватывай его". ("Сунь-цзы")

71. Разделение войск на войне

Если собственные войска многочисленны, а войско неприятеля мало, нужно выбрать ровное и широкое поле и на нем дать противнику бой. Если твои силы превосходят неприятельские впятеро, тогда на три обычных приема применяй два необычных. Если свое войско имеет трехкратный перевес над врагом, то на два обычных приема применяй один необычный. Один прием - чтобы подготовить удар, и один - чтобы нанести удар.

Правило гласит: "Разделять не разделенное - вот закон для многочисленного войска". ("Сунь-цзы")

72. Соединение войск

Когда войско рассеянно, оно слабо, а когда оно собрано воедино, оно сильно: таков неизменный закон военных действий. Если мое войско стоит по частям в разных местах, то в случае нападения противника, нужно собрать его воедино, чтобы отразить нашествие.

Правило гласит: "Соединять несоединенное - вот закон для малочисленного войска". ("Сунь-цзы")

73. Ярость на войне

Ведя боевые действия, нужно воодушевлять своих воинов, чтобы они шли в битву полные ярости.

Правило гласит: "Чтобы убивать врагов, нужно впасть в ярость".

74. Сила духа на войне

Полководцы ведут войны с помощью воинов, воины сражаются благодаря силе духа. Сила же духа укрепляется в воинах благодаря боевым барабанам. Если ты умеешь возбуждать в воинах боевой порыв, не следует делать это слишком часто, ибо так он быстро иссякнет. Нельзя делать этого и задолго до битвы, иначе он рассеется впустую. Нужно бить в барабаны и воодушевлять воинов, когда неприятель подошел вплотную и уже готов начать битву. Если боевой дух в неприятельских воинах ослаб, а дух собственных воинов тверд, победа в сражении непременно будет одержана.

Правило гласит: "Когда сила духа тверда, бейся. Когда сила духа ослабла, беги прочь". ("Сунь-цзы")

75. Отход неприятеля на войне

Если во время военных действий вражеские воины без видимой причины вдруг побегут домой, нужно внимательно следить за ними. Если они в самом деле истощены и не имеют провианта, можно послать вдогонку лучших воинов. Но если они торопятся домой, остановить их будет невозможно.

Правило гласит: "Воинов, торопящихся домой, нельзя остановить". ("Сунь-цзы")

76. Преследование на войне

Когда преследуешь бегущего противника, нужно удостовериться в том, что вражеские войска действительно спасаются бегством, а не притворяются. Если команды в их войске подаются согласованно и всеми выполняются, то, даже если войско неприятеля бежит в видимом беспорядке, оно еще не разбито. Противник наверняка вынашивает план неожиданной атаки. Это нужно иметь в виду. Если же приказы во вражеском войске отдаются беспорядочно и барабаны бьют не вовремя, это значит, что противник действительно разбит, и можно преследовать его всеми силами.

Правило гласит "Преследуя бегущего противника, не ленись. Но если противник вдруг останавливается, тщательно все обдумай". ("Сунь-цзы")

77. Отказ от боя

Если противник имеет превосходство в численности или силе войска, если он занимает более выгодные позиции или если он подошел издалека, но имеет вдоволь запасов, во всех этих случаях не следует вступать с ним в сражение. Лучше укрепить свою оборону и держать его в бездействии до тех пор, пока у него не появятся слабые места. Тогда можно разгромить неприятеля.

Правило гласит: "Отказ от боя в моей власти". ("Сунь-Цзы")

78. Необходимость боя

Когда на войне углубляешься во вражеские земли, а противник укрепился в крепостях и хочет истощить твои силы, нужно разделить войска и ударить по неприятелю. Нужно завладеть его скрытыми укреплениями, перерезать его дороги, пресечь подвоз провианта к его лагерю, и тогда ему придется выйти на бой. В таком случае нужно напасть на него своими лучшими силами. Так можно нанести противнику поражение.

Правило гласит: "Когда мне нужно сразиться, а противник укрылся за рвами и стенами крепостей, то нужно сделать так, чтобы он был вынужден выйти на бой, а самому напасть на то, что он должен спасти любой ценой". ("Сунь-цзы")

79. Уклонение от боя

Когда ведешь военные действия с могучим противником, то поначалу он полон сил, тогда как собственное положение уязвимо, и противостоять неприятелю трудно. В таком случае надо избегать сражения, дожидаясь, когда противник ослабнет, и тогда можно ударить по нему. Так можно одержать победу.

Правило гласит: "Избегай столкновения с сильным, нападай на слабого". ("Сунь-цзы")

80. Окружение на войне

Когда окружаешь неприятельское войска, нужно оставить для вражеских воинов проход, чтобы они думали, что еще могут отойти. Так можно ослабить их решимость сражаться до конца. Вот способ захвата крепостей и разгрома целого войска.

Правило гласит: "Окруженному противнику надо оставить путь отхода". ("Сунь-цзы")

81. Обманные крики на войне

Во время боя применяй обманные крики: кричи, что ударишь на восток, а наноси удар на запад, кричи, что пойдешь налево, а иди направо, чтобы противник не мог разгадать твоих намерений. Тогда противник не сможет устоять перед твоими ударами.

Правило гласит: "Противостоя тому, кто искусен в нападении, противник не знает, какое место оборонять". ("Сунь-цзы")

82. Переговоры на войне

Начав военные действия, первым делом нужно послать к неприятелю человека с предложением заключить мир. Даже если противник будет готов принять это предложение, не нужно давать определенного ответа. Выждав момент, когда его бдительность ослабнет, надо нанести удар своими лучшими силами, и тогда можно будет разбить вражеское войска.

Правило гласит: "Предлагать мир и не заключать договора - это уловка". ("Сунь-цзы")

83. Решимость сражаться

Если противник большими силами окружит твоё войско, нужно взвесить соотношение сил, преимущества и недостатки позиций каждой стороны и не следует поспешно отступать, поскольку неприятель может ударить в хвост. Нужно занять круговую оборону и принять бой. Даже если в обороне будут появляться бреши, нужно быстро закрывать их и воодушевлять своих воинов на бой. Нанося удары во все стороны, непременно нащупаешь слабое место в рядах противника.

Правило гласит: "Если противник многочислен, то встань лицом к нему и прими бой".

84. Капитуляция на войне

Когда противник сдаётся, нужно внимательно наблюдать, действительно ли он капитулирует или только делает вид. Нужно быть очень осмотрительным, днём и ночью ставить воинов в дозор и не позволять себе ослаблять бдительность. Военачальникам нужно строго приказывать своим войскам наготове. Тогда можно благополучно довести дело до конца.

Правило гласит: "Принимай капитуляцию, как встречаешь врага".

85. Условия для войны

Поднимая войско в поход, надо принимать во внимание время. Начинать войну надо тогда, когда в неприятельском государстве правитель глуп, а дела в расстройстве, войско бесчинствует, а народ бедствует, достойных отправляют в ссылку, а невиновных казнят, в стране засуха или наводнение. Если в таких условиях начать военные действия, непременно одержишь победу.

Правило гласит: "Отправляйся в поход, сообразуясь с текущими обстоятельствами".

86. Личные решения на войне

Личные решения на войне означают: самому определять счастливые и несчастливые предзнаменования. Бывает, что в походе случаются всякие чудесные события, и только полководец может объяснить их. Если рассуждать разумно и пресекать кривотолки, опираться на знания и разоблачать невежество, то можно избежать трудностей.

Правило гласит: "Гони прочь смуту и сомнения, до самой смерти не подпускай их близко". ("Сунь-цзы")

87. Трудности на войне

На войне полководец должен разделять радости и невзгоды своих подчинённых. Встретив опасность, не оставляй своего войска ради того, чтобы спастись самому и не старайся избежать трудностей в одиночку. Нужно делать все возможное, чтобы защитить своих воинов, и жить с ними одной судьбой. Если поступать так, смогут ли воины забыть это?

Правило гласит: "Столкнувшись с опасностью и трудностями, не забывай своих воинов". ("Сунь-цзы")

88. Легкая война

Правило наступательной войны гласит, что тот, кто выбирает легкий путь, одержит верх над противником. Если неприятельские силы рассеяны по нескольким крепостям, то наверняка будут места более или менее уязвимые для нападения. В таком случае надо обходить хорошо укрепленные местности и нападать там, где в обороне противника есть слабые места, избежать столкновения с крупными силами и наносить удары по малочисленным отрядам. Так можно обеспечить себе победу в военных действиях.

Правило гласит: "Искусный полководец побеждает там, где легко победить". ("Сунь-цзы")

89. Отравы на войне

"Отравы на войне" означает не травить вражеских воинов ядом, а соблазнить их посулами большой выгоды. При столкновении с вражеским войском можно сразу же предложить им в дар коней и быков или драгоценности. Такие подношения ни в коем случае нельзя принимать. Тот, кто примет их, обязательно будет побежден.

Правило гласит: "Отраву для воинов нельзя есть". ("Сунь-цзы")

90. Отстранение от войны

Если начинаются военные действия, полезно присмотреться к поведению правителя соседнего царства и послать туда соглашения. Если соседний правитель замышляет что-то недоброе, нужно нанести по его владениям удар своими отборными силами и добиться желаемого.

Правило гласит: "Отстраняй от войны того, кто близок". ("Сунь-цзы")

91. Обман на войне

Если во время военных действий войска стоят друг против друга в укрепленных лагерях, и тебе нужно нанести удар по противнику, то нужно расставить в зарослях кустарника и деревьев боевые знамена, как будто там расположились воины, а самому ударить с того края, откуда противник не ждет нападения. Так можно добиться победы. Когда же требуется отойти, то следует выставить обманные укрепления, обозначая присутствие войск, а самому быстро отступить. В таком случае неприятель не осмелится начать преследование.

Правило гласит: "В зарослях сооружай большие укрепления, чтобы обмануть противника". ("Сунь-цзы")

92. Военные действия в крайних обстоятельствах

Если собственные войска намного превосходит числом войска неприятеля, вражеские воины могут испугаться и броситься бежать с поля битвы. В таком случае не следует их преследовать, ибо вражеские воины, попав в безвыходное положение, будет сражаться до конца. Нужно следовать за ними, сохраняя боевой строй. Так можно одержать большую победу.

Правило гласит: "Не старайся добить отчаявшегося врага". ("Сунь-цзы")

93. Ветер и военные действия

Во время военных действий удобно нападать при попутном ветре, ибо так можно использовать силу ветра для нанесения удара. Но можно совершить неожиданное нападение и действуя против ветра. Так тоже можно обеспечить себе победу.

Правило гласит: "Когда ветер попутный, используй его силу для нападения; когда ветер встречный, твердо держи оборону". ("Сунь-цзы")

94. Военные действия в снегопад

Если во время боевых действий непрерывно идет дождь или снег, и нельзя отчетливо видеть действия противника, можно ударить по нему из засады и так разбить его силы.

Правило гласит: "Наноси удар там, где его не ждут".

95. Воодушевление на войне

Если во время военных действий собственное войско потерпело неудачу, нужно присмотреться к состоянию воинов. Если они не растеряли силу духа, можно снова вести их бой. Но если они пали духом, то нужно воодушевить их и вести в бой, лишь когда они будут готовы сражаться.

Правило гласит: "Ободряй воинов без усталости; укрепляй их дух и давай им накопить силы". ("Сунь-цзы")

96. Переписка на войне

Во время военных действий нельзя позволять воинам переписываться со своими домашними и встречаться со своими родственниками, ибо могут пойти пересуды, и в сердца людей закрадется сомнение.

Правило гласит: "Если обмениваться письмами, в сердцах поселится страх. Если встречаться с родственниками, помыслы переменятся".

97. Чуткость на войне

В военном искусстве главное - умение чутко откликаться на перемены обстановки и хорошее знание возможностей войск. Прежде чем начать маневр, оцени врага. Если противник не предпринимает действий, выжидай, а потом действуй сообразно его действиям. Так можно извлечь выгоду из любого положения.

Правило гласит: "Кто может одержать победу, следуя действиям противника, тот лучший из полководцев". ("Сунь-цзы")

98. Страх на войне

На войне случается так, что воинами овладевает страх, и они отказываются идти вперед, услышав бой барабана, или устремляются назад еще до того, как зазвучат гонги. Нужно выбрать самого трусливого и казнить его, чтобы его смерть послужила предостережением для остальных. Если все войско объято страхом и невозможно предать смерти кого-то в отдельности, нужно показать воинам, что не бойшься сам и объяснить им, в чем их польза, а в чем - вред. Если сам избежишь смерти, то все войско успокоится.

Правило гласит: "Казни малодушных, чтобы пресечь страх. Если страх велик, тогда нужно не казнить, а поступить смело самому и показать, как можно уцелеть". ("Шесть секретов")

99. Любовь к войне

Оружие - орудие ненависти; война - разбойничье дело. Поистине, к тому и к другому прибегают лишь по необходимости. Нельзя допускать, чтобы большое государство с многочисленным населением погрязло в военных раздорах и в конце концов пришло к разорению и гибели. Тогда уже поздно будет горевать о прошлом. Но война - как пожар: оставишь по недосмотру тлеющую искру, и огонь сам загорится. Вести потом войны без конца - значит накликал на себя бесконечные несчастья.

Правило гласит: "Как бы ни было сильно государство, любовь к войне обязательно его погубит".

100. Помнить о войне

Во времена мира не забывай о войне. Во времена порядка не забывай о смуте. Когда в Поднебесной спокойствие, нельзя забывать об оружии. Нужно в собственном сердце воспитывать гражданские доблести, а вовне совершенствовать вооружение. Во все времена года напоминай о военных делах, дабы показать, что в государстве не забывают о войне. Кто не забывает о войне, обучает народ военному делу.

Правило гласит: "Даже если в Поднебесной спокойствие, забыть о войне - значит обречь себя на гибель".

Часть III. Неписанные законы бизнеса

Реальная практика бизнеса, за многие годы его существования, позволила бизнесменам сформулировать множество неписанных правил. Вот лишь некоторые из них.

Бедность — корень беспорядков в государстве.

Бедность — свидетельство честности и верности.

Без помощи в братство бизнесменов не попасть.

Без риска невозможен выигрыш.

Бери все подешевле.

Бери на каждое дело работника правоохранительных органов, ибо "мусор из избы не вынесет".

Бери не все, ибо терпению человека приходит конец.

Бери у того, у кого есть что брать.

Бесплатный сыр бывает только в мышеловке.

Бизнес всегда идет в одни ворота, на один карман.

Бизнес дает в руки то, что Вы сами осмелились у него взять.

Бизнес — игра, в которой всегда нужно добиваться победы, уметь мириться с потерей ставки, чтобы затем увереннее сорвать банк.

Бизнес имеет тайнства, оставаясь подобием иезуитского ордена, творящего судьбоносные ритуалы в секретной многозначительности.

Бизнес не рассчитан на то, чтобы вестись в духе нравственности или безнравственности, он должен вестись в духе эффективности.

Бизнес стоит лишь того, чего стоят включенные в него люди.

Бизнесмен — господин настоящего и будущего.

Бизнесмен должен знать человеческие глупости как свои пять пальцев.

Бизнесмен как человек высшего порядка, смело идя прямо к цели, выдерживает борьбу с посредственностью, невежеством и клеветой, идет против всего общества.

Бизнесмен никогда не болтает: он действует, думает, размышляет, слушает, взвешивает и реализует.

Бизнесмен прежде всего должен быть предан не нации, не родине, не отечеству, а бизнесу.

Бизнесмен продает должности и статус, а наемные работники продают знания и силу.

Бизнесмен тратит время, мозг и здоровье, чтобы разгадать, раскусить и предупредить козни и интриги своих соперников и врагов.

Бизнесмен укрепляет власть, поскольку власть способствует обогащению бизнесменов.

Бизнесмена оценивают по совокупности его намерений и результатов действий.

Бизнесменам надо выбирать себе помощников с осмотрительностью, платить им благодарностью, но самому ни от кого благодарности не ждать.

Бизнесменом является только тот, кого другие считают бизнесменом.

Бизнесмену надо уметь пользоваться своим богатством.

Бизнесмену следует брать жену себе ровню, если возьмешь выше себя — родня ее будет над тобой хозяйничать.

Бизнесмен бережет сам себя.

Бизнесмены в партнеры принимают людей только с равным капиталом.

Бизнесмены назначают людям цену, какую заблагорассудится, и все вынуждены принимать этих людей не по их истинной стоимости, а по назначенному курсу.

Бизнесмены никогда не найдут общего языка между собой, если у них разные убеждения и «правила игры».

Бизнесмены работают ради денег, славы, комфортной жизни.

Бизнесмены тянутся к политикам, которым постоянно не хватает денег.

Бизнесмены часто падают с «большой высоты» из-за тех недостатков, которые помогли им ее достичь.

Босс тот, кто круче.

Будь готов драться до последнего патрона, поскольку речь идет о самом главном в твоей жизни — о собственном благополучии, о сытом куске, благах.

Будьте любезны с людьми, пока не заработаете миллионы, а потом люди будут любезны с вами.

Бывший раб, получив свободу, нередко оказывается большим притеснителем.

В бизнес-среде все то, что ты слышишь, пусть в тебе умрет, чтобы самому не пришлось безвременно умереть.

В бизнесе блестящие успехи всегда вызывают зависть.

В бизнесе вначале нужно договориться именно с теми, кто его охраняет, затем с теми, кто имеет отношение к собственности.

В бизнесе все способы хороши.

В бизнесе жалеть не принято.

В бизнесе кто пал замертво, или стал банкротом, или обезоружен, тот и виноват.

В бизнесе надо не «плакаться», не ненавидеть, а понимать ситуацию.

В бизнесе невозможное становится возможным, хотя возможное продолжает оставаться невозможным.

В бизнесе не из всех «куколок» появляются бабочки.

В бизнесе не надо избегать делать мелкие услуги, ибо люди будут думать, что бизнесмен также способен и на большие.

В бизнесе нельзя пренебрегать врагами, ибо они первыми замечают ошибки бизнесмена и быстро используют их.

В бизнесе ничему не удивляйся.

В бизнесе понятие «дружба» весьма относительно. Расчет, корысть, выгода — вот что движет здесь человеком.

В бизнесе проигрывает тот, кто в новых условиях (они постоянны) не тянет против новых «хищников».

В бизнесе свои законы, что одному можно, другому нельзя.

В бизнесе судят по цели — достигнута ли она, а не по методам, т.е. как она достигнута.

В большом бизнесе всем нравиться нельзя.

В долг берешь чужие, а отдаешь свои.

Веди себя в зависимости от ситуации в бизнесе.

Власть в бизнесе держится на страхе, а не на идеях чести и справедливости.

Власть крепится верноподданными.

В любой частной фирме «борьба под ковром» среди наемных работников разворачивается за ценные призы, среди которых самым дорогим является не только, а часто.

Если хотите знать, во сколько обойдется вам бизнес, составьте три сметы и сложите их!

Если хочешь потерять друга, одолжи ему денег.

Если человек дает деньги в долг, значит у него есть лишние деньги. А если у него есть лишние деньги, значит не надо возвращать.

Есть вещи в бизнесе, которые приходится делать, — их делаешь, но о них никогда не говоришь. Их не пытаешься оправдать, им нет оправданий. Их делаешь — и все. Их и забываешь.

Жадность бизнесмена не дает ему возможности развернуться.

Жаловаться в бизнесе бесполезно.

Жди и копи силу по-необходимости.

Женщина бывает дважды хороша — на ложе любви и на смертном одре.

Живи сам и давай жить другим.

Заверяй и кайся, кайся и заверяй — это формула выживания.

За власть и славу платить надо. Они дорого стоят.

Закон — для тех, кто делает деньги.

Законы подобны паутине: слабого они запутывают, а сильный их прорывает.

Заниматься бизнесом — это то, что ненавидят многие люди, заслуги и власть — это то, что они любят.

За прошлое надо расплачиваться сполна.

Знай все обо всех.

Знай, кто серый кардинал в бизнесе.

Из десяти человек, берущих в долг, десять его не возвращают.

Или ты, или тебя пустят по миру.

Или ты, или тебя — третьего не дано.

Иметь в бизнесе надо на доходе, представляющем разницу между продажной и покупной ценами товаров, а не обычной прибыли.

Информация — мать интуиции.

Искоренив лесть, ты рискуешь навлечь на себя презрение.

Истину в бизнесе полезно видеть нагую, ложь всегда покрыта одеждою.

Каждому в бизнесе есть свое место.

Каждый бизнесмен имеет верного человека, который является хранителем его тайн.

Каждый в бизнесе отвечает сам за себя.

Каждый знай свое место в бизнесе.

Каждый бизнесмен обязан вести себя соответственно своему капиталу.

Каждый по-своему власть любит и каждый за нее по-своему борется: ломится, берет, держит накоротке.

Каждый человек имеет свою цену, как на рынке, в зависимости от своего положения.

Как хочу, так и ворочу.

Каков поп, таков и приход.

Капитал безразличен к нравственности.

Капитализм — это неравенство в распределении богатства, а социализм — равенство в распределении нищеты.

К бедным относись пренебрежительно, ибо бедность есть результат собственной лени и безответственности.

К бизнесмену или не приближайся, или говори ему лишь то, что ему приятно.

К бизнесу подпускают только избранных.

К богатым относись с почтением, так как они больше всех платят налоги, больше других создают рабочие места, а значит — больше других приносят пользу обществу.

Клан в бизнесе можно уничтожить и возглавить.

Кланяйся, когда необходимо.

Клин клином вышибают.

Когда двери в сердце человека закрыты, нужно постучать по печени.

Когда имеешь дело с постоянно хитрящими людьми, надо всегда не упускать из виду их цели. С такими лучше говорить мало и говорить такое, что они менее всего ожидают.

Когда конкурент делает ошибку, ни в коем случае не следует ему мешать.

Когда корабль сильно качает, все группируются вокруг капитана.

Когда не можешь что-то удержать, отдай сам, не допускай, чтобы у тебя вырвали из горла.

Кого из бизнесменов преждевременно хоронят, тот живет дольше.

Конкуренция — это способ уничтожения конкурентов любой ценой.

Крепи мощную круговую поруку: подкупай людей.

Корысть человеческая ненасытна.

Крутись, если хочешь иметь результат в бизнесе.

Кто боится других, тот раб, хотя он этого не замечает.

Кто в бизнесе не с нами, тот против нас.

Кто знает секреты, тот о них не говорит, кто о них говорит, тот их не знает.

Кто из бизнесменов смел, тот и съел.

Кто не хочет уменьшения своего состояния, должен тратить не больше половины своего дохода; а кто желает приумножить его — не более трети.

Кто проявляет жалость к врагу, безжалостен к самому себе.

Ласковый теленок двух маток сосет.

Лишь первый достоин жизни и жизненных благ.

Лох за все в ответе.

Лучше быть богатым и здоровым, чем бедным и больным.

Лучше плохое решение, чем никакого решения.

Лучший кусок — хозяину.

Любое начинание нуждается в деньгах.

Любой бизнесмен обустроивает свою фирму системой сдержек и противовесов. Они обеспечивают относительное равновесие, которое если и нарушается, то только по воле и в интересах хозяина. Каждый наемный работник, делающий это по собственному разумению, изгоняется из фирмы.

Любому бизнесмену нужна легенда, громкая, чтобы везде ее слышали.

Люди сами своими словами накликают на себя беду.

Люди любят подарки.

Масштабность бизнеса есть величие бизнесмена.

Мертвого льва даже зайцы лягают.

Мир бизнеса — игра. Если ты не оказался наверху, то становишься тряпкой, о которую вытирают ноги стоящие наверху.

Мое место в бизнесе всегда готовы занять другие.

Мудрость бизнесмена — это всегда точная и исчерпывающая «образность» мыслей, позволяющая принимать прекрасные решения, безошибочно говорить и делать, что следует.

Мы с тобой одной крови.

Наказывать следует не только за проступок, но и за намерение.

На мелочи в бизнесе не разменивайся.

Напрасно не называйте ни адресов, ни имен.

На работу нанимай слабоумных, «не ведающих, что творят».

Народ без узды, что конь без узды. На фирме бизнесмен — «всадник», его менеджеры — «узды», «правила игры» бизнесмена — «вожжи», наемные работники — «лошадь». Чтобы хорошо управлять «лошадьми», нужно правильно их взнуздать, нужно ровно держать вожжи и стимул, следует соразмерять силы лошадей и наблюдать за согласованным бегом последних, при этих условиях бизнесмену можно не издавать ни одного звука, вовсе не хлопать вожжами и не подстрекать стимулом — лошади сами собой побегут.

Начало в бизнесе есть половина дела.

Начинай в бизнесе на чужой лад, заканчивай на свой.

Наш бизнес — наши заботы.

Не бойся суда, а бойся судьи.

Не будь верен обещанию, если это оборачивается против тебя.

Не верь, не бойся, не проси.

Не верь речам, верь очам.

Не воруй, где живешь.

Не в свои сани не садись.

Недовольных, чересчур болтливых — лучше увольняй, с теми, кто вступает с тобой в открытую борьбу — расправляйся немилосердно, заводи уголовное дело, сажай и т. д.

Не жди, пока станешь в бизнесе «солнцем заходящим».

Не задавай вопросов. Если один человек задает вопрос другому, то он хочет узнать о том, о чем другой не сказал.

Но если тот не сказал, значит, он не хотел это говорить, а в таком случае какой смысл его расспрашивать?

Неизвестность в бизнесе возникает на пересечении случайностей.

Некоторые неписанные законы сильнее всех писанных.

Не лезь в раздоры боссов бизнеса.

Нельзя допустить, чтобы народ силу свою почувал.

Не об истине говорить надо при компромате на тебя, а об ее стоимости.

Не обманешь — не продашь.

Не обманешь — не родишься птицей Феникс.

Не осмеливайся сказать «нет» королю бизнеса.

Не плюй против ветра.

Не подмажешь — не поедешь.

Не подталкивай бизнесменов к скоропалительным решениям.

Не пойман — не вор.

Не признавайся, ври — все сойдет с рук.

Не рой сам себе яму.

Несчастья в бизнесе надо скрывать, чтобы не обрадовать врагов своих.

Нет таких законных доходов, чтобы их не превысили незаконные.

Не умеешь подчиняться — не смей приказывать.

Неудачливым есть тот бизнесмен, кто отклоняется от времени и обстоятельств.

Никто из бизнесменов не занимается филантропией просто так, за счет растраты накопленного состояния.

Никогда не бывает так плохо, чтобы потом не стало еще хуже.

Никогда не оправдывайся, никогда не жалуйся.

Никогда не признавайся, когда нет доказательств.

Никто не хочет иметь жильцов в своем доме, если можно обойтись без них.

Никто так не опасен бизнесмену, как собственный охранник.

Ничего не бойся, никому не верь до конца, ни у кого не проси.

Ничего сверх меры.

Ночью кормят — утром режут.

Нужда, как и глупость, есть позор человека.

Обсуждать мысли и действия хозяина всегда опасно.

Обмани ближнего, ибо он обманет тебя и возрадуется.

Обеспечивай себе круговую поруку.

Огромная масса людей по своей природе рабы, она неспособна собой управлять, и для их же блага им нужны хозяева.

Один не выживешь — устанавливай деловые связи.

Одно проповедуем — другое делаем.

Осел, загруженный золотом, возьмет любой город.

От богатства рождается пресыщение, а от пресыщения — наглость.

От сумы да от тюрьмы не зарекайся.

Отчаявшийся человек может стать опасным, лучше от него побыстрее избавиться.

Отчет держи только перед ровней.

Оценить свободу можно, только ее потеряв.

Передавай деньги наверх, чтобы прикрывали тебя.

Победителей не судят.

Победитель получает всегда больше, чем проигравший.

Победить своего хозяина — неразумно и опасно, ненавистно, значит вызвать к себе неприязнь.

Повелителя любят больше, чем просителя.

Повяжи власть и ее карающие органы.
 Поддерживаем в бизнесе только сильного, слабого давим.
 Подтолкни падающего и займи его место.
 Пока у власти, всегда прав.
 Покупай здесь, что ценится дешево и перепродавай там, где можно перепродать подороже.
 Плати «вниз», чтобы оградить себя от нападений.
 Поймать киллера — значит нанять другого киллера.
 Получение прибыли — одно из высших наслаждений человека.
 Поменьше трепи языком. Если надо сказать одно слово, говори половину, а если два — то одно.
 По отношению к бизнесмену, наемные работники держатся, как к огню: и не слишком близко, чтобы не сгореть, и не слишком далеко, чтобы не замерзнуть.
 Поручись в бизнесе — и пострадаешь.
 Послушание до смерти.
 Посторонним не доверяйся.
 Поступать бескорыстно способен только святой, мать и бизнесмен. Мать так поступает всегда, но лишь ради собственных детей. Святой так поступает ради всех лишь потому, что хочет стать святым и заслужить похвалу господу богу. Бизнесмен поступает бескорыстно не всегда и не ради всех. Когда он это делает, то это доказательство дружбы, не требующей ничего взамен.
 Прав тот, кто имеет больше прав.
 Правила в бизнесе меняются в зависимости от роста его масштабов.
 Превыше всех законов — мой закон.
 Предотвращенная схватка — выигранная схватка.
 Прежде чем выполнить сокрушительный удар — умей выдержать паузу.
 Преимущества в бизнесе всегда останутся за первым.
 Прибыль течет туда, где есть мозги.
 Приобретая капитал, соблюдай невинность в глазах окружающих.
 Природное неравенство людей (ум, предприимчивость, активность) делает невозможным и равенство их имуществ.
 Продавай все с максимальной выгодой.
 Пряников сладких всегда не хватает на всех.
 Пуганная ворона куста боится.
 Пусть в тебе нуждаются другие.
 Работай как можно меньше, зарабатывай как можно больше.
 Репутация создается жесткостью, коварством и безверием.
 Родина там, где хорошо.
 Самая большая услуга, которую можно оказать человеку, — это научить его больше не ошибаться.
 Самый важный и секретный ресурс бизнеса — идея, для которой наступило время.
 Свой у своего не ворует.
 Своя рубашка ближе к телу.
 Сделай меньше — продай подороже.
 Секретами торгуют тайно.
 Сила силу ломит. Сильный всегда прав. Ситуации в бизнесе закручивай сам. Слабого дави, с сильным дружи.
 Следуй своей дорогой в бизнесе, и пусть другие говорят о тебе, что угодно.
 Создавай специальный буфер, чтобы на него в случае необходимости можно было бы свалить все грехи.
 Со слабым на равных не говорят.
 Сохраняем в бизнесе дистанции между бизнесменами.
 Сохраняй свои секреты и выводывай чужие.
 Спектр нравственности в бизнесе варьируется между «если скажу правду — убьют» и «если утаю правду — сам умру».
 Справедливость во все времена остается задачей, не имеющей завершения, т.е. живи без иллюзий, не обольщайся мифами об упразднении зла, абсолютно правильного порядка не существует.
 Стремись понравиться тому, кто правит балом. Стремись попасть в струю.
 Стяни под свой кулак все: власть, закон, деньги.
 С философией «Все люди братья» бизнесмен должен быстро расстаться.
 Твердость бизнесмена должна быть нерушимой.
 Тебе в бизнесе могут помочь, но не обязаны.
 Те, на кого надеешься, могут погубить, а те, кем пренебрегаешь, — спасти.
 Толщина вашего кармана должна соответствовать объему вашей работы.
 У бизнесмена всегда найдется много помощников потратить его деньги.
 У власти всегда должны стоять наши слуги.
 Увольняют за ущерб, подрыв репутации фирмы и ее хозяина.

Удача в бизнесе улыбается подготовленным.

У кого есть деньги и друзья, тому плевать на правосудие. Виселица для слабых. Правосудие для трусов.

Умей всегда морально обосновать свое решение в бизнесе.

Умей заставить себя уважать. Помни, что уважение держится на деньгах и силе.

Умей отхватить большие куски от бизнеса.

Умей посорить покровителей твоих конкурентов.

Умей проигрывать красиво.

Умей сам принести дело.

Умей служить разным хозяевам.

«Упаковывайся» во всех ситуациях в бизнесе.

Успех в бизнесе цикличен, аналогично циклична и слава бизнесмена.

Фирмой могут владеть многие.

Хозяин всегда желает быть царем.

Хозяин всегда прав.

Хороший бизнесмен умеет брать и править.

Цель оправдывает средства.

Ценность коррупции в том, что она разъедает старое общество и создает новое.

Чем больше выигрываешь, тем труднее выигрывать.

Чем больше народа в окружении бизнесмена, тем меньше тайн.

Чем выше полет, тем ниже пропасть.

Чем «круче» бизнес, тем острее интриги вокруг него.

Чем ты богаче, тем менее ты уязвим.

Человек без собственности не имеет отечества.

Человек может стать недовольным жизнью, когда будут задеты его честь или имущество.

Что позволено Юпитеру, не позволено быку.

Чтобы жить хорошо, много думать надо.

Чтобы сохранить власть, надо прибегнуть к злу.

Чтобы с тобой поделились, поделись первым.

Язык жены — лестница, по которой несчастье забирается в дом.

ПОСЛЕДСТВИЯ НЕСОБЛЮДЕНИЯ ПРАВИЛ ИГРЫ В БИЗНЕСЕ

Разные круги бизнеса вырабатывают свои «штрафные» санкции к нарушителям установленных «правил игры» бизнеса.

Последствиями штрафных санкций могут быть:

Автомобильная катастрофа.

Бросить (за решетку в тюрьму, в «психушку»).

«Внезапно умер от цирроза печени».

«Выбросился из окна».

Забрать квартиру, дачу, машину.

«Заживо сгорел в собственном доме (даче)».

Исчез (без следа; навсегда; бесследно).

Найден (повешенным в лесу; у себя в кабинете с простреленной головой).

Неожиданная смерть (от сердечного приступа; цирроза печени; под электричкой).

Отдать на съедение (прессе).

Отравить (газом; грибами).

«Повесился при довольно странных обстоятельствах».

"Погиб в результате нарушения техники безопасности».

Покушение.

Поместить под домашний арест.

Продажа в «рабство» себя, своей жены, детей.

Произвести в доме обыск.

Проломить голову с опасным повреждением мозга.

Сослать (в ссылку).

Сгорела (дача; квартира; дверь).

Требование многократного «выкупа».

Убийство, замаскированное под бандитское нападение (самоубийство).

Убит (у дверей своей квартиры; в подъезде; на кладбище на поминках друга; у трапа самолета; «из-за угла»).

Уволен по статье.
 Угорел (в машине; квартире; даче).
 Удушен (в своей квартире подушкой).
 Упал в лифтовую шахту.
 Утоплен в колодце, море, озере, реке.

НАИБОЛЕЕ ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЫЕ ПО ПРИБЫЛЬНОСТИ И ТЕМПАМ ОБОРОТА СФЕРЫ БИЗНЕСА

Согласно ранго-мест наиболее предпочтительными по прибыльности и темпам оборота являются следующие сферы бизнеса:

1. *Информационный бизнес* (продажа информации и т. д.).
2. *Финансовый бизнес* («прокрутка» финансовых средств).
3. *Коммерческий бизнес* («прокрутка» материальных ресурсов, посреднические услуги и т. д.).
4. *Производственный бизнес* (производство товаров).

КУДА ВСЕГДА ВЫГОДНО ВКЛАДЫВАТЬ ДЕНЬГИ

Всегда выгодно вкладывать деньги в:

- нумизматику;
- марки;
- золото;
- облигации;
- акции;
- иностранную валюту;
- китайский фарфор;
- бриллианты;
- картины старых мастеров;
- частные дома, квартиры;
- землю;
- товар, который всегда можно перепродать.

ВИДЫ ЧАСТНОГО БИЗНЕСА

Существует множество видов частного бизнеса. Вот только некоторые из них:

- секретарь на дому;
- рекламный и коммерческий агент;
- поездки по стране (в другие страны) с целью купли-продажи товаров;
- мелкая торговля по почте;
- садово-огородные работы;
- ремонтно-строительные работы;
- справочные бюро;
- бюро объявлений;
- почта в собственном доме;
- бытовые услуги (мытьё окон, стирка и глажка белья, уборка квартир, подъездов, улиц);
- доставка продуктов, лекарств населению;
- мотокурьер;
- массаж на дому;
- репетиторство;
- составление сборника лучших сочинений, решение задач по математике, физике, химии и т. д.;
- служба проката (инструмента, детских велосипедов, игрушек);
- частный детский сад;
- частный склад;
- домашняя гостиница;
- домашнее кафе;

- маклер по обмену жилой площади;
- художественное ателье на дому;
- автосервис;
- частное издательское дело;
- организация викторин;
- заочные курсы (бухгалтеров, массажистов, секретарей-машинисток);
- организация труда и отдыха населения;
- частная библиотека;
- машбюро на дому;
- ксерокопирование на дому;
- частный извоз с помощью своего авто;
- частный пляж;
- изготовление печатей, бизнес-атрибутики;
- частная автостоянка, велостоянка, мотостоянка;
- частные школы, магазины, бани, рынки;
- фотоуслуги (улица, детские сады, школы, торжества, на дому);
- организация азартных игр;
- частный видеозал (кафе, вокзал, аэропорт);
- услуги по охране автомашин;
- производство жареных кукурузных, картофельных хлопьев, сахарной ваты;
- видео- и звукозапись;
- организация службы знакомств;
- выдача денег в долг под высокий процент;
- уборка территорий после строительства, реализация отходов кирпичного производства;
- кролиководство;
- звероводство (ондатры, норки, нутрии);
- свиноводство;
- цветоводство (гвоздики, розы);
- разведение породистых кошек и собак;
- выпуск значков (популярных людей, сувениры, созвездия зодиака);
- врачебная практика;
- сбор и обработка шкур животных у населения, организаций, сдача в швейные фирмы;
- швейная фирма;
- ритуальные услуги (похороны, венки, ленты, оркестр);
- сбор лекарственных трав;
- крестьянское хозяйство (лук, подсолнух);
- ремонт квартир, детских яслей, садилов, школ;
- экскурсионное бюро (гид для рыболовов);
- точильные услуги (ножи, маникюрные инструменты, ножницы);
- вязание одежды (свитера, шарфы, детская одежда);
- выращивание раков для ресторанов;
- резьба по дереву (ложки, игрушки, статуэтки);
- выращивание грибов;
- производство сгущенного молока;
- выращивание женьшеня;

- программирование на ЭВМ;
- перевод текстов с иностранных языков;
- внедрение собственных конструкторских разработок в производство по договорам с фирмами;
- изготовление полуфабрикатов, узлов, запчастей по заказу фирм;
- ветеринарное обслуживание;
- зубопротезное обслуживание;
- изготовление ключей;
- производство стройматериалов;
- производство одноразовой посуды;
- операции с ценной недвижимостью;
- организация шоу;
- вырезки из газет и рассылка их клиентам;
- обучение танцам;
- телефонный пересказ любой серии телесериала.

НЕЛЕГАЛЬНЫЕ (КРИМИНАЛЬНЫЕ) СПОСОБЫ НАКОПЛЕНИЯ КАПИТАЛА

Каждый нормальный человек стремится обогатиться, создать и накапливать свой капитал. Способы здесь используются самые разные, в том числе и криминальные. Бизнесмен должен знать все эти и многие другие способы, по крайней мере, для того, чтобы не быть втянутым в них или просто обманутым со всеми негативными для себя последствиями.

Незаконных способов создания капитала очень много. Они появляются непрерывно. Назовем некоторые из них:

Создание анонимной фирмы в своей стране.

Фирма регистрируется на имя подставного лица, после чего получает от официального или неофициального источника денег крупный кредит. Деньги начинают работать. Истинный руль управления фирмой остается у анонимных лиц.

«Происхождение» фирмы.

Создается целая цепочка фирм: открывается и «лопается» одна, потом другая, третья, пока, наконец, проведенные по этой цепи деньги не «отмоются» в пятой-шестой стабильно работающей фирме. Фактически эти предприятия беспроцентно и безвозвратно «кредитовались» у своих партнеров.

Неформальное кредитование.

Есть коммерческая структура, которой доверяет фирма, оказывающая неформальное кредитование. У этой коммерческой организации весной начинается активная работа, ей срочно нужны деньги, и кредитующая фирма их дает. Отправляется аванс, например, 250 тысяч долларов по договору, допустим, на покупку каких-то материалов. Коммерческая структура работает с этими деньгами пять месяцев. Потихоньку работа «свертывается», поскольку она сезонная. Структура возвращает ту же сумму как неиспользованные средства за невыполненный договор. А прирост выплачивают наличными, и эти деньги нигде не учитываются.

«Подпольный банк».

Поскольку банковское финансирование мало доступно для частного бизнеса, этот сектор экономики использует «подпольные банки».

Оборот здесь происходит исключительно в наличной форме, налоги не платятся, проценты по кредиту чрезвычайно высоки (типично 10 % в месяц, возможно 30-40% в месяц в валюте). «Подпольные банки» достаточно эффективно исполняют роль правоохранительных органов, обеспечивая выполнение контрактных отношений.

«Черный нал».

Юридические лица создают своего рода кассы взаимопомощи для поддержки друг друга в трудную (и не очень) минуту. На неформальной основе они оборачивают значительные суммы «черного нала», не поддающегося ни под какое налогообложение.

Махинации с валютными счетами за границей.

Руководитель фирмы, которая имеет валютные средства за рубежом, кладет их на депозит с высокой процентной ставкой. Получаемые ежемесячные проценты поступают на личные счета.

Создание лжефирмы.

Фирма регистрируется на бумаге. Аналогично образуются ее филиалы в других городах. В банках берется кредит. Создается видимость бурной деятельности. Заключаются солидные договоры с други-

ми фирмами. Потом внезапно руководство данной фирмы исчезает и появляется за рубежом с крупными личными счетами в местных банках.

Работа с валютой фирм за рубежом.

Руководство фирмы поручает, например, юридической фирме поработать с их валютой в этой стране. На валютные средства покупаются дома, квартиры, потом они реконструируются и перепродаются или сдаются в аренду по цене, значительно более высокой. Разница в ценах переводится на личные счета руководства отечественной фирмы.

Приобретение через родственные связи крупных народнохозяйственных объектов.

Большие средства официально выделяются, например, на строительство предприятия. В определенное время деньги «перебрасываются» родственнику высокопоставленного чиновника. За максимально короткий срок, согласно заранее составленному плану, он их прокручивает на дефицитном товаре, получает двойной, тройной «навар» и возвращает первичную сумму. На приобретенный капитал покупается крупный высокоприбыльный народнохозяйственный объект, например, транзитный аэропорт.

Сговор с могущественными людьми.

Между фирмой и могущественным чиновником заключается договор. Со своей стороны, могущественный чиновник для фирмы обеспечивает:

а) приобретение через крупное государственное предприятие для страны из-за границы за валюту, например, двух автоматических линий для производства готовой продукции, для которой есть «ниша» на западном рынке;

б) продажу одной автоматической линии этой фирме в национальной валюте по курсу национального банка;

в) получение фирмой лицензии на реализацию готовой продукции за рубежом;

г) запрет государственному предприятию реализации продукции за рубежом.

Со своей стороны, фирма обязуется для могущественного чиновника:

а) открыть для него счет в зарубежном банке;

б) увеличивать его капитал за счет использования в делах его собственных валютных средств.

Создание камуфляжных фирм.

Фирма организовывается с целью производства кроватей для инвалидов, работает под эгидой фонда милосердия, платит льготные налоги, а на самом деле производит дефицитную продукцию, которую реализует за СКВ.

Захват доли бизнеса.

Фирма с частной формой собственности через госструктуры на льготных условиях получает крупный кредит. За короткий срок, путем крупного коммерческого договора, она получает многократную валютную прибыль сравнительно с суммой полученного кредита.

Владея крупными финансовыми средствами, в сравнении с государственными предприятиями, которые остро ощущают нехватку финансовых вложений, фирма осуществляет такие операции:

а) создает из могущественных людей «теневого Кабинет Министров с отраслевыми министерствами»;

б) в разрезе отраслей народного хозяйства определяет госпредприятия, где можно организовать производство дефицитной продукции с быстрым денежным оборотом, например, производство труб;

в) менеджеры фирмы отправляются на такие предприятия, предлагают их директорам прямое финансирование дефицитных производств на основании создания фирм с частной формой собственности;

г) фирма покупает для предприятия, например, линию по производству труб на условиях, что ее доля бизнеса составляет 20 процентов;

д) аналогичные совместные предприятия создаются во многих других отраслях. В результате, с одной стороны, с предприятия на фирму стекаются мощные финансовые ручейки, которые сливаются в «финансовую реку» фирмы; с другой стороны, фирма становится крупным финансовым собственником многих предприятий.

Союз фирмы и фонда.

Директор фирмы по демпинговым ценам закупает по бартеру дефицитный товар и продает через фонд, который возглавляет «его человек», уже по рыночным ценам.

Легальная приватизация.

Руководитель фирмы накапливает на складах государственного предприятия дефицитные товары, приобретенные по демпинговым ценам. Со временем создает частную фирму и перепродает товар по рыночным ценам.

Банковское «колесо».

По предварительной договоренности с несколькими банками совершаются такие операции:

а) в одном банке под низкие процентные ставки берется кредит и кладется в другой банк под более высокие проценты;

б) средства из другого банка кладутся в третий банк, а из третьего в четвертый и т. д.;

в) «прокрутка» средств совершается столько раз, пока деньги полностью не возвратятся первому банку, а лица, которые совершали эти операции, получают хороший «навар».

Валютные штрафы.

Фирма заключает с зарубежной фирмой контракт на заведомо невозможное количество продукции. В результате невыполнения контракта фирма выплачивает зарубежной фирме штрафы в валюте, которые распределяются между руководителями обеих фирм.

«Хищническая аренда»

Руководство предприятия с личной выгодой для себя передает фирме аренду сооружения, оборудование и т. д. за символическую цену. Фирма «вытягивает» все из данного предприятия (оборудование, технологии), получая максимум прибыли. После такой аренды вновь использовать оборудование уже невозможно.

Сговор отраслевых фирм.

Вступив в сговор, руководство отраслевых фирм «ошибочно» всю свою продукцию, например, мужские носки, отправляют в один регион. Со временем носки на выгодных условиях перепродаются в другие регионы как дефицитный товар.

Легкий обман трудящихся.

Руководство фирмы объявило персоналу, что имеет возможность по демпинговым ценам приобрести каждому, например, японский телевизор и видеоманитофон. Всем желающим (а это, как правило, практически все трудящиеся) до определенного числа предлагается сдать деньги конкретному авторитетному руководителю или, например, руководителю профсоюзного комитета. Трудящиеся деньги сдали. Через месяц руководство фирмы всем объявляет, что, к сожалению, договор не состоялся. Деньги можно забрать. Для организаторов этого договора месячная прокрутка крупной суммы наличными обернулась крупным наваром.

Создание долгостроев.

Руководство предприятия затевает крупномасштабное строительство. «Выбивает» финансы, ресурсы. Под предлогом, а также по причине их отсутствия, замораживает «строительство века» местного значения. Средства же перебрасываются на производство товаров, что дает прибыль и возможность личного обогащения.

«Прокрутка простачка».

Фирма «А» продает, например, 100 автомашин по цене 5 тыс. американских долларов за машину на условиях, что она платит 50 процентов неустойки от суммы договора в случае невыполнения контракта, то есть 250 тыс. ам. долларов. Фирма «Б» соглашается приобрести эти 100 автомашин на условиях фирмы «А». К фирме «Б» обращается фирма «С» с предложением приобрести 100 автомашин по цене 5300 ам. долларов с той же неустойкой в 50 процентов. Это означает, что, в случае срыва контракта, фирма «Б» выплачивает фирме «С» неустойку в размере 265 тыс. ам. долларов. Фирма «Б» заключает контракт с фирмой «С». В это же время фирма «А» срывает контракт фирме «Б». В результате сговора фирм «А» и «С», они получают навар в 15 тыс. ам. долларов. Фирма «Б», вместо ожидаемого наvara в 30 тыс. ам. долларов, «прогорела» на 15 тыс. ам. долларов.

Передача фирмы в отрасль с льготным налогообложением.

По сговору, например, деревообрабатывающий комбинат передается с «крутыми» налогами в отрасль с «мягкими» налогами.

Перехват дела.

Фирма выпускает дефицитную продукцию, имеет большой финансовый и ресурсный потенциал для восстановления капитала. Руководство фирмы живет по принципу «собаки на сене». Предприимчивые люди после нескольких этапов безуспешных переговоров с руководством фирмы принимают план перехвата этого дела. Способы здесь используются самые разнообразные: от подкупа работников фирмы с целью создания и работы стачечного комитета до физического уничтожения руководства фирмы.

Незаметный навар.

Фирма заключает договор с кооперативом, например, на приобретение для своих нужд мебели на сумму 20 тысяч американских долларов. Деньги переводятся на расчетный счет кооператива. Устанавливается срок действия договора два месяца. Через данный период кооператив возвращает упомянутую сумму фирме, поскольку не смог выполнить контракт. Однако по предварительному сговору в выигрыше остались обе стороны. Руководство фирмы получило большую сумму наличными в размере 25 процентов за фактически предоставленный кооперативу кредит. Кооператив, в свою очередь, получил солидный навар за «прокрутку» на протяжении двух месяцев указанной суммы денег.

Отбывание «черных» акций.

Руководство принимает решение приватизировать предприятие и при этом серьезно обогатиться, став его хозяевами. Коллективу предприятия объявляется остаточная стоимость предприятия для выкупа, равная, например, в национальной валюте десяти миллионам американских долларов. На эту сумму выпускается значительное количество так называемых «белых» акций, которые передаются членам коллектива.

Параллельно, руководство определяет рыночную стоимость предприятия, которая составляет, например, один миллиард ам. долларов. На эту сумму выпускаются «черные» акции, которые распродаются среди:

- а) определенного числа ключевых высококвалифицированных работников фирмы (рабочих, инженеров, экономистов, коммерсантов, руководителей);
- б) богатых людей;

- в) высших руководителей предприятия;
- г) могущественных людей (госорганы, местная власть, депутаты).

Теперь руководство ставит перед собой задание снять с оборота «белые» акции и «отмыть» черные. Для этого оно применяет такие методы:

- ключевых работников предприятия переводят на участки, которые выпускают остродефицитные конкурентоспособные товары;
- другие участки просто «заваливают» для того, чтобы не ключевые работники увольнялись с предприятия, сбывая «за копейки» «белые» акции, а если те не идут с предприятия, то все равно сбывают их.

Таким образом, постепенно «белые» акции исчезают, а настоящими акциями предприятия становятся «черные» акции, которые теперь уже всеми воспринимаются как белые. Руководство предприятия стало его собственником.

«Подсадная утка».

Мошенники создают в большом городе фирму с ограниченной формой собственности. От жителей города путем обмана они получают многомиллионные суммы, после чего фирма прекращает свою деятельность, а мошенники исчезают.

Руководство таких фирм использует, как правило, два механизма приманки людей:

- а) обещание трудоустройства за рубежом;
- б) обещание по очень низким ценам приобрести бытовую технику, дефицитные продукты питания в случае, если клиент фирмы найдет еще троих людей, которые заключат с фирмой договор на аналогичных условиях. Истинная цена товара, как видно, равняется первой цифре, умноженной на четыре. Товар же получают не все, кто заключил договор с фирмой.

Благотворительность.

фирма, когда ее прибыль значительно выросла, создает благотворительный фонд поддержки, например, малого бизнеса, который на самом деле исполняет роль банка для ограниченного числа людей.

Левый частный капитал.

В договоре с иностранным партнером уступается один-два процента. За этот договор отечественный предприниматель получает на свой счет комиссионные. Валютная выручка остается в банке «за бугром» и на ней создается «навар» своих процентов. На западе создается своя фирма и осуществляет продажу самому себе – где подороже, а где подешевле.

Под видом, например, деталей для статуи знаменитой личности – подарка одного народа другому – «загоняется» за рубеж медь в слитках.

Несколько банков вступают в сговор. Создают свою фирму, которой сбрасывают значительные кредиты. Средства переводят в валюту на личные счета в зарубежные банки. После этой операции созданная фирма исчезает.

Трасты.

Создается фирма, которая занимается привлечением и сбережением средств населения, как в национальной валюте, так и в СКВ. Сразу же организовывается крикливая реклама бешенных дивидендов. К рекламе привлекаются, как правило, очень известные и уважаемые люди. Когда собираются значительные суммы, организаторы траста исчезают вместе с деньгами.

Деньги на раскрутку.

По липовому адресу с липовыми учредителями регистрируется «малое предприятие». Заключаются многочисленные соглашения. «Набираются деньги» в качестве предоплаты, обналчииваются. Потом фирма «лопается». Конечно, отдельные обязательства выполняются, но значительная часть сделок остается нереализованной. Это дает колоссальные средства для открытия настоящего дела. Людям, которые «засветились» на подставной фирме, приходится уйти в тень. За риск они неплохо получили и продолжают «кое-что» иметь.

У новой фирмы незапятнанная репутация, с партнерами работает честно. Никто не подозревает, откуда были взяты первоначальные средства.

Другими нелегальными способами создания капитала являются: продажа неоприходованного товара; отмывание денег, например, через кооперативы, которые работают с наличными; приобретение за взятки импортного оборудования для производства дефицитной продукции; выпуск товара, который не учитывался; перепродажа ресурсов, оборотных средств через биржи; игра на курсах доллара; лизинг зданий и сооружений; использование монопольного права на продажу, перепродажу товара; использование возможностей государственных закупок по импорту с последующей перепродажей товара через коммерческие организации; операции с лимитными товарами; перекачка денег; сокрытие прибыли от налогов; оплата долгов предприятия с получением права на реализацию его продукции; «фальшивые авизо»; перекачка денег с госпредприятий на счета частных фирм и отдельных личностей; заключение невыполнимых договоров; вымогательство денег через специально созданные благотворительные структуры и т. д.

ЗА ЧТО ПЛАТЯТ И БЕРУТ ВЗЯТКИ В**БИЗНЕСЕ ?**

Взятки в бизнесе платят и берут за:

- получение земли;
- приобретение недвижимости в стране и за рубежом;
- получение выгодного кредита в банке;
- содействие по укрытию прибыли;
- отпуск дефицитных материалов;
- провоз грузов через таможенную;
- покровительство (правительственное, юридическое);
- содействие включению в число пайщиков родственников, знакомых;
- открытие счетов в зарубежных банках;
- перевод безналичных средств в наличные;
- выделение крупных сумм на командировку за границу;
- открытие счетов несуществующих фирм и их льготное кредитование;
- направление товара «туда, куда надо» и т. д.

Для взяток характерны две взаимоисключающие особенности:

- а) реальные взятки проталкивают дело;
- б) дача взяток не гарантирует проталкивания дела.

КОМУ ДАЮТ ВЗЯТКИ В БИЗНЕСЕ ?

Взятки в бизнесе дают исполнительным, законодательным, правительственным, финансово-контрольным органам, таможен, внешнеэкономическим организациям, милиции, органам безопасности, средствам массовой информации и т. д.

В КАКИХ СТРАНАХ «НЕ РАБОТАЕТ» БИЗНЕС ?

Бизнес не работает в странах, которые характеризуются:

- нестабильностью политической ситуации;
- непроизводительным, торгово-ростовщическим характером рынка;
- тем, что ставку бизнесмены делают на спекулятивную сверхприбыль путем создания дефицита товара, а не ускорения капитала;
- неконкурентным типом поведения бизнесменов и их стремлением к торговой монополии через сговор;
- произволом рэкета;
- тем, что бизнесмены имеют связи с коррумпированными представителями власти;
- слабостью буржуазии, неразвитостью рынка, нахождением валюты у правительства;
- тем, что бизнесмены выступают в роли правительства;
- тем, что в стране отсутствуют низкие и стабильные налоги на капитал.

Часть IV ШПИОНАЖ И БИЗНЕС

Согласно данным американского журнала "Тайм", в первой половине 80-х годов только в США из-за хищения производственных секретов американские фирмы ежегодно теряли до 20 млрд. долл. "Маленькие компании крадут у больших, большие компании крадут у маленьких, все крадут друг у друга", — писал журнал.

Прибыльность инвестиций в промышленный шпионаж порой достигает фантастически? размеров. К примеру три итальянские фармацевтические фирмы перекупили за 150 тыс. долл. у промышленного шпиона Фокса похищенные у американской монополии "Америкэн сайанэмид корпорейшн" секретные документы на производство новой культуры антибиотиков. На их разработку африканской корпорацией было израсходовано 12 млн. долл.

ТНК, орудуящие поверх границ суверенных государств, с одной стороны, и НТР — с другой, открыли перед промышленным шпионажем беспрецедентные перспективы. Вследствие этого в руках таких американских супергигантов, как "Экссон", "Дженерал моторс", ИТТ, "Ю.С. стил", ИБМ, "Дженерал дайнэмикс", "Локхид", "Юнайтед технолоджиз", "Боинг", древнее ремесло расцвело пышным цветом. По подсчетам специалистов, только в США ежегодные затраты на промышленный шпионаж превышают более 1,5 млрд. долл.

Современные ТНК осуществляют практически все виды шпионажа, начиная от научно-технического и кончая политическим. При этом секретная информация может поступать из различных источников: филиалов в стране базирования, зарубежных филиалов, их отделов, разведки и контрразведки, специально созданных "совещательных" комитетов, филантропических и некоммерческих организаций ТНК, лоббистов в стране базирования и в странах размещения, из государственных разведслужб, а также специальных, независимых от ТНК агентств, специализирующихся на промышленном шпионаже и контршпионаже.

Жесточайшая конкурентная борьба за рынки сбыта продукции, сферы приложения капиталов и стремление к получению максимальных прибылей вынуждают руководство американских корпораций внимательно следить за деятельностью своих конкурентов, и прежде всего за европейскими и японскими концернами. С этой целью создаются специальные органы наподобие разведывательных центров суверенных государств. Такие органы занимаются добыванием, изучением и анализом материалов о политическом, экономическом и социальном положении в отдельных странах, равно как и о промышленности этих стран.

В 1974 г. международная корпорация "Дженерал моторс" создала так называемый "европейский совещательный комитет", в который вошли высокопоставленные представители ряда европейских стран. Комитет поддерживает тесные контакты с банковскими, торговыми и промышленными организациями Западной Европы, с руководством ЕЭС и даже с органами ООН. Как сообщал влиятельный журнал американских деловых кругов "Айрон эйдж", бюджет комитета соответствует бюджету разведывательных служб Франции. Два года спустя подобный комитет был создан "Форд мотор компани". В него вошли представители самой ТНК, европейские бизнесмены и бывшие государственные деятели европейских стран, которые благодаря своим связям оказывают "неоценимые услуги" корпорации, то есть осуществляют экономический шпионаж в пользу ТНК. Такие же органы, занимающиеся сбором конфиденциальной информации, имеют практически все крупнейшие ТНК.

Особое место в системе тотального шпионажа ТНК принадлежит зарубежным филиалам, которые располагают разветвленной сетью "осведомителей" по всей стране пребывания и колоссальными финансовыми возможностями. Сама по себе организация ТНК с ее филиалами, разбросанными по всем континентам и регионам земного шара, создает благоприятные условия для осуществления экономического и промышленного шпионажа.

Сбор секретной информации обеспечивается для ТНК также тем, что сотрудники филиалов, а также "эксперты" местного происхождения получают как бы двойное гражданство — своей страны и "подданных" ТНК.

Поскольку благополучие служащих в зарубежных филиалах так или иначе зависит от благополучия самого филиала, то им волей-неволей приходится заботиться о расцвете ТНК. Учитывая, что руководство ТНК постоянно интересуется политической и экономической информацией из стран размещения, в том числе и конфиденциальной, сотрудники филиалов вынуждены собирать интересующие руководство ТНК сведения.

Как и в любой многонациональной корпорации, разведслужбы ИТТ ведут научно-технический и промышленный шпионаж во всех странах земного шара. Более того, ИТТ, как суверенное государство, осуществляет экономический и военно-политический шпионаж в странах, непосредственно затрагивающих интересы монополии.

"Десятки именитых мужей американского и иностранного подданства внесли большую лепту в превращение некогда малоизвестной фирмы в мощную индустриальную державу, — пишет А. Артамонов в книге "Тайные тропы ИТТ". — В менеджеральной элите ИТТ встречались звучные имена таких бывших деятелей, как бельгийский премьер-министр Поль-Анри Спаак, исполнявший также в свое время обязанности генерального секретаря НАТО, генеральный секретарь ООН Трюгве Ли, директор ЦРУ США Джон

Маккоун, военный министр в правительстве испанского диктатора Франко генерал Барросо, банкир Юджин Блэк. Метаморфозу с переодеванием в униформу корпорации претерпели три адмирала, два бригадных генерала, 22 полковника".

Понятно, что ИТТ привлекает этих людей своими большими гонорарами. А ИТТ, в свою очередь, привлекают их связи с деловыми и правительственными кругами своих стран, а также секретная информация, которой люди, причастные к военным и государственным тайнам принимающих стран, могут не обладать. Точно так же они не могут не делиться "деликатной" информацией с ТНК, которая выплачивает щедрые гонорары, нередко превосходящие годовые ставки премьер-министров и президентов отдельных суверенных государств.

После смерти братьев Бен – основателей ИТТ (1959 г.), верховную власть в корпорации получил Джанин, который осуществлял свою деятельность под девизом "Никаких сюрпризов". Возводя каркас будущего исполина ИТТ, Джанин обновил руководящие кадры снизу доверху и модернизировал разведывательный аппарат, равно как и службу безопасности. В настоящее время секретная служба корпорации работает столь эффективно, что нередко секретная информация стекается к этажам власти ИТТ раньше, чем попадает в ЦРУ. Что касается собственных секретов, то, по свидетельству американского журнала "Нью-Йоркер", ИТТ охраняет их строже, чем охраняются тайны Ватикана. И это не преувеличение. Почтовые конверты запечатываются специальным клеем, который исключает их негласное вскрытие, а сама переписка циркулирует с грифом "конфиденциально" или "совершенно секретно". Только отделы промышленной разведки и контрразведки ИТТ, филиалы которой разбросаны по всему миру, насчитывают 20 тыс. агентов.

Сегодня это крупнейшая ТНК, производящая разнообразную продукцию — от корма для скота до транзисторов, от косметики до сверхсовременных телефонных станций. По всему земному шару у корпорации насчитывается более 100 дочерних и внучатых компаний; и почти 100 стран являются сферой влияния ИТТ. Подобно викторианской Англии, солнце никогда не заходит над империей ИТТ. Ежегодный оборот корпорации превышает 15 млрд. долл., а чистая прибыль доходит до 0,5 млрд. долл. Такая концентрация экономической мощи порождает политическую мощь, направляемую на подавление демократических свобод даже в их буржуазных формах.

"Масштабы и специфика деятельности ИТТ поставили корпорацию в особое положение для оказания помощи ЦРУ,— писала в январе 1976 г. американская газета "Вашингтон стар",— поскольку эта корпорация занята установкой и обслуживанием внутренней телефонной сети во многих странах мира". Подобные "деловые" контакты ЦРУ и ИТТ осуществляют во многих странах Латинской Америки, Азии, Африки и Западной Европы. Именно ЦРУ и ИТТ, напуганные потерей прибылей в Чили, сначала содействовали убийству генерала Шнейдера, а затем свергли законное правительство Альенде.

Современная система экономического шпионажа как орудие нечистоплотной конкуренции ТНК смыкается с политическим шпионажем. В то же время ТНК ведут тайную войну друг против друга, столь же ожесточенную и столь же беспощадную, как борьба военных разведок империалистических государств.

Помимо собственной разведки, ТНК часто прибегают к услугам специализированных шпионских фирм, ибо специализация вообще, а в шпионаже в особенности, представляет большие финансовые и экономические выгоды. Так, например, крупнейшие частные корпорации промышленного шпионажа базируются в США. Организацией подобного типа является "Джордж Уокенхат корпорейшн" со штатом около 20 тыс. сотрудников с филиалами в Англии, Франции, Италии, а также в странах Латинской Америки. Только в самих США эта шпионская корпорация имеет 22 отделения, а ее постоянными клиентами являются 3 тыс. американских монополий. К примеру, шпионская фирма "Континентл телефон энд саплай компани" в Нью-Йорке, во главе которой стоит Бен Джэмил, имеет ежегодную прибыль 1 млн. долл. Если учесть, что компания ничего не производит и ничего не разрабатывает, следует, что шпионская деятельность в сфере бизнеса высоко оплачивается, а агенты промышленного шпионажа пользуются определенным престижем и в их деятельности остро нуждается современный бизнес.

Как существуют различного рода международные центры туризма, промышленных выставок, так существует и международный альянс промышленных шпионов — "Спайз инкорпорейтед", что дословно переводится как "объединенные шпионы".

Согласно публикациям английской и итальянской печати, а также свидетельству неоднократно упоминавшегося Ж. Бержье, который, по его собственным словам, встречался с лицами, причастными к этой организации, "Спайз инкорпорейтед" специализируется на сборе, систематизации и продаже заинтересованным лицам секретной информации научно-технического, коммерческого или финансового характера. Время от времени появляются сообщения, что именно фирма "Спайз инкорпорейтед" собрала информацию для обеспечения технического плана "ограбления века" — нападения на почтовый поезд, из которого было похищено 2 млн. ф. ст., принадлежавших английскому банку. Излишне говорить, что деятельность фирмы глубоко законспирирована и о ней мало что известно.

Одним из центров современного экономического (впрочем, и военно-политического) шпионажа является Париж. По свидетельству газеты "Юманите", во второй половине 70-х годов Франция располагала разветвленной системой промышленного шпионажа с весьма внушительным фондом — порядка 1,5 млрд. франков в год.

Надо полагать, что за истекшие годы суммы, затрачиваемые на шпионаж, значительно возросли как по причинам необузданной инфляции, так и потому, что промышленный шпионаж — один из наиболее прогрессирующих элементов в конкурентной борьбе. Промышленным шпионажем занимаются все страны капиталистического мира без исключения. А потому США, Япония, Англия, Франция, ФРГ, Италия, ЮАР и т.д. являются охотниками за промышленными секретами других стран и одновременно жертвами промышленного шпионажа.

ГРАНИ КОРРУПЦИИ

Образ Фауста лепили и до Гете, и после него. "Новый Фауст" следующим образом резюмировал последствия изобретения денег дьяволом для человечества: "...какой гениальный шаг вперед сделан был, когда словом "деньги" мы заменили золото, когда мы изобрели потом векселя, билеты, ассигнации, арбитражи, переводы, лажи, проценты, акции, капиталы, облигации, дивиденды! Какое облегчение явилось от них роскоши, мотовству, разбою, эгоизму, скупости, глупости!.. Прежде, когда надобно было подкупить судью бараном, всякий мог заметить подкуп,— баран блеял, соседи видели, а теперь никто не видит и не блеет, когда приносят судье того же барашка, но только в бумажке!"

Подкуп при наличии денег — самый прямой и эффективный путь достижения целей, будь то получение секретной информации, нужного решения или защита интересов "дары приносящих" на алтарь государственной бюрократии.

Путь вокруг земного шара для Магеллана и его спутников напоминал ад, хотя для тех, кто дожил, он стал дорогой богатства и славы. Однако путь через пролив в южной оконечности огромного Американского материка не мог устраивать торговцев. По мере вовлечения Нового Света в хозяйственную жизнь Старого все более очевидной становилась необходимость прорытия канала через Панамский перешеек, словно созданного самой природой посередине материка, для того чтобы соединить два океана.

"Дорога в ад вымощена благими пожеланиями", — формулируют французы извечную и трагическую дисгармонию между благородством целей и отвратительностью средств. Инженерный гений французов уже видел, как континент прорезается судходным каналом, который откроет немислимые горизонты для коммерции и обогащения человечества. Любое начинание нуждается в деньгах.

Как и предписывает закон, в конце XIX столетия во Франции была организована компания, с капиталом 900 млн. фр., что по тем временам было колоссальной суммой. Отец и сын Лессепсы стали во главе дела по "перекраиванию" географической карты мира. И творец всемирно известной башни в Париже, Эйфель, принял посильное участие в этом гигантском проекте.

На проверку оказалось, что технический проект предусматривал слишком большой объем работ, сметная стоимость позднее представилась слишком заниженной, рабочие оказались очень ленивыми, к тому же подверженными "желтой лихорадке", которая косила их сотнями, административный аппарат — раздутым, техника — ненадежной, поставщики — жуликоватыми, земля — твердой, погода — жаркой, кухарки — грязными, москиты — агрессивными и т.п.

Единственно, что было великолепно, так это только то, что в Париже была выстроена величественная штаб-квартира, на которую ухлопали 2 млн. фр. Конечно, руководить строительством из Парижа было не очень удобно, зато под боком были и Булонский лес, и ресторан "У Максима", и Монмартр, где танцевали головокружительный канкан, до которого мулаткам из забытой Ботом и руководством Панамы было так же далеко, как от парижской биржи до заброшенного котлована на перешейке.

Акционеры ждали дивидендов, но, чтобы сбить ропот; их обманывали, рисуя новые перспективы. За ширмой высокопарных рассуждений деньги расхищались повсеместно. За воровством следует обман, за ним — еще большее воровство. Скандал был неминуем, ибо дело подменили разговорами о деле. То, что казалось возможным в прекрасной Франции, оказалось непреодолимым в не менее прекрасной Панаме. За четыре года было истрачено более половины собранных денег, а дела шли все хуже и хуже. Логика вещей требует, чтобы долги покрывались новыми долгами, как большой обман прикрывался еще большим. Махинации зашли слишком далеко, финансовое положение было плачевным, акционеры чересчур возбуждены, высокопоставленные лица уж очень погрели руки, чтобы предпринимать что-нибудь во имя дела. И тогда было решено выпустить облигация выигрышного займа.

Выпуск займа считается законным актом для восстановления финансового положения компании. Но то, что предлагало руководство компании, было лотереей. Займы подлежат погашению, да еще с процентами. Выигрышный заем хорош, как и любая лотерея, тем что собрав 100 млн. и выдав из них 10 как выигрыш, 90 млн. можно прикарманить

Такие игры монополизированы государством, и для их осуществления требуется особое разрешение правительства. Естественно, французское правительство не желало сотворить себе конкурента. Тогда в лучших традициях парламентской республики компания натравила на правительство прессу. Взятки — вот та сила, которая заставила прессу "тявкать и кусать" как отдельных представителей власти, так и все правительство целиком. Только на подкуп прессы было израсходовано более 30 млн. фр. История свидетельствует, что это были столь благоприятные для газетчиков времена; когда достаточно было прийти в

штаб-квартиру и показать визитную карточку знакомого редактора, чтобы получать деньги на карманные расходы. В сложной, политической обстановке, когда несколько партий с равным успехом могли прорваться к власти, никто не хотел ссориться с газетами. И такой выигрышный для руководства компании заем был разрешен. Руководство компании еще на 300 млн. фр. обобрало французов, привлеченных бешеной рекламой к этой межконтинентальной афере.

Быстро улетучились и эти деньги. И немудрено. Компания содержала шпионов, жуликов, аферистов самых различных мастей, лазутчиков, наводчиков, взятокдателей и взятополучателей во всех эшелонах государственной власти. Депутаты, сенаторы и министры состояли на довольствии компании, не говоря о такой "мелочи", как главные редакторы газет и высокопоставленные чиновники соответствующих министерств и департаментов. Из привлеченных почти 3,5 млрд. фр. на строительные работы было затрачено около 600 млн., и те осели в карманах поставщиков и шушеры, орудующей на Панамском перешейке. Почти 900 млн. фр. растеклись по таинственным каналам коррупции. Если бы это были государственные деньги, то их бы списали на ушедшее правительство.

Но это были персонифицированные деньги, и акционеры вели себя "возмутительно", требуя компенсации. На мутной скандальной волне взошли новые политические лидеры, которые до хрипоты требовали восстановления попраных прав обманутых акционеров. Незамешанные депутаты и министры, газетчики, чиновники, а также просто порядочные люди, которых никогда не стоит сбрасывать со счетов, объединились, требуя суда над растратчиками. Запахло жареным. Все бросились искать алиби и покровительства влиятельных лиц. Тревога нарастала.

Ко всеобщей радости, банкира Жака де Рейнака, ответственного за выпуск займа, нашли мертвым. Тайну смерти похоронили вместе с банкиром. Заинтересованные люди в один голос стали обвинять его во всех злодеяниях. Предполагаемое самоубийство преподносилось как доказательство того, что он один был во всем виноват, за что Бог и покарал.

В бесконечных парламентских запросах, в судебных дискуссиях, обвинениях, опровержениях, контробвинениях и контропровержениях все как-то забыли не только о строительстве канала, но и о миллионе мелких держателей акций, которые разорились.

Панамский процесс стал прекрасным предлогом для нового сведения старых счетов.

Следственная комиссия, назначенная парламентом, установила, что квартиру Рейнака "забыли" опечатать, зато не "забыли" его труп похоронить без вскрытия. Комиссия потребовала дать ей широкие полномочия, но глава французского правительства Лубе, чувствуя, что комиссия может вытащить на свет "партийные скелеты", отказал. Парламент взбунтовался, обвиняя правительство Лубе в соучастии, и вынес ему вотум недоверия. Новый кабинет возглавил Рибо, который пересел из кресла министра иностранных дел. Освободившееся место занял Лубе. Об этой политической рокировке немецкий посол в Париже сообщал своему министру, что правительство Лубе — Рибо, которое утонуло в Панамском канале, возродилось как правительство Рибо — Лубе.

Между тем следствие продолжалось. При обыске у банкира Тьерре, замешанного в этом скандале, среди прочих бумаг был обнаружен чек на 2 млн. фр. на имя Корнелиуса Герца. Последнее многим было не по нутру, и этот "фактик" попытались замять. Но не тут-то было. Имя Корнелиуса Герца всплыло вопреки всем усилиям обвиняемых.

Одаренный от природы умом, с деловой хваткой, образованный, любознательный и щедрый, он представлял собой экземпляр международного афериста, шпиона и сводника между дельцами, которым всегда необходима политическая поддержка, и политиками, которым всегда катастрофически не хватает денег. Недаром один из обвиненных депутатов, Рувье, с высокой трибуны утверждал: "Здесь делают вид, будто только в конце XIX в. впервые узнали, что для правления страной нужны деньги. Если же парламент не дает их в достаточном количестве, то политический деятель, который находит их благодаря своим личным связям, заслуживает всяческой похвалы". Но никто его не похвалил ни принародно, ни через газеты, а парламент еще лишил мандата неприкосновенности.

Без матерого тайного агента, пользующегося доверием руководителей Панамской компании и правительственных кругов, такая грандиозная афера была бы немислима. Именно таким агентом и был "всеобщий друг, советчик и кредитор" Корнелиус Герц. Он был первоклассным шпионом, до тонкостей изучил механизм функционирования государственной власти, рычаги, приводящие его в действие, скрытые мотивы политиков, их чаяния, стремления, слабости и пороки.

Когда Шарлю Лессепсу впервые представили Герца, тот засомневался в том, что новоявленный "экономический Фуше" вхож в высшие сферы. Каково же было удивление Шарля, когда через дней Герц принес ему приглашение в загородную виллу Жюля Греви — президента Франции. Шарль не верил до тех пор, пока президент сердечно не поздоровался лично с ним. Они вместе провели целый день, и не было никаких сомнений, что Герц — друг семьи президента Французской Республики. С этого дна руководство злополучной компании предоставило Герцу безграничный кредит, чем он и пользовался, ни в чем не отказывая ни себе, ни "друзьям".

Политическая, дипломатическая и шпионская ловкость Корнелиуса и колоссальные деньги сделали его "человеком, от которого зависели судьбы, к ногам которого бросались, у которого вымаливали милости, которого заклинали молчать", хотя он никем не был. Имя это всплыло в самый неподходящий момент и самым скандальным образом. Председательствующий уже собрался объявить заседание закрытым, ко-

гда депутат Дерулед сделал запрос о намерениях правительства относительно Корнелиуса Герца, "кавалера большого офицерского креста ордена Почетного легиона". "Каким же образом этот вражеский агент смог завоевать такое беспримерное положение?" — вопрошал Дерулед, обвиняя Клемансо в том, что именно его поддержка и сделала английского тайного агента всесильным Корнелиусом.

Зал замер. Стало слышно, как тяжело задыхался Клемансо. Это была его ахиллесова пята. Вопрос означал, что его лично обвиняют в измене и шпионаже. Левый радикал, социалист, поборник славы Франции и гроза кабинетов, который своими острыми, умными, едкими и аргументированными выступлениями ввергал правительство в пучину кризиса, оказался в ложной ситуации. "Тигр", как прозвали Клемансо за агрессивную, атакующую манеру спичей, после довольно слабого опровержения достаточно экспрессивно бросил в затихший зал: "Господин Дерулед, вы солгали". И Клемансо послал Деруледу вызов на дуэль. Условия дуэли были убийственными: три выстрела с 25 метров. Большая толпа людей сопровождала депутатов, чтобы быть свидетелями, как люди чести умирают "за честь и величие Франции".

Тупой шовинист и острый радикал обменялись выстрелами. К великому разочарованию толпы, никто не был убит. Хотя честь Франции и была спасена, кровавый спектакль не состоялся. Стрелки вернулись в парламент. Деруледа, хотя он никого и не убил, чествовали как героя. Клемансо слишком многим досадила, а потому всех еще больше раздражало то, что он не дал себя убить. Дерулед нашел еще одно неопровержимое доказательство того, что Клемансо был тайным агентом: оказалось, что он бегло говорил по-английски. По этому поводу Дерулед сорвал новые аплодисменты "отцов отечества". "Тигр" вновь вызвал "обидчика" на дуэль, на этот раз с намерением убить. Он был прекрасным стрелком.

В этом деле Клемансо преследовали неудачи. В дуэли ему отказали. Тогда в радикальной газете "Жюстиция", что в переводе с французского означает "Правосудие", Клемансо оскорбил Деруледа: "Этот субъект известен как лжец. Теперь он показал себя еще трусом. И этого достаточно!" Но этого оказалось явно недостаточно. Газета "Кокард" поместила редакционную статью, в которой отмечала, что имеет документы, неопровержимо доказывающие шпионскую деятельность Клемансо в пользу иностранной державы.

Дело было в том, что негр по имени Нортон представился врагам Клемансо переводчиком при английском посольстве и предложил в обмен на 100 тыс. фр. 14 писем, изобличающих Клемансо как агента английской разведки. Ликованию правых не было предела. Им виделось, что Клемансо уже политический труп, и они поспешили поведать об этом всему миру. Доставленные Нортоном письма были в копиях, но за гербовыми печатями и на официальных бланках, с пометкой "Служба секретных фондов" и за подписью секретаря британского министерства иностранных дел Листера. В списке английских агентов значился и Клемансо. Дело выглядело слишком серьезным, и было решено проверить, есть ли в посольстве такие люди. Нортон и Листер там значились.

24 июня 1893 г. соратник Деруледа, депутат Мильвуа, в предчувствии триумфа поднялся на трибуну и был... осмеян. Обвинения были настолько несерьезными, насколько представленные "неопровержимые улики" — фальшивыми. Оказалось, что хотя Нортон и Листер значились в списках английского посольства, но они не имели никакого отношения к тому негру, который продал им документы. Черный человек сделал свой черный бизнес.

Желание видеть Клемансо раздавленным было настолько велико, что не заметили, как за огромную сумму им подсунили поддельные документы. Два голоса, прозвучавшие против осуждения Деруледа и Мильвуа, принадлежали Деруледу и Мильвуа. Им пришлось покинуть парламент.

Клемансо подал в суд и получил с клеветников один сантим, как то и предусмотрено законом. Хотя Клемансо и вышел почти незапачканным, но потерял мандат депутата. Избиратели, помня, что "не то он что-то своровал, не то у него что-то своровали", прокатили "Тигра", как котенка. Впервые в 52 года он оказался не у дел. Что ни говори, возраст не самый подходящий для начала новой жизни.

Пожалуй, из политических деятелей этой грандиозной финансовой аферы наиболее пострадал Клемансо, который потерял звание депутата и приобрел сомнительную честь называться агентом английской разведки. Если представить величие Франции в виде двуглавого Эльбруса, то, бесспорно, наиболее высокая вершина была покорена Наполеоном, вторая, так же бесспорно, — Клемансо, победителем в первой мировой войне.

И вопрос совсем не риторический: был ли поднявшийся из нокдауна и занявший в грозные годы войны место на вершине государственной власти Клемансо замешан в этой афере? Бесспорно, "Тигр" любил Францию, работал на ее величие, не продавался иностранным разведкам, не торговал интересами нации. Но истина свидетельствует о том, что он искренне любил себя и свои удовольствия, а это в Париже стоит недешево. Если к этому прибавить, помимо семьи, любовь к оперной диве Роз Карон, то станет ясно, что денег надо было много. Клемансо не имел ни состояния, ни богатых родственников, Панамская компания дала ему Корнелиуса Герца с его деньгами. Клемансо и воспринял это как дар небесный. Не случайно он позже утверждал, что его друг был законченным мошенником и, "к сожалению, этого не было написано на кончике его носа". На кончике, может, и не было, но вся его жизнь и желание угодить властям деньгами и услугами были тому порукой. И не мог политик не знать, что Корнелиус не всем нуждающимся дает деньги, а только тем, в ком он и его "друзья" нуждаются.

Людям свойственно прощать себе то, за что другие, по их мнению, заслуживают казни. Клемансо, который глубоко и искренне ненавидел фальшь и коррупцию и никогда не упускал случая ввязаться в борь-

бу за чистый облик государственных деятелей, считал для себя позволительным пользоваться карманом "бескорыстных" друзей вообще, и Корнелиуса Герца в первую очередь, который вовремя сбежал из Франции.

Между тем судебная машина медленно проворачивалась, выявляя все новые имена "проворовавшихся сторожей". Все происходило, как в известной книге Ильфа и Петрова. Лессепсу-старшему в 1893 г., когда суд близился к концу, исполнилось 88 лет, а потому он стал неподсуден, ибо в эти годы человек ближе к небесному престолу, чем к земной суете. В отличие от зиц-председателя из "Золотого теленка" Лессепс-старший не собирался сидеть, а потому его сын, который и заправлял всеми делами, назвал новое имя — Байо. Будучи министром общественных работ, он получил около 400 тыс. фр. в дополнение к министерскому жалованью от Панамской компании.

Министр стал каяться в "помутнении разума", нашедшем на него, когда он согласился взять "проклятые деньги". Другие пять членов парламента стали уверять серьезно и громогласно, что вообще не знают, что такое взятка, а то, что им Панамская компания "заплатила", так это "гонорары за консультации и экспертные оценки". За "отсутствием улики" их оправдали, а Байо, возможно, единственный человек, искренне кающийся, поплатился пятью годами тюрьмы и штрафом в 750 тыс. фр. Высокие слова "министр и депутат" стали синонимами слов "мошенник и взяточник". Правда, и это было не ново. На оскорбление "подлец" еще шекспировский Яго отвечал не меньшим оскорблением: "А ты сенатор!"

В этом же году состоялся суд над директоратом Панамской компании по обвинению в мошенничестве и злоупотреблении доверием. Оба Лессепса и инженер Эйфель отрицали свою вину на том основании, что те, кто был поставлен соблюдать законы, требовали с них денег за выполнение собственных прямых обязанностей. Жаловаться на власти, как известно, некуда.

Красноречию адвокатов не было предела. Они цитировали Сократа и Софокла, Катона-старшего и Катона-младшего, Гумбольдта и Гете, Шекспира и Шопенгауэра. Если им верить, получалось, что тысячелетиями все величайшие умы человечества тем и занимались, что оправдывали взятки власть имущих вообще, а панамских аферистов в особенности.

Да и сами обвиняемые не теряли присутствия духа. Сидели в удобных креслах, обращались к ним "господа обвиняемые", и каждый раз, когда прокурору приходилось произносить слова "взятка", "мошенничество" или "обман", он предварительно извинялся. Если бы они обворовали бакалейную лавку, то и прокурор, и судья нашли бы действенные слова, чтобы заклеймить позором, корродирующим человеческое достоинство. Но люди, которые разворовали 1,5 млрд. фр., вызывали уважение. Масштабность и есть величие. Если во имя своих интересов какой-нибудь субъект убивает старуху процентщицу, от которой всем только вред, его, как Раскольникова, обрекают на вечную каторгу. Если такие, как Александр Македонский, Наполеон, умерщвляют миллионы, их называют великими. Такова история.

На вопрос судьи о непомерной щедрости компании по отношению к политикам Шарль Лессепс не без пафоса ответил:

"Мсье Ле Жюж, когда в глухом лесу вам приставляют к горлу нож, вы ведь вынуждены отдать и кошелек, и часы, и все, что требуют".

"Но если вас ограбили,— попытался возразить судья,— вы обращаетесь в полицию..."

"Разумеется, господин судья,— парировал Шарль с чисто французским остроумием,— за исключением тех случаев, когда кошелек и часы отбирают полицейские".

После судебной волокиты, неизбежной в таких грандиозных делах, кассационный суд предписал отпустить всех арестованных членов директората "за недоказанность вины". А то, что канал не построен, деньги разворованы, акционеры разорены, как-то не укладывалось в остроумные и не лишние чисто французского изящества судебные диспуты о политике, морали, этике, судебных казусах, о насмешках судьбы и кривотолках, на которые столь падки непросвещенные слои и пресса. Об этих мелочах предпочитали, проявляя высший светский такт, не говорить.

Пожалуй, Панамская компания сотворила самый колоссальный канал по перекачке денег из карманов жаждущих обогатиться обывателей в карманы алчных дельцов, продажных политиканов и нечистоплотных журналистов. Панамский канал был построен американским капиталом с не меньшей помпой и не без коррупции, столь излюбленной потентатес.

Коррупцию породила не Панамская компания, и не с ней она умерла.

В начале века крупнейший промышленник и торговец оружием Захаров широко использовал взятки как "смазку, без которой бюрократическая машина проворачивалась со скрипом". Помимо прямых взяток, "проигрышей в карты сановникам", "катания на санях с цыганами" и прочих трюков, на которые охотно ловятся власть имущие, он применял новшества собственного изобретения. К примеру, он вбегал в кабинет нужного человека в военном департаменте России и начинал, с "пенной у рта" доказывать, что "сегодня — среда", заведомо зная, что "сегодня — четверг". Спор заканчивался большой ставкой. Высокопоставленный чиновник без труда доказывал абсурдность его утверждения и "с чистой совестью" и самоуважением (у самого Захарова выиграл) клал в карман приличную мзду.

Эти трюки кажутся детскими шутками по сравнению с подкупками, осуществляемыми транснациональными корпорациями в мировых масштабах. Подкуп государственных чиновников, как и борьба с ним, имеет глубокие исторические корни. Так, правительство "блестящей Порты" решило, что можно извлекать выгоду из столь бурного и непреодолимого темперамента своих чиновников, установив налог со

взятки, который аккуратно собирала особая канцелярия. Приемы, взяточдателей столь же разнообразны, как и характеры людей. Тут работает только индивидуальный подход. Так, для аждана из полиции нравов достаточно, чтобы его бесплатно допускали до мулатки, хотя бы раз в неделю, начальнику уже нужно, чтобы дочке подарили платье от Диора, Мэр города требует, чтобы в его кабинете предприниматели не забывали портфели с купюрами, когда там находятся, помощники. Политик требует, чтобы честно финансировали его предвыборную кампанию, а лидер партии — чтобы регулярно на спецсчета партии поступали деньги "от неизвестных поклонников".

Как и суверенные государства, международные монополии содержат систему агентств во всех странах мира, представляющих их торговые и промышленные интересы. Обладая огромной финансовой и экономической мощью, они навязывают свои условия правительствам стран базирования, равно как и "правила игры" суверенным государствам Азии, Африки, Латинской Америки.

Сейчас золото, как неприкосновенный запас государства, хранят в подземных хранилищах и сейфах под надежной охраной "хитроумных, как Одиссей", электронных церберов. Но его полномочные символы — бумажные деньги и чеки — остаются такими же надежными отмычками к сердцам законодателей и исполнителей верховной власти. Первые, получив взятки, принимают нужные крупному капиталу законы. Вторые их исполняют с рвением, достойным лучшего применения, а нередко и в обход законов, во имя исполнения и защиты которых они и были выбраны от имени народа и для народа".

Подкуп — сложный процесс, включающий в себя экономический шпионаж в чистом виде. Прежде всего надо выяснить возможности того или иного деятеля содействовать осуществлению целей. После этого точно установить его финансовое и семейное положение, привычки, склонности, слабости, присущие как ему самому, так и членам его семьи. Затем надо собрать необходимый, а если есть, и компрометирующий материал на его доверенных лиц, ибо посредниками в основном выступают они. Другими словами, надо точно знать, кому дать, сколько, когда и через кого. Это требует долгой, кропотливой работы, ибо деликатная информация дается не сразу. А потому крупные корпорации через свои специальные отделы постоянно собирают всевозможную информацию относительно общественных и политических деятелей.

"Зло проистекает свыше", — писал французский журнал "Экспресс интернациональ", имея в виду зло, именуемое коррупцией. Коррупция финансирует предвыборные баталии, округляет доходы государственных служащих, способствует снижению налогов взяточдателей и фальсифицирует рынок ширпотреба, освобождает от штрафов и увеличивает доходы рантье, помогает быстрее решать свои проблемы, застревающие в бесконечных лабиринтах бюрократических структур. Правда, она же подрывает экономику, общее благосостояние, разрушает окружающую среду и обворовывает казну. Но это, так сказать, издержки подкупа. Коррупция и бюрократия — две стороны одной медали, имя которой истеблишмент.

Рантье платит "денежным барашком" налоговому инспектору, промышленник — мэру, финансист — политику, наконец, одно государство подкупает членов правительства другого государства. И всем участвующим хорошо. Поскольку платить кому-то надо, то и платят широкие слои, которым и неведомо, почему они так много работают и так мало получают.

Государства, основанные на запретах, быстро приходят в упадок, хотя и гниют долго. Поэтому бюрократические лабиринты — это наикратчайший путь к декаденсу. Истеблишмент понимает это и пытается бороться, опять-таки бюрократическими методами, организационно-юридическими мерами.

В той же Франции за взятки дают до 10 лет отнюдь не вольготного режима. Официально 110 тыс. высококвалифицированных специалистов занимаются борьбой со взяточниками в рамках Генеральной инспекции национальной полиции. Иначе говоря, это полиция против полицейских юристов, виновников, которые не прочь пожить за счет тех, кого они обязаны опекать.

Во время второй мировой войны американское правительство наложило арест на имущество совместной американско-немецкой компании, считая ее дочерней фирмой "Фарбениндустри". После войны немцы начали судебную тяжбу, надеясь получить компенсацию за убытки. Однако дело медленно переходило из одной судебной инстанции в другую, везде получая отказы. Уже к 1950 г. наследники "Фарбениндустри" были согласны получить хотя бы 14 млн. долл., чтобы считать свои претензии удовлетворенными. Но им столь же упорно, сколь и однозначно, отказывали. Казалось, дело было проиграно окончательно.

Вопреки всем сложностям в середине 60-х годов наследники получили 122 млн. долл. Чудес не бывает, тем более в английском праве. В силу вступили таинственные политические пружины, приводимые в действие деньгами. То, что не удавалось армии высококвалифицированных немецких, швейцарских, где фирма была зарегистрирована, и американских адвокатов, удалось аристократу, в общем-то далекому и от юриспруденции, и от политики.

Долгое время имя "заступника" держали в тайне, пока в 1968 г. на суде, под честное слово не публиковать имя таинственного ходатая, оно не было произнесено. "Это князь Радзивилл, зять президента США Кеннеди", — заявил истец.

Американский президент Т. Джефферсон любил цитировать Цезаря, который утверждал: "За деньги мы достанем людей, а с людьми сделаем деньги". В этом суть многоликой коррупции. Как ни парадоксально звучит "взятка через суд", но и такая уловка имеет место. Так, в начале 80-х годов миллиардер и торговец оружием Аднан Хашогги предъявил через суд иск американской корпорации "Норт-роп" на сумму 20 млн. долл. На суде юристы корпорации признали все притязания Хашогги обоснованными и выра-

зили готовность выплатить обусловленную сумму. Суду оставалось только вынести соответствующее решение.

Спрашивается: к чему суд, если корпорация и так соглашалась на выплату комиссионных? В том-то и дело, что пресловутые комиссионные по сути были взяткой, которая, как известно, карается американским законом. Едва произносят имя Хашогги, писал журнал "Жен Африк", "как в воображении сразу же возникают каскады долларов, оргии, неслыханная роскошь, богато отделанные частные самолеты и яхты, секретные встречи, баснословные взятки, ожесточенные и грязные торги, в ходе которых незначительный процент означает колоссальные суммы, взятки официальным лицам, облеченные в достойную форму займов. Это своего рода Уолл-стрит эпохи сказок "Тысячи и одной ночи".

Такая персона сама по себе не могла не привлечь внимание журналистов, политиков и юристов. Военно-промышленная корпорация "Нортроп"» которая экспортирует 80% своей смертоносной продукции, вынуждена прибегать к помощи Хашогги, контролирующего экспорт оружия на Ближний Восток. "Нортроп", желая избежать расследования со стороны американской Фемиды, и прибегла к такому оригинальному способу дачи взятки, как комиссионные через суд. Уж если суд обязал дать взятку, то с участников аферы "взятки гладки".

Официально зарегистрированные лоббисты, будь то в Вашингтоне, Париже или Токио,— это только вершина айсберга. Тысячи нитей, которые связывают мощные корпорации с государственным истеблишментом, остаются невидимыми. Именно скрытность позволяет обогащаться за счет налогоплательщика и тем, кто принимает законы, и тем, кто размещает заказы от лица государства, и тем, кто их выполняет. Более того, к их услугам специалисты, которые ловко угадывают желания власть имущих и умеют "вплести золотые нити" в серое полотно жизни столичных политиков, законодателей и чиновников Пентагона.

Желания эти стары, как мир, и сводятся к роскошным апартаментам в фешенебельных отелях, поездкам на острова Фиджи и Гонолулу с их великолепными барами и ресторанами. И все это бесплатно! Разумеется, для гостей. Все это они отработывают в Вашингтоне или в Лондоне, где проталкивают выгодные контракты и ведут борьбу за снижение налоговых ставок с монопольных прибылей. Такие международные монополии, как "Экссон", "Шелл", ИГТ, "Дженерал моторс", и другие, могут организовать зарубежные ознакомительные турне нужным людям с очередной возлюбленной без лишнего шума, нередко на собственных самолетах. В то же время специальные агенты корпораций и банкиров усиленно обхаживают любимых и нелюбимых жен нефтяных шейхов и эмиров, преподнося им "безделушки" (редкостные самоцветы, паранджи, изготовленные по стандартам "Кристиан диор"), или организуют концерты звезд — "хит-парады", с тем чтобы "розы гаремов" выступали ходатаями тех, кто проявляет столько внимания, щедрости и "бескорыстия".

Везде свой шик. Лоббисты из Капитолия носят роскошную обувь только итальянской фирмы "Гуччи". Человек, который зарабатывает 400 долл. в час, может себе позволить такие ботинки. Сколько получают сами конгрессмены и сенаторы "за услуги" — тайна за семью замками.

В США в 80-е годы лучшим толкачом считался Майкл Дивер, который был вынужден покинуть пост заместителя руководителя аппарата сотрудников Белого дома за то, что оказался нечист на руку. После этого он стал зарабатывать в 6 раз больше, чем команду министрами. Дело в том, что он сохранил доступ в Белый дом. Это чего-то да стоит. В частности, для сеульского правительства "доброе слово Майкла перед лицом президента" стоило 1,2 млн. долл.

Лоббистами стали бывший министр обороны Клиффорд, заместитель помощника госсекретаря Андерсон и многие другие высокопоставленные лица ушедших администраций. Достаточно сказать, что фонды крупнейших корпораций США, предназначенные для подкупа, достигают десятков, а то и сотен миллионов долларов. Еще царь Македонии, отец Александра, говорил, что "осел, нагруженный золотом, возьмет любой город".

Политика — тот же бизнес, куда вкладывают деньги и ждут дивидендов. Секретность — душа подкупа. "Наше правительство не может функционировать, погрузившись в тину секретности", — утверждал американский конгрессмен Ли Гамильтон. Не может — еще не значит, что не функционирует, о чем свидетельствуют бесконечные скандалы в Вашингтоне.

...Призраки, именуемые джименами, появились во вторник, 14 июня 1988 г. Они объявились в 13 местах одновременно. Их самоуверенность, оперативность и цепкость вселяли ужас, словно явились не специальные агенты ФБР, чтобы наложить арест на служебные кабинеты Пентагона и военно-промышленных корпораций, расквартированных в 12 штатах США, а настоящие призраки, наделенные злой волей и коварством.

Их появление в Пентагоне и штаб-квартирах корпораций, подвизавшихся в военном бизнесе, ввергло в панику даже Белый дом и Капитолий. Оказалось, уже два года Федеральное бюро расследований вкуче с другими специальными службами, не поставив в известность ни министра военного ведомства, ни президента страны, в строжайшей тайне вело расследование фактов крупномасштабной коррупции и мошенничества американских оружейников и служащих правительства.

Специальные агенты ФБР произвели обыски в военных концернах, а также в служебных кабинетах Пентагона, связанных с этими концернами. Джимены имели достаточно оснований предположить, что заправили военно-промышленных кругов и чиновники военного министерства занимаются махинациями, подлогами и взяточничеством. Об этом ФБР стало известно от своих осведомителей. Оно разослало более

250 повесток на предоставление документов и дачу показаний. Подозреваемым инкриминируется торговля секреткой информацией государственной значимости и использование нечистоплотных приемов при выбивании контрактов у Пентагона. Говоря проще, чиновники и законодатели в обмен на взятки предоставляли секретную информацию, которую военно-промышленные корпорации превращали в миллиарды долларов.

Сотрудники ФБР допросили Стюарта Берлина, ведущего специалиста Пентагона, на предмет передачи секретной информации о системах навигационных аппаратов стоимостью 100 млн. долл. В ходе расследования выяснилось, что из Пентагона 20 лет назад уволился Уильям Перкин, специалист по крылатым ракетам. С репутацией неподкупного стража интересов налогоплательщиков он создал в Вирджинии собственную консультативную фирму. В 1986 г. его клиентом стала военно-промышленная корпорация "Хэзл-тайм", подвизавшаяся в области электронных систем навигации. Корпорация, будучи не в меру щедрой, обязалась платить 24 тыс. долл. в год за любую информацию, имеющую отношение к системам навигации. Бес попутал и "неподкупного" Перкина. Он вспомнил своего старого друга Фреда Лакнера, который за 50% от щедрых подачек "Хэзл-тайма" согласился поработать на заказчика. Для этого он нашел своего друга Стюарта Берлина ... и круг замкнулся. Потом всех их не без помощи конкурентов нашли агенты ФБР, которые и раскручивают эту аферу.

Этот незначительный эпизод, поведенный журналом "Ю.С. Ньюс энд уорлд рипорт", свидетельствует о взаимоотношениях бизнесменов, "консультантов" и стражей интересов нации. ФБР, по его признаниям, располагает видеозаписями сцен передачи взяток из рук в руки дельцом Мельвином Виктору Коэну – заместителем министра ВВС США, и многим другим. Но Мельвин не одинок. Распроданные секреты Пентагона, разыскиваются повсюду, и, очевидно, урожай будет богатым, а скандал — достойным американского размаха.

Масштабы следствия в год президентских выборов повергли республиканцев в пучину неопределенности. Администрация, не имея возможности приостановить следствие, делает все, чтобы локализовать скандал, придать ему окраску случайности и незначительности. В верхних эшелонах власти хорошо понимают силу ФБР, чтобы притормозить его следствие на начальной стадии в период газетной шумихи. По всем признакам, это будет самое крупное дело о коррупции и взяточничестве в США.

Следствие по делу Пентагона только начинается, и трудно предсказать, сколько грязного белья вывезут для всеобщего обозрения. Но канву развития событий можно предсказать, не дожидаясь конца следствия, ибо она проторена давно. Служащих Пентагона, против которых найдут неоспоримые улики, упрячут за решетку, конгрессмены рискуют потерять места, как и помощники министра обороны. Что касается таких гигантов, как "Нортроп", "Макдонелл-Дуглас", "Юнайтед технолоджиз" и другие, то высшие менеджеры принесут в жертву средних, которые, в свою очередь, попытаются свалить вину на мелких администраторов и исполнителей. В целом корпорации отделаются, как бы масштабны ни были аферы, мизерными для их оборота штрафами. О реальных хозяевах капитала и речи не может быть. Более того, сотрудники Пентагона сами начнут публично возмущаться наемными менеджерами, которые злоупотребляют доверием и из рук вон плохо ведут дела. Не вчера это началось и не завтра завершится. Если есть капитал, то он функционирует по имманентным законам самовозрастающей стоимости, каковым он и является.

Политики и бизнесмены проповедуют милосердие и взаимовыручку только в отношениях между собой. Природа словно позаботилась, чтобы одним дать власть, другим деньги. Бизнесмены могут укреплять власть, власти компетентны принимать решения, способствующие обогащению дельцов.

Японская полиция разыскивала крупного мошенника, который представлялся секретарем премьер-министра Накасонэ и вымогал "пожертвования" у банкиров и промышленников. Таким образом японский "сын лейтенанта Шмидта" прикарманил 30 млн. иен, из чего можно заключить, что "подлинные дети лейтенанта" орудовали не там и не в тех сферах.

В самом конце 1983 г. в Бонне разразился беспрецедентный по масштабам, а не по сути скандал, связанный с подкупом ряда высокопоставленных лиц с мандатами парламентской неприкосновенности. Органы западногерманской прокуратуры выдвинули официальное обвинение против министра хозяйства ФРГ Ламбсдорфа и его предшественника на этом посту Фридерикса, а также против бывшего министра хозяйства земли Северный Рейн-Вестфалия Римера в связи с крупными взятками, полученными ими от Браухича и Нейштца, бывших менеджеров печально известного еще со времен мировых войн концерна Флика.

По результатам расследования боннской прокуратуры от концерна Флика Фридерикс получил 375 тыс. марок, а Ламбсдорф — 135 тыс. марок. Обвинительные акты по этому делу составляют ни много ни мало — 23 тома по 250 страниц каждый.

Полюбовные сделки правительства и фликовских менеджеров позволили этому роду избежать громадных налогов и выжить в мире бизнеса, где прошлые заслуги ни во что не ставятся. Политики тянутся к деньгам, которых и им постоянно не хватает, бизнесмены — к политикам, которым мешают закон и народ. В отличие от народа, который всегда платит за алчность сильных мира сего, в правительстве интересы финансовых баронов находят понимание и отклик.

Шпионско-налоговые аферы, на фоне которых отец восстал против сына, брат против брата, нередко связаны с наиболее уважаемыми и богатыми кланами Америки и Западной Европы. Все это четко

прослеживается во взлетах и падениях клана Фликов, которому в конечном счете удастся преумножить свои богатства и усилить влияние на экономическую и политическую жизнь страны.

НАРУКАВНИКИ И НАРУЧНИКИ

Бизнес имеет свои законы, в каком бы краю и какие бы лица им ни занимались. Казалось бы, что может быть общего между немецким миллиардером Фликом-старшим и американцем Аль-Капоке, кровавым гангстером к убийцей? Оба занимались бизнесом, оба культивировали экономический шпионаж, оба уклонялись от налогов, оба приносили в жертву чужие жизни, не останавливаясь ни перед чем в умножении своих богатств. Но то, что оба начали действовать одновременно и оба сидели под охраной у американских тюремщиков, как и то, что и магнат, и убийца заведовали тюремной библиотекой в нелучшие дни их жизни, можно считать случайностью. Хотя философы и утверждают, что неизбежность возникает на пересечении случайностей, однако налоговые аферы — феномен далеко не случайный. Нет ни одной страны, где сокрытие доходов не было бы модус вивенди.

"Первые крупные финансовые манипуляции, — писал венгерский публицист Э. Гемери, — Флик принял в годы после окончания первой мировой войны, когда в Германии разразился крупнейший финансовый кризис и галопом поскакала инфляция. Они-то, собственно, и заложили основы создания, фликовского капитала". С этим трудно спорить, хотя не всем, далеко не всем, удалось разбогатеть на "финансовых крахах" и "галолирующей инфляции". Очевидно, личностные качества будущего магната совпали с условиями, наиболее благоприятными для проявления его незаурядных потенций.

Подобно коронованным особам, Флик-старший всегда говорил не "я" и "мне", как все, смертные, а "мы" и "нас". И как истый самодержец, он решил осчастливить человечество своим портретом и изрек: "Нас следует увековечить". Для этого пригласили знаменитого художника Пауля Маттиаса Падуа. Когда портрет был завершен, между "королем и художником" состоялся примечательный диалог:

"Это не руки, — сказал Флик, — а какие-то когти".

"Но ведь это так и есть, — возразил художник и, видя замешательство оппонента, прибавил: — Разве вы, господин Флик, когда-нибудь отдавали то, что вам удалось схватить этими руками?" "Король" самодовольно усмехнулся. В сущности это был комплимент такому человеку, как Флик, которого еще в начале карьеры звали "стервятником". Этот "стервятник" и внедрил "деловые игры с краплеными картами", которые с успехом используются и по сей день отпрысками магната. Он имел не только хваткие руки, но и цепкий ум.

Непритязательный в еде и жилье, чуждый роскоши и тщеславия, одинаково равнодушный к вину и женщинам, картам и наркотикам, этот человек прошел через две мировые катастрофы, личные и национальные крушения, через разочарования и успехи с одной единственной святой и неискоренимой страстью — страстью к деньгам.

Фридрих Флик — единственный человек в истории бизнеса, которому дважды удалось, стать миллиардером. Этот рекорд не повторял никто ни до, ни после Флика-старшего. Флик был одним из первых в Германии, кого включили в известный реестр богатейших людей мира, составляемый нью-йоркским рекламным агентством Фельдмана. Он шел пятым в этой галерее толстосумов после шейха Кувейта Сабхаха, Онассиса и Нирахоса, греков по происхождению и космополитов по размаху деятельности, и нефтяного набоба Гульбекяна — армянина по происхождению, англичанина по паспорту и парижанина по образу жизни.

Начав с бухгалтера, Флик вскоре стал управляющим акционерного общества "Менден", женился на миловидной девушке Марии Шус, которая принесла ему 30 тыс. марок золотом приданого. Флик стал акционером фирмы, что и позволило ему заниматься биржевыми сделками. В 20-е годы Флик уже миллионер и признанный "финансовый гений", обладавший уникальной способностью пользоваться разницей в денежных курсах и перераспределять капитал в свою пользу.

Если отбросить эмоциональную окраску портрета, Флик-старший был жестоким, расчетливым, хладнокровным, с безошибочной интуицией биржевым игроком. Он никогда не создавал новые предприятия, ничего не изобретал, не строил, не реконструировал, не улучшал и не совершенствовал. Он только спекулировал тем, что было создано чужими руками, чужой волей, чужим капиталом, Флик задумывал и осуществлял свои операции в величайшей тайне, за что и был прозван "демоном бесшумного бизнеса".

Кроме интуиции, Флик обладал великолепной частной шпионской сетью, которая обеспечивала "демона" секретной информацией, столь необходимой в биржевой игре. Жестокости, изворотливости и скрытности Флика могли позавидовать Тиссен, Квандт и даже Абс, которых он не раз переигрывал. Агентурная сеть Флика не без оснований считалась лучшей в германской экономике. Многочисленные специалисты и управляющие были тайными агентами старого Фрица и поставляли всю необходимую информацию для захвата очередной жертвы. Специальный отдел ЭКОНОМИЧЕСКОГО шпионажа собирал и анализировал все отчеты конкурентов. Как текущие, так и итоговые отчеты крупных фирм приобретались всеми праведными и неправедными путями, данные систематизировались. Картоoteca на крупных акционеров и

менеджеров с самыми интимными подробностями и компрометирующими материалами постоянно пополнялась благодаря хорошо поставленной службе шпионажа.

Так, он воспользовался сведениями о личных долгах одного из своих конкурентов — Фридриха Айхберга, генерального директора немецкого стального концерна "Линке-Хофман", и с успехом захватил эту фирму. В 1931 г. в руках Флика оказалась компания, которая терпела огромные убытки из-за противодействий стального магната Тиссена. Флик, чтобы избежать банкротства, обратился к шведскому "королю спичек" Кройгеру, но тот отказался его кредитовать, видимо, не без подсказки Тиссена. Загнав флика в угол, Тиссен предложил свои условия сделки..

Там, где любой другой увидел бы поражение, Флик усмотрел успех. Он дал команду своим сыщикам выяснить, к кому Тиссен обращался за кредитом, ибо такие суммы, не прибегая к займам, не в силах был уплатить никто. Детективы установили, что Тиссен поддерживает консорциум голландских и французских банкиров. Среди них был крупнейший французский банк "Креди Лионнэ".

Флик через своих шпионов во Франции организовал "утечку информации". Согласно этой версии, "Креди Лионнэ" якобы предложил Флику за контрольный пакет фирмы "Гельзеберг" пятикратную, по сравнению с биржевым курсом, цену. Дело было состряпано настолько ловко, что официальные заявления руководства французского банка, что ни Флик, ни его компания ни с какой стороны его не интересуют, воспринимались "как коварство французов", которые хотят "опутать и поработить Германию".

Такие известия болезненно воспринимались немцами, потому что Германия после первой мировой войны выплачивала репарации французам. Пресса заговорила о "Париже и связанной с ним еврейской финансовой олигархии", которая жаждала умножить свое благополучие на несчастьях немцев. Германское правительство, по уши увязшее в долгах, из патриотических побуждений согласилось заплатить 100 млн. рейхсмарок за акции, в действительности стоившие 25 млн. марок. Сам Флик — "этот патриотически мыслящий магнат" — уговорил чиновников держать сделку в тайне, чтобы не возбуждать нездоровый ажиотаж тех, кому "чужды интересы нации". Пожалуй, это была одна из самых дерзких и наглых афер магната.

Западногерманские исследователи Бахман и Карлебах не без оснований писали, что во второй половине 30-х годов Фридрих Флик "занялся преобразованием центрального правления своего концерна в собственное общество "Фридрих Флик К.Г.". Этот шаг освободил молчаливого, весьма чуждающегося прессы Фридриха Флика от неприятной обязанности публиковать балансы своего акционерного общества. Газета "Ди вельт" по праву видела в нем "самого таинственного из немецких сверхбогачей".

В 1933 г. к власти пришли нацисты, объявившие во всеуслышание: "Германия превыше всего". Флик был одним из немногих магнатов, который с самого начала поддерживал нацизм в Германии. Алчность и неразборчивость не знали границ. Он был среди первых, кто "ариизировал" предприятия, принадлежавшие евреям. Он вступил в партию и получил сомнительной чести звание "вождь экономики". Флик дружил с Герингом и Гиммлером. Такая дружба позволяла ему обогащаться неимоверно. Он был единственным магнатом, который выступил за идею Геринга об автаркии металлургической промышленности. В свою очередь, Геринг не забывал этого. Жестокость Флика, соединенная с крестьянской хитростью, нашла идеальные условия для расцвета при фашизме.

Флик осуществлял свои операции в полной тайне, а пресса, послушная Геббельсу, молчала относительно сделок "вервиртшафтсфюрера". Более того, под завесой секретности Флик игнорировал и финансовые органы, которые по долгу службы пытались выявить его доходы. Однако успехам Флика мешало то, что дела фюрера шли неважно. Фасад "тысячелетнего рейха" все еще блистал, но в несущих конструкциях появились гигантские трещины.

Флику пришлось активизировать свою разведку. О размахе, оперативности и характере частного шпионажа Флика можно судить по тому факту, что уже в 1944 г. агенты старого Флика держали в руках карту Германии, на которой союзники наметили четыре оккупационные зоны. Ни абвер, ни гестапо, ни фюрер такой карты не имели. И когда кругом гремели речи об оружии возмездия и приближающейся победе "третьего рейха", Флик думал над тем, как спасти миллиарды.

Личный врач Гиммлера, финский хиропатрик Крестен, который "пользовал и Флика", сообщил ему, что его разговоры прослушиваются с помощью специально установленных микрофонов. Принятые меры предосторожности с подачи такого авторитетного агента "в стане врага" помогли Флику избежать смертной казни "за саботаж и измену". В середине июня Флик сдался американским ВВС и попал в число военных преступников под номером 3 после "пушечного короля" Круппа и генерального директора "И.Г. Фарбе-индустри" Карла Крауха. Суд приговорил Флика к семи годам. В тюрьме "Ландсберг", в которой некогда почти безызвестный Шикльгубер диктовал "Майн кампф", он стал сапожником.

Подкупив тюремное начальство, Флик выбился в регистраторы тюремной библиотеки, которую запустил вконец. Запахи тюремной кухни и тюремных мастерских не повлияли на нюх Флика. Он учуял, что возрождение Западной Германии связано с возрождением бундесвера, и даже преуспел в таком деле, как добыча и обогащение урана. Весной 1950 г. из тюрьмы Флик распорядился искать "уран для Штрауса". Это было противозаконно, так как такие работы были запрещены конвенцией. В конце этого года он был досрочно освобожден. Запреты союзников мало смущали Флика, который заручился поддержкой самого канцлера Аденауэра. Как это ни кажется парадоксальным, но личный секретарь Флика Тильманс в 1953 г. стал министром по особым поручениям и соответственно информатором.

О таком назначении своего человека только можно было мечтать. Но Флик не был мечтателем. Он делец и свои намерения держал в строжайшем секрете. Своего бывшего личного секретаря он использовал с большей для себя и немалой для Тильманса выгодой. Аденауэр лично помог Флику, чтобы предприятия не были распроданы с молотка, как это предписывалось законом. И Флик пошел на шаг, на который не отважился даже Крупп. Он продал угольные предприятия французам с большим приращением. Трезвый коммерческий расчет взял верх над инсинуациями завистников, и Флик выиграл. Используя свои громадные капиталы, вырученные от продажи угольных предприятий. Флик стал тайно приобретать акции автостроительной компании "Даймлер-Бенц". На смену моде на танки шла мода на автомобили. Переиграв в этой афере Квандта, он пустился в новые, которые сделали его вновь мультимиллиардером.

Миллиардер Флик с послужным списком военного преступника в возрасте, когда многие доживают свой век, был недоволен своим наследником — старшим сыном Отто Эрнстом. Жестокий, неумолимый, упрямый, он смотрел, как хиреет его род, не успев расцвести. Он не видел в сыне ни хватки, ни размаха, необходимых для фликовской школы. Единственное, что их объединяло, — это, упрямство. В этом сын не уступал отцу. В смертельной схватке за деньги и власть сошлись отец и сын.

"В личной жизни Фридрих Флик был так же холоден и беспощаден, как и в сфере экономики, — писал Э. Гемери в книге "Сверхбогачи". — Ему было уже больше 80 лет, когда в 1966 г. он похоронил жену, в тот же день снова сидел за письменным столом и давал указания биржевым агентам". Это тем более странно, что она принесла ему первые капиталы, которые он так успешно пустил в оборот. Она была верна не только в годы взлетов, но и в годы падений и даже катастроф, каковыми были для него и Нюрнбергский процесс, и тюремное заключение. К сыновьям он тоже не питал особо нежные чувства. Средний сын был убит в заснеженной России, старший стал судиться с отцом под шум и улюлюканье прессы. Разочарованиям не было конца.

Флик-старший, достигший Мафусаилова возраста, поселился в Швейцарии, где и умер, думая о прератностях судьбы и об умножении состояния, а Флик-младший продолжил его дело. Родители повторяются в детях.

4 ноября 1981 г. главного бухгалтера фликовской империи Рудольфа Дила неожиданно посетили "вежливые ребята" из прокуратуры и налогового управления. Так началось дело Флика. Они предъявили ордер на обыск. Перепуганный Дил извлек из сейфа папку, в которой лежали два ключа. Ему было чего бояться. Он не отразил в налоговых декларациях сумму в 700 тыс. марок, полученных, так сказать, наличными, и потому был грешен. А грех побуждает к раскаянию, особенно если он сулит тюремную камеру.

В сейфе, или, как позднее его назовут, "гробнице фараона", кроме наличных денег, был найден журнал, в котором главный бухгалтер с немецкой педантичностью записывал так называемые неофициальные пожертвования политическим партиям, ведущим деятелям, а также высокопоставленным чиновникам боннского правительства. Естественно, все это налогом не облагалось.

Дил попался из-за дневниковых записей расходов, которые он вел со скрупулезностью. Конечно, можно удивляться глупости бухгалтера. Но тут есть одно "но". Дело в том, что Дил, который в конечном счете был рядовым исполнителем, в любое время мог быть обвинен в растрате денег Фликов. Он знал, что им жертвуют без больших сожалений, потому и вел спасительные для себя записи. Этим же объясняется, что он с ходу запел о "черной кассе", хотя ревизора первоначально явились выяснить личные доходы бухгалтера и их несоответствие налоговым декларациям. Кроме того, деньги любят счет. И кому, как не бухгалтеру, об этой знать. Эти записи "во спасение" оказались неопровержимой уликой против "Флика и компании".

Откуда же взялись эти не учтенные деньги или, говоря иначе, каков механизм пополнения "черных касс", которые практикуются повсеместно? Боннское правительство, как и другие, поощряет багатворительно-религиозные чувства руководителей концернов, считая религиозность граждан делом, угодным и Богу, и государству. Христианские чувства магнатов поощряются понятным всем имущим слоям способом, а именно уменьшением налогов. Иначе говоря, с сумм, потраченных на благотворительные цели, налоги не взимаются. Этим и воспользовался "Флик и компания". Будучи добрыми христианами, Флик и управляющие концерном жертвовали католическо-миссионерскому обществу "Зовердия" ежегодно 1 млн. марок. Делопроизводители "небесного филиала на земле" пастор Йозеф Шредер, еще более добрый христианин, из этой суммы возвращал Флику 800 тыс. марок. Конечно, возвращение было тайным, без официальных бухгалтерских и банковских счетов, в то время как пожертвования обставлялись "флагами и барабанным боем".

Однако Дил эти суммы оприходовал в потайном грессбухе, что и подвело его. Это дело продолжалось в течение 10 лет, пока не вмешалась прокуратура. За это время было переведено 10 млн. марок, из них 1 млн. остался служителям культа, 1 млн. передали посреднику, депутату бундестага Вальтеру Леру, а 8 млн. марок тайно возвратились "Флику и компании". Суммы были упрятаны в потайной сейф "Дрезденер банк", оттуда частями, тоже с глазу на глаз, передавались своим людям в Бонне. Таким образом, "Флик и компания" служили и Богу, и мамоне, не забывая о себе.

Помимо пополнения "черных касс", этот трюк с двойной бухгалтерией имел ту очевидную выгоду, что спас концерну более 5 млн. марок, которые в противном случае пришлось бы уплатить государственной казне. Зачем же платились такие суммы министрам и депутатам, лидерам партий и даже канцлеру

ФРГ? В стратегическом плане, чтобы воздействовать на них в удобном крупному капиталу направлении, в тактическом — получить те же налоговые льготы.

Фридрих Карл Флик продал контрольный пакет акций концерна "Мерседес", некогда такими усилиями захваченный отцом, и выручил 2 млрд. Марок, с которых следовало уплатить налог в размере 56%. Й. Штраус — один из крупнейших клиентов "черной кассы" — дал главе концерна "бесплатный совет", как избежать выплаты более 1 млрд. марок. Для этого оказалось достаточным направить капиталы в химическую промышленность США, а в Бонн представить бумаги, что взамен марок оттуда "потекут технические знания", что, бесспорно, заслуживает содействия со стороны властей. Благодаря такой операции удалось спрятать от налоговых обложений двухмиллиардную сумму. Но это не говорит, что у него не было расходов по данному делу. Деньги ушли на то, чтобы подкупить нужных людей, сломить упрямцев, нейтрализовать демагогов, отвлечь недовольных и дать министрам, от кого зависело решение. "Связи Флика с министерством хозяйства функционировали столь хорошо, — писал В.М. Меньшиков, — что в штаб-квартиру концерна поступали даже боннские документы, помеченные грифом "для служебного пользования". Так что государственных секретов с рейнской "правительственной кухни" для Флика практически не существовало. Зато финансовые махинации концерна долгие годы оставались тайной для боннской администрации".

Такое знание тайн правительства не могло не способствовать успешному проведению "лодки, нагруженной миллиардом марок", через финансовые, политические и конкурентные рифы. Флик ссылаясь на то, что эти аферы подручные осуществляли без его ведома. Но когда ему вежливо указали на его собственные подписи, то он сослался на то, что "ежедневно визирует бесчисленное множество документов и не всегда знакомится с тем, что подписывает". Боннская прокуратура нашла это, с позволения сказать, объяснение достаточным. Воистину, что позволено Юпитеру, не позволено быку. Если бы клиентом "черной кассы" не была политическая элита, вряд ли боннская юстиция сочла такое безответственное подмахивание бумаг достаточным оправданием в глазах ослепшей Фемиды. Так убийца может сослаться на то, что ему ни разу не приходилось держать в руках уголовный кодекс, потому и не ведал, что творил.

Деньги, идет ли речь о долларах или марках, франках или гульденах, порождают одни и те же проблемы, одни и те же преступления. Два голландских коммерсанта ходили в банки с портфелем, набитым гульденами, и просили их повыгоднее разместить. Больше всею их волновало, как избежать налогообложения. Все восемь Банков, в которых они побывали, давали им советы, как перехитрить государство, каждый предлагал себя как лучшего спеца по этой части. Были и такие уголовно наказуемые советы, как приобретение акций на подставные фамилии, открытие счета на вымышленное имя, а также анонимного счета, о котором никто, кроме банкира и вкладчика, не знает. И никто не сказал назидательно-торжественно: "Налоги надо платить"

Разразился скандал. "Коммерсанты" оказались подставными лицами, журналистами, которые записывали все разговоры на магнитную пленку и обнародовали все на потеху публике. Утаивание доходов от налоговых органов — настолько распространенное явление в США, что говорить об этом, как о чем-то преступном почти не деликатно. Размеры недополученных государством сумм настолько громадны, что, видимо, могут соперничать только с военным бюджетом этой страны.

Во второй половине 80-х годов по случайному стечению обстоятельств был арестован торговый персонал престижного ювелирного магазина на Пятой авеню в Нью-Йорке во главе с менеджером Говардом Уорноком. Фирма "Картье интернэшнл" торгует предметами роскоши и считается выше подозрений. Поймали их на мошенничестве с утаиванием налогов. Делалось это следующим образом. Клиента, "который внушал доверие", приглашали в кабинет вице-президента Томаса Фостера, где в отбегаемой форме предлагали сделку. Клиент указывал адрес, куда доставить украшения или богато инкрустированные часы. После чего из рук в руки передавались деньги в обмен на драгоценности, клиент забирал их с собой, а упакованный соответствующим образом футляр отправляли по указанному адресу. Поскольку адрес был ложный, футляр возвращался, и магазин как бы оказывался внакладе. Есть, конечно, более крупные мошенники в царстве беловоротничковой преступности.

Юристы и бухгалтеры, специализирующиеся на консультациях по минимизации налогов, получают столько же, сколько сенаторы и верховные судьи, наиболее ловкие — больше, чем президент США. Хорошие эксперты могут законно упрятать в различных статьях и псевдосделках миллионные суммы, которые подпадают под налоговый пресс. Нередко экспертами выступают бывшие инспектора налоговой службы и получают за свои труды треть "сэкономленных" или ловко припрятанных сумм. Не случайно почти все 500 крупнейших промышленных корпораций являются клиентами восьми бухгалтерских фирм, наиболее ловких, а потому наиболее престижных. "Price Waterhouse" ...

Эти бухгалтерские компании имеют своих людей во всех эшелонах налоговой, государственной, законодательной и финансовой власти. От них они получают всю необходимую для успешной деятельности информацию, в том числе и конфиденциальную. Они прекрасно осведомлены о характере взаимоотношений многочисленных налоговых, финансовых, валютных и таможенных органов, их руководителях и сотрудниках, слабых а сильных сторонах, о "болевых точках", нажав на которые можно добиться успеха, о тайнах функционирования сложной государственной машины. Эти знания бухгалтеры используют к вящей корысти международных корпораций и собственной выгоде. Те концерны, которые не консультиру-

ются с "великолепной восьмеркой", тоже не безупречны. Просто они нашли других консультантов, может быть, еще более ловких и менее заметных. Тайна — верный признак больших махинаций.

"Бухгалтерам" в США противостоит налоговое ведомство. Знаток утверждает, что можно укрыться от ФБР и ЦРУ, от АНБ и "Интерпола", но скрыться от ИРСа невозможно. Эта аббревиатура означает "разведка налогового управления США". На Западе шутят: "Будьте любезны с людьми, пока не заработаете миллион, а потом люди будут любезны с вами". При всей истинности этой сентенции она вряд ли относится к сотрудникам ИРСа, призванным стоять на страже государственных доходов США. Пожалуй, это самая жестокая по сути государственная организация США, ибо ее доходы зависят от того, как много сумеют ее сотрудники выявить скрытых дивидендов. Известный французский исследователь таинственного мира шпионажа Жак Бержье писал: "Мне так и не удалось выяснить, каким образом американское налоговое управление устанавливало доходы шпионов. Вероятно, последние в своих декларациях называли эти доходы "вознаграждением за консультации", тогда как те, кто их нанимал, добивались снижения своих налогов, относя эти расходы к категории расходов по исследовательским работам... Во всяком случае, несомненно одно: американское налоговое управление поняло значение частного шпионажа, ибо оно учредило агентство частного шпионажа! Тайные агенты отдела по выявлению случаев сокрытия доходов от органов фиска являются добровольцами, которые получают 10% от суммы выявленных ими сокрытых доходов. Они не всегда доживают до старости, например, если разоблачают сокрытие доходов гангстерами".

Именно сотрудниками отдела внутренних доходов гангстер Аль-Капоне был привлечен к суду за неуплату налогов, а не за бутлегерство, бандитизм, рэкет и убийства. Бизнес вообще дорожит таинством, а бизнес Капоне мог осуществляться только за плотной завесой и непроницаемой секретностью. Капоне знал толк в шпионаже. Без широко разветвленного и хорошо организованного шпионажа любая организация обречена на быструю деградацию. Шайки преступников как прообразы государства имеют ту же структуру, функции и иерархию, потому свои спецслужбы они строят по тем же канонам.

Аль-Капоне создал специальную службу "Джи-2", на которую возлагалось решение задач по сбору, анализу и хранению секретной информации, шпионаж за объектами, интересующими мафиози, а также контршпионаж против чужих в своем стане. "Парикмахеры и бармены, служащие отелей, портье и чистильщики обуви, служащие мэрии, полицейские и шоферы такси во всем Чикаго знали номер телефона на тот случай, если они могли сообщить "великому Капоне" что-либо интересное". — писали К. Полькен и Х. Сцепоник в книге с красноречивым названием "Кто не молчит, тот должен умереть". "Джи-2" свое дело знала.

Подручные Аль-Капоне (Скаличе и Ансельмо) рекомендовали на вакантный пост капо Джунтаса. Как человек предусмотрительный, Аль поручил "Джи-2" проверить нового претендента. "Клубок подкожных змей" — таково было резюме спецслужбы. Джунтас оказался "торпедой" у злейшего врага Капоне — главаря конкурирующей банды Дж. Айелло. Именно Джунтасу было поручено убить Аль-Капоне, двум другим (Скаличе и Ансельмо) — помочь ему захватить власть в банде Аль-Капоне на правах "вице-короля" нью-йоркской банды Айелло.

Капоне не были чужды фантазия и театральность. Так, под предлогом празднования по поводу назначения нового капо была собрана вся банда. Во время пиршества Капоне собственноручно убил всех троих... На следующий день в пригороде Чикаго в придорожной канаве полиция нашла три изувеченных трупа, убийцу которых так и не смогли обнаружить.

Свои далекие от законности барыши "великий" гангстер добывал руками подставных лиц, а потому уличить его никак не могли. То, что не смогли сделать ФБР, министерство юстиции и чикагская полиция, сделал простой бухгалтер, агент налогового управления Фрэнк Вильсон. Ему случайно подвернулась бухгалтерская книга игорного дома "Шип". Записи в грессбухе вывели на некоего Шамуэя. Под страхом каторги он сознался, что работает на Аль-Капоне. Нить хитросплетений подпольного бизнеса привела к самому Аль-Капоне, которому по американским законам можно было дать 25 тыс. лет каторжных работ. Однако он отделался 10 годами тюрьмы, из которых 7,5 года ему пришлось отсидеть. "За хорошее поведение" его выпустили досрочно, и он поселился на своей вилле на берегу океана.

Позднее аналогичную службу под тем же названием создало ФБР. Она функционирует и по сей день.

С высоким профессионализмом нередко соперничает простая взятка. Крупный мастер готового платья и изысканных туалетов в Филадельфии Альберт Нипон не стал связываться со знатоками налоговых лабиринтов. Он передал в руки двум налоговым инспекторам 200 тыс. долл. наличными и налоговые декларации, где указал не то, что есть, а то, что нашел нужным. Инспектора не могли засомневаться в порядочности такого щедрого человека. Это помогло Нипону "экономить" более 0,5 млн. долл.

Неожиданно грянул гром. Вернее, нагрянули контролеры из центрального аппарата. Инспектора попали за решетку, а Нипон сослался на незнание законов. Это вряд ли его освободило бы от тюремного заключения сроком на 15 лет и от штрафа в 30 тыс. долл., не внеси он залог в 1 млн. долл. По американским законам, налоговые управления и налоговые мошенники могут полюбовно договориться, что снимает вопрос о тюремном заключении. Хотя это и кажется аморальным, но налоговое управление занимается "не исправлением нравов", а выколачиванием налогов. Мистер Нипон продолжает торговать шикарными

платьями, цены которых порой достигают 2 тыс. долл., как ни в чем не бывало, ибо те, "кто интересуется модными платьями, не читают статей о налоговых аферах".

В середине 80-х годов в США был поставлен своеобразный рекорд налогового мошенничества. Раскручивая рядовую аферу с поставками нефтепродуктов и неуплатой налогов, специальные агенты вышли на Рича и Грина, которым удалось от всевидящего ока налоговых служб упрятать 100 млн. долл. Пока хитросплетенный клубок международной аферы разматывался, сами чемпионы налогового культа спокойно проживали в Швейцарии. Когда им предложили установить истину, они разыграли святую невинность. Единственное, что они хотели, так это то, чтобы журналисты и американское налоговое управление оставили их в покое.

Американские службы согласились с такими доводами и, чтобы окончательно развеять недоразумение, пригласили их в США. Об этом они и слышать не хотели. Попытки убедить их в необходимости заокеанского вояжа ничего не дали. Неизвестно, как бы долго длились эти процессуально-дипломатические пируэты, если бы американцы не арестовали активы, принадлежащие тихим разбойникам. В мошенниках неожиданно "проснулась совесть". Они выразили сожаление по поводу всех этих недоразумений и допустили, что, может, и не все, что они делали, соответствует "этим запутанным американским налоговым законам", но, как честные торговцы, они готовы заплатить. Последнее действительно имело значение. Стоговались на 200 млн. долл. Рич и Грин, скрепя сердце, согласились с карательными налогами, ибо из двух зол выбирают меньшее.

На Западе беловоротничковая преступность стоит на первом месте. Поскольку преступления осуществляются тихо, бесшумно, в особняках и офисах, охраняемых частными детективами, то они так и остаются неизвестны. Кроме того, в этом виде преступности нет ни открытых перестрелок, ни кровавых сцен, ни жажды сенсаций со стороны участников, они проходят таинственно, как высасывание чертополохом соков земли. Только в США мошенники от бизнеса присваивают денег в 18 раз больше, чем хваленый уголовный мир.

Правовые и карательные мероприятия бессильны против экономических законов. Еще император Рима Диоклетиан принял эдикт о твердых ценах, направленный против спекуляций и мошенничества. Будучи человеком решительным и жестоким, он приказал сурово карать нарушителей вплоть до смертной казни. Во исполнение воли императора на многих рынках империи были сооружены плахи, и дежурные палачи отсекали головы спекулянтам тут же. Но и эта мера не могла ликвидировать спекуляцию. Хотя и тяжело было терять головы торговцам, но еще труднее оказалось отказаться от барышей. Так было, и так есть.

Налоговые аферы — самый распространенный и масштабный вид мошенничества. Именно сокрытие доходов является ахиллесовой пятой претендентов на высшие государственные должности. Конкуренты, которых всегда много, выявляют такого рода преступления. Уличение в сокрытии доходов, бесспорно, означает преждевременную политическую смерть соискателя должности "слуги народа".

Так же бесспорно, что махинации с акциями дают наиболее острые и драматические повороты в деятельности мошенников с респектабельными отмычками, каковыми в ловких руках биржевых игроков и являются акции солидных корпораций.

РЕСПЕКТАБЕЛЬНАЯ ОТМЫЧКА

Один из главарей американской мафии, Лючиано, по прозвищу Счастливчик, попал за решетку. В интервью журналистам он поведал, что еще на свободе для него организовали посещение Нью-Йоркской фондовой биржи и объяснили механизм биржевой игры. Здесь Счастливчик понял, что просчитался, вступив не в ту банду.

На бирже многомиллионные "ограбления" совершаются простым поднятием пальца. Это, пожалуй, самая непыльная работа, ибо полностью соответствует постулату: "Работать как можно меньше, зарабатывать как можно больше". К тому же она редко приводит к тюремной камере, хотя наживаются они быстрее и чаще, чем гангстеры.

Учредители компании для привлечения капитала выпускают акции и облигации, которые продаются желающим. На вырученные деньги приобретают здания, машины, оборудование, сырье, а также привлекают рабочую силу. Все это составляет так называемый реальный капитал, который не подлежит купле-продаже. Акции и облигации, именуемые фиктивным капиталом, можно продавать, покупать, отчуждать, дарить, завещать и т. д.

Акция как титул собственности дает право ее держателю на получение дивидендов. Термин "стричь купоны" — порождение акции, поскольку некоторые ценные бумаги имеют купоны, которые по получении годовых доходов отрезаются по установленной линии, т. е. их "стригут". Причем только акции дают право на участие в управлении делами компании. Необходимый минимум для контроля корпорации и называется контрольным пакетом акций. Держатели облигаций таких прав не имеют, они могут рассчитывать только на заранее обусловленные доходы. Потому акции и являются биржевым товаром номер 1.

Первая биржа возникла в Амстердаме, когда из-за непогоды уличная толкучка перенесла место сборищ в церковь, откуда, согласно легенде, Христос изгонял менял. На знаменитой Лондонской бирже рассыльные до сих пор называются официантами в память о тех временах, когда биржевики собирались в питейном заведении Джонатана.

На бирже играют состоятельные люди. По сути биржа — игротка для миллионера. Именно на бирже покупают и продают облигации и акции крупнейших корпораций. Спекулятивный ажиотаж вокруг биржи ценных бумаг обусловлен тем, что простое поднятие пальца влечет за собой обогащение одного и разорение другого. Миллионеры играют не сами, а через посредников, именуемых брокерами. Только они имеют доступ в святая святых биржи — торговый зал.

Цены, по которым на фондовой бирже продаются акции, и называется курсом акций. Именно в угадывании курса заключается весь смысл игры на бирже. Акционеры должны дать правильную команду брокерам, акции какой компании сбросить, а какой приобрести. Курсы акций постоянно меняются.

Это схема законной, или честной, игры. Но ставки столь высоки, что редко кто не поддается искушению угадать судьбу, а то и схватить ее за шиворот, чтобы знать наверняка, какие акции покатаются вниз, а какие поползут вверх.

Как любая игра с нулевым результатом, биржевая игра одних разоряет, других обогащает. Причем, как и у картежников, прежде всего выигрывают те, кто играет краплеными картами. Такими игроками на бирже являются те, кто имеет достоверные сведения так называемого конфиденциального характера. Механизм ограбления выглядит примитивно. Достаточно вспомнить, как Стендаль описывает биржевую игру в своем романе "Люсьен Лавен". Министр, владея служебной информацией, сообщает достоверные сведения банкиру, который сбрасывает ценные бумаги, падающие в цене, и приобретает те, что поднимутся. Поскольку речь идет о многомиллионных сделках, то доходы колоссальны.

Порой нечестная, но расчетливая игра на бирже дает не только богатство и славу, но и титул правителя, причем не в какой-нибудь банановой республике, а в праматери Хартии вольностей — в Англии. В XVIII в. путем ажиотажа и лжи дельцы взвинтили курс акций компании "Южные моря" в 10 раз против номинала. Спекулятивная горячка закончилась грандиозным крахом и разорением держателей ценных бумаг, за исключением посвященных в тайны спекуляции. Они вовремя сбывали акции "бурно растущей" компании и нажили огромные состояния. Среди них был торговец Роберт Уолпол. После того как свои акции сбросил с большой прибылью, он приступил к санированию компании, которую спас от банкротства. Это повысило его авторитет среди виггов. События эти происходили в 1720 г., а в следующем он стал главой английского правительства на целых 20 лет. Уолпол торговал всем, начиная от негров из Африки и кончая местами в парламенте и министерскими постами в Лондоне. Подкуп и шпионаж стали образом жизни английского правительства и в метрополии, и в заморских территориях.

"Использование конфиденциальных сведений в целях наживы,— писал лондонский журнал "Экономист",— практика столь же старая, как и сами биржи. В 1862 г. Джон Пирпонт Морган-старший установил в своей конторе собственный телеграфный аппарат, благодаря которому получал сообщения о ходе войны между Севером и Югом раньше конкурентов. Бюллетени, переправленные его отцу Джуниусу в Лондон, давали тому преимущество перед английскими инвесторами".

Самые большие состояния создаются игрой на бирже. Биржа разоряет миллионы держателей и создает гигантские финансовые империи. Немецкий миллионер Гуго Стиннес-старший уже к 30 годам стал легендарной личностью. Биржевые спекуляции были столь удачны, прирост миллионов столь стремителен, что он всю жизнь оставался эталоном делового человека для второго сына, который, пустив по миру старшего брата, стал единовластным хозяином империи. Отец постоянно играл на грани "или все, или ничего". Внешне аристократически беспристрастный, хладнокровный, расчетливый и беспощадный, Гуго-старший умел использовать тайную информацию, поставляемую многочисленной, оплачиваемой агентурой. Наиболее удачной аферой Гуго-старшего считается захват горно-металлургического акционерного общества "Даненбаум", акции которого пошли в гору. На этом, казалось бы, можно было остановиться, но Стиннес пошел дальше. Через подкупленных биржевых маклеров он пустил слухи, что акционерное общество находится на грани банкротства. Владельцы акций бросились сбывать свои акции, но мало кто торопился их приобрести. Курс катастрофически падал. Тогда Гуго-старший стал их по дешевке тайно скупать и выиграл. Отчаянию бывший владельцев акций не было предела. Сначала они проклинали себя за то, что приобрели по высокой цене эти акции, а потом — что отдали по бросовым ценам. Да еще в то время, когда общество обещало большие дивиденды.

В середине 20-х годов, после смерти Гуго-старшего, между наследниками началась борьба, которая, не могла не ослабить империю Стиннесов. С той же хищностью, с которой Гуго рвал чужую добычу, другие промышленно-финансовые кланы стали рвать на части богатства, нажитые несправедливыми трудами.

Во второй половине 20-х годов Гуго-младший переживал тяжелые дни, ибо империя шла ко дну, а кредитов банки не предоставляли. И тут берлинский коммерсант Кунерт под строжайшим секретом раскрыл доверенным людям Гуго-младшего государственную тайну относительно займов правительства. Этот финансовый шпион поведал о том, что согласно тайному договору между Германией с одной стороны, и Францией и Румынией — с другой, Берлин обязуется без сложных формальностей выкупить облигации немецких займов с немедленной выплатой 12,5%, приобретенные до 1 июля 1920 г. (Долг германского правительства перед своими и иностранными держателями составлял фантастическую сумму.) В

октябре 1926 г. Гуго-младший провел со своими сообщниками секретное совещание, на котором все было предусмотрено до последних мелочей и составлен план по ограблению государства.

Германское правительство платило по займам 2,5%, а Стиннес и его компания стали платить по 3%. Перекупленные через подставных лиц облигации переправлялись в Францию и Румынию, где они должны были "сыграть" роль приобретения до "рокового срока". Таким образом, каждый миллион, потраченный на приобретение облигаций, обещал 4 млн. марок, а стоимость облигаций исчислялась десяткам миллиардов. Стиннес-младший, видимо, подсчитывал ожидаемые миллиардные дивиденды, когда явились полицейские чины и с большой предупредительностью сопроводили мультимиллионера в следственную камеру.

Кунерт не был агентом-двойником и торговал не препарированными тайнами. Как финансовый шпион, он честно исполнил свой долг. Дело было в конкурентах, которые донесли в управление по конверсии займов. И вместо миллиардов Гуго пришлось довольствоваться тюремной камерой. Если бы он не был Стиннесом, вряд ли за международный разбой ему удалось бы отделаться следственным изолятором, где его продержали около года. Немецкий исследователь Э. Чихон так писал по поводу этих событий: "Уже барон фон Ротшильд содержал частных детективов и шпионов, слугами аналогичной "службы информации" пользовался и Гуго Стиннес. Впрочем, эти фирмы были просто дилетантами по сравнению с тем аппаратом шпионажа, который создал у себя концерн "И.Г. Фарбениндустри" в виде своего бюро "И.Г. Берлин NW-7" и который ТЕСНО сотрудничал с фашистским аппаратом военного и партийного шпионажа".

Очевидно, такой вывод сделан на основе слабой результативности "службы информации" Гуго Стиннеса, которая и привела его на грань банкротства. В бизнесе, как на войне, только результаты имеют цену. Горе побежденным! Из этого следует: не всегда пути шпионажа ведут к славе и миллионам. Неумение должным образом оградить тайны аферы и привело к банкротству, а акции, вместо того чтобы служить отмычкой к миллионам, стали пропуском в тюремную камеру.

Советский публицист В. Цветов в книге "Мафия по-японски" очень образно описал отчетное собрание акционеров компании "Исудзу". Президент зачитал годовой отчет, из которого явствовало, что все прекрасно. Но когда с трибуны был оглашен, проект решения о назначении новых директоров фирмы и о выплате выходного пособия директорам, уходящим на пенсию, "рядовой акционер" Симадзаки прокричал с места: "Акционеры надеются, что долголетний труд директоров будет достойно вознагражден согласно славным традициям фирмы. Предлагаю оставить вопрос о конкретной сумме на усмотрение председателя собрания". Сумма была столь неоправданно велика, что руководство фирмы не осмеливалось сказать ее вслух. Рукоплеща, Симадзаки и его "компания" поднялись с мест, давая президиуму понять, что акционеры считают собрание законченным. Оно продолжалось 23 минуты. Симадзаки со своей "сокайя" получил от правления компании в том году около 40 млн. иен. "Исудзу" расширяла свое производство, ибо ее автомобили пользовались большим спросом на мировом рынке. Руководство компании решило, что нельзя так много платить "самураям с акциями в руках".

"Сокайя" — гангстеры от бизнеса — приняли вызов. Они обнаружили незаурядные таланты в области шпионажа и саботажа. Специалисты, нередко с дипломами лучших университетов страны, принялись изучать истинное положение компании. Руководство банды подключило к делу собственных детективов и частных сыщиков. Они устанавливали "электронные блохи" в квартирах и "любовных гнездышках", где развлекались должностные лица концерна, осуществляли тайную слежку за членами их семей и записывали на портативные магнитные ленты разговоры в барах и ресторанах. Японская деловая этика предписывает, чтобы бизнесмены "расслаблялись" или по устоявшимся традициям угощали деловых партнеров. В увеселительных заведениях шпионы вынюхивали у маклеров о биржевых спекуляциях, собирали всевозможный компрометирующий материал на руководителей, которые так не вовремя дерзнули пренебречь услугами такой респектабельной банды, как "сокайя".

На следующий год президент компании "Исудзу" Окамото, как всегда, ровно в 10 часов объявил акционерное собрание открытым и зачитал годовой отчет, из которого явствовало, что дела компании превосходны. Но на этом обычный ход вещей кончился. Сначала пошли вопросы, хотя и задаваемые большими местами, но в целом разумные. Затем начались другие вопросы: ответить на них честно означало, что руководители предадут интересы акционеров, которые они в первую очередь обязаны защитить. Если говорить неправду, то их тут же уличат в преднамеренном обмане акционеров, общественного мнения и государства, ибо присутствовали газетчики.

Руководство компании, привыкшее смотреть на собрание акционеров как на воскресную проповедь прихожанам, было с самого начала "охоты за истиной" шокировано, особенно когда речь зашла о финансовых махинациях руководителей компании. Ужас охватил президиум, когда в ход пошли обвинения в аморальности, если не сказать в развратности, некоторых высших менеджеров, их деловой и личной нечистоплотности, корысти и аферах за счет компании и акционеров. В шоковое состояние пришли неорганизованные акционеры, которые не знали, как реагировать, кому верить и что предпринять. Только репортеры потирали руки, чувствуя сенсационный материал.

Самое страшное для руководителей было то, что "рядовые акционеры" говорили правду и имели доказательства. Почти шесть часов длилось истязание руководителей "Исудзу", и не было сил, чтобы унять распоясавшихся "сокайя", ибо они, как "рядовые акционеры" были возмущены, что руководство из корыстных побуждений пренебрегает их интересами.

В Японии пытаются бороться с "сокайя", этим бичом бизнеса, хоть и без особых успехов. В 1982 г. был принят закон, предусматривающий для участия в высшем форуме акционеров наличие 1 тыс. акций, а не одной, как было прежде. Зная, что рядового акционера всегда можно подбить на сотрудничество с "сокайя" (что на деле и происходит), закон предусматривает за альянс с "финансово-промышленным мафиози" шесть месяцев тюрьмы или штраф в 300 тыс. иен.

Когда был принят закон, призванный противостоять вымогательствам "сокайя", многие из членов этих банд перешли на торговлю "информацией о бизнесе". Попросту говоря, результаты экономического шпионажа стали продавать ее конкурентам по непомерно высоким ценам. Помимо достоверности информации и ее деликатности, цены взвинчивались под гарантию того, что пресса и общественность не будут знать тех, кто тайком покупает информацию. Но бизнес есть бизнес. Мораль, принципы, сомнения этического характера оказываются в стороне, едва заинтересованные лица предложат большую сумму. Тот, кто больше заплатил, вправе узнать, вопреки всем гарантиям, кто и какую информацию покупает, чтобы решать, как следует вести дела в мире ожесточенной конкурентной борьбы. Давно известно, что жестокость законов не повышает морально-этический уровень общества. Страх хотя и может убить преступность, но он же может удушить и добродетель.

Для собрания акционеров — этого высшего форума совладельцев — снимается, как правило, помпезный зал, где хочется думать и говорить о вещах, вызывающих положительные эмоции. С первых шагов акционер встречает доброжелательность и предупредительность со стороны obsługi, торжественные и "накрахмаленные" руководители говорят доверчиво, запросто, как равные и равнозаинтересованные лица. Подчеркиваются только выигранные моменты в деятельности руководства и корпораций; специально нанятые клакеры или группа акционеров, имеющие "общие интересы" с высшими руководителями или крупными акционерами, хлопают или "создают гул одобрения". В такой обстановке вряд ли кто рискнет выступить против или опровергнуть руководителей. Если мнения руководства разделились или главные акционеры не смогли поделить власть и дивиденды, тут рядовые акционеры становятся очевидцами того, как группировки "готовы умереть за интересы рядовых подписчиков", лишь бы они за них проголосовали.

"Сокайя" — чисто японское явление и связано с нюансами островного понимания "хорошего тона". Считается большим унижением, если президент компании или другое должностное лицо вынуждены стоять отвечать на вопросы, которые, как правило, означают недоверие. Даже само слово "сокайя" переводится как "посещающие собрание". По смыслу же "сокайя" соответствует организованным вымогателям, какими они в действительности и являются.

Многомерный мир, порожденный единым стремлением банкиров и бандитов обогатиться любой ценой, претерпевает самые несуразные преобразования, отягощая производительный капитал паразитическими наслоениями. "Сокайя" действуют по интуиции и вдохновению.

Между тем существует один безотказный прием, заставляющий голосовать собрание за любое решение. Научно доказано, что после первого часа внимание рассеивается, а после второго наступает зона безразличия, когда слушателю становится все равно, что скажут и какое решение примут, лишь бы скорее покинуть помещение, выпить кофе, позвонить жене и т. п. А если речи длятся более трех часов, нет такого предложения, которое бы не прошло, будь то, собрание, заседание, конференция, коллегия, съезд или другое мероприятие.

Этим широко пользуются. Еще Перикл, чтобы провести угодные ему решения, говорил часами. Измученные афиняне голосовали за любые предложения. Под палящими лучами солнца, утомленным и уставшим, с пересохшими ртами, им становилось мучительно от одной мысли, что кто-то еще выступит и, не дай Бог, возразит. Толпа торопилась быстрее завершить голосование. Разумные и высокоорганизованные люди, какими были эллины, становились дикарями, если кто-нибудь пытался пробраться к лобному месту, чтобы опровергнуть доводы великого оратора.

Что говорить о современных менеджерах, которые не по наитию, а из блестящих лекций лучших профессоров Гарварда и Сорбонны, Принстона и Кембриджа, Токийского и боннского университетов знают о тайнах "коллективного психоза". Знание психологии, социологии и мотиваций людей считается непременным атрибутом будущих менеджеров.

Не пойман — не вор, но, если попался, приходится платить не только миллионеру, но и шпиону-наводчику. Так, репортер колонки "слухи с Уолл-стрит" Уинас, работавший в уважаемом журнале для миллионеров "Уолл-стрит джорнел" был приговорен к 1,5 года тюремного заключения. Вся вина репортера заключалась в том, что за день до публикаций он показывал оттиски статей своему приятелю. Эта невинная на первый взгляд любезность была по сути сговором двух мошенников, ибо приятелем репортера был биржевой маклер из посреднической фирмы "Кидер Пибоди".

Маклер, пользуясь информацией, которая остальным станет известна только на следующий день, заключал сделки, сбрасывая те акции, которые падают в цене, и приобретаемая те, чей курс резко повысится. Любое слияние, концентрация, захват, смена руководства, экономические пертурбации моментально отражаются на курсе акций. Слухи, как известно, подтверждаются, в то время как официальные заявления надо перепроверять. Этим и пользовались два афериста, один из них сел на решетку, другой потерял право играть на бирже.

Даже политическая информация трансформируется в биржевые выгоды. Когда шах бежал из Ирана, акции концернов, связанных с экономикой этой страны, резко упали в цене. И те, кто раньше остальных

получил информацию, успели сбросить свои акции по высокой цене, а те, кто приобрел, через неделю из прессы узнали о катастрофе, постигшей шаха, следовательно, и их, злополучных держателей этих обесценившихся акций.

Никто не хочет проигрывать, а потому прибегают к помощи звездочетов, хиромантов или к советам экспертов, использующих для прогнозов ЭВМ. Однако ученые мужи также часто ошибаются. Это заставляет игроков прибегать к инсайдерам (внутренним шпионам и наводчикам), поставляющим конфиденциальную информацию. Эти мошенники постоянно и выигрывают.

Если существуют биржевые преступники, то есть и биржевая полиция. В США она называется Комиссией по ценным бумагам и бирже. Как всякая полиция, биржевая имеет тайную сеть осведомителей по всему миру. Тайный осведомитель из далекой страны, имя которого финансовая полиция не склонна афишировать, донес о поразительных успехах цюрихской брокерской фирмы "Эллис". Эта посредническая фирма так успешно спекулировала акциями, что прибыли ее клиентов за четыре года превысили 100 млн. долл. Самое примечательное было в том, что за это время брокеры фирмы ни разу не "прокололись".

Вместо того чтобы порадоваться за посредников и их клиентов, финансовая полиция США в мае 1986 г. обратилась к помощи швейцарских властей. Руководствуясь договоренностью о взаимопомощи по выявлению преступников, швейцарские компетентные органы согласились "проявить" анонимные счета "Эллиса" в швейцарском банке.

Среди них значился Денис Левин — менеджер американского инвестиционного банка "Дрексел Ламбер". Будучи банкиром, через которого проходила информация о готовящихся слияниях и поглощениях, захватах и перегруппировках, Левин заранее, тайком скупал акции обреченной корпорации. Анонимный, или секретный, счет в Швейцарии позволял ему совершать спекулятивные сделки, не привлекая внимания жертв, сослуживцев, прессы и финансовой полиции, которая не без оснований рассматривает сделки на базе служебной информации как биржевой разбой и соответственно наказывает.

После того как официально объявляли о слиянии или захвате обреченной компании, Левин тайком продавал ранее приобретенные акции, но уже по более высоким ценам. Этот средней руки спекулянт сумел нажить 12 млн. долл. и спрятать их в Швейцарии. Но спекуляции на основе секретной информации показались банкиру недостаточно прибыльным занятием, о чем догадывалась и полиция. Когда агенты из финансовой полиции обрисовали ему ближайшие перспективы (многомиллионные карательные штрафы, равнозначные разорению, и порядка 10 лет тюрьмы), он согласился сотрудничать с полицией. И первым делом "заложил" своих деловых друзей.

Этот банкир и спекулянт оказался еще инсайдером. Он всю торговал тайнами инвестиционного банка, которые был призван охранять. Поставлял он информацию в основном Ивану Бойски — хищнику и грозе крупнейших корпораций по обе стороны Атлантики. Отец Бойски, покинувший в начале века Россию, ни счастья, ни денег в Новом Свете не нашел.

Иван Бойски в пику Ивану русскому продемонстрировал, что только дураки могут лежать на печи, ждать принцессу, а еще полцарства в придачу. Он колесил по стране великих возможностей в поисках счастья и денег. Неизвестно, как счастье, но деньги он нашел. Он сумел очаровать дочь Бена Сильберштайна, крупного американского торговца недвижимостью. Тесть устроил его клерком по биржевым операциям в банк Ротшильдов в Нью-Йорке.

Когда зять овладел тайнами биржевых спекуляций, тесть ссудил необходимые деньги, и Иван Бойски начал собственное дело. Он стал биржевым игроком, скупал и продавал акции, имея тайную информацию, поставляемую инсайдерами, в том числе и Левиным. Шпионские труды Левина ценились в 5% от суммы сделок, совершенных на основании конфиденциальной информации. Если учесть, что сделки достигали сотен миллионов долларов, то можно представить, что ремесло шпиона с каждым годом все лучше оплачивается.

От своих инсайдеров Бойски стало известно о желании английской торговой фирмы "Аргиль" захватить производителя знаменитых марок шотландского виски "Дистиллерс". И он вылетел в Англию, чтобы предложить руководству "Аргиль" свои услуги по "тихой" скупке акций намеченной жертвы. Чтобы не платить Бойски, который смахивал на биржевого шулера, каковым в действительности он и был, хозяева "Аргиль" выставили его за дверь. Иван, как сказочный герой, неудач не признавал. С таким же предложением он обратился к хозяевам пивной компании "Гиннесс", где быстро сообразили, что этот человек знает толк в спекуляциях. Хотя операция, как говорят англичане, и дурно пахла, однако решили этот аспект сделки не обсуждать. Бойски с компаньоном стали скупать тайком акции "Гиннесса" по обе стороны океана и продавать акции компании "Аргиль".

Цены на акции "Гиннесса" пошли вверх, а акции упрямой и непокладистой "Аргиль" покатались вниз. Руководству "Аргиль" стало не до захватов чужого добра. Обескураженные этим "биржевым бумом" хозяева бросились спасать начавшую лихорадить компанию. "Гиннесс", заплатив 3,7 млрд. долл., захватила "Дистиллерс". Как любитель больших, необычайных рекордов, "Гиннесс" могла эту аферу записать в Книгу рекордов Гиннесса.

Аферы и доходы росли как на дрожжах. Иван Бойски вошел в первую десятку финансистов, список которых публикует "Форчун". Еще в 1984 г. нефтяная корпорация "Шеврон", входившая в клуб нефтяных гигантов "Семь сестер", поглотила "сестрицу" по имени "Галф ойл", потратив более 13 млрд. долл. Другая

корпорация — "Тексако" — поглотила оставшуюся после смерти нефтяного магната Гетти сироткой "Гетти ойл", истратив на это более 10 млрд. долл.

Отец, очевидно, рассказывал сыну о джигитах, которые крали невест и получали за это пешкеш. Но если в горах ограничивались конем или буркой, что тоже было ценно, то на бирже за то, что "помог овладеть первой "сестрой", Иван получил подарок в размере 65 млн. долл., а за вторую "сестричку" — 100 млн. долл.

Финансовая полиция, которой стали известны махинации Бойски, взяла его под контроль. Иван, чувствуя, что шутки с финансовой гвардией плохи, и вспомнив дни без цента в кармане, согласился сотрудничать с полицией. Он начал закладывать своих агентов, друзей по бирже, покровителей, дельцов. В качестве ищейки Бойски проявил: незаурядные таланты. Он встречался с финансовыми дельцами и держателями акций, банкирами и менеджерами, вел переговоры о новых махинациях, обговаривая детали, уточняя имена и сроки, способы и каналы переброски капиталов и захвата новых корпораций. Ничего не подозревающие собеседники выкладывали всю информацию, которая записывалась на потайной мини-магнитофон, предусмотрительно прихваченный прогоревшим финансистом.

Бойски оказал неоценимые услуги финансовой полиции, которая по достоинству их оценила. Благодаря особому таланту и усердию Бойски выторговал себе возможность сбыть "заработанное" под покровительством Комиссии по ценным бумагам и бирже. Это дало право прессе утверждать, что инсайдерами Ивану служат специальные агенты финансовой полиции. Сбыл он ценных бумаг ни много ни мало, а на 1,3 млрд. долл.

Для приличия Бойски оштрафовали на 100 млн. долл. Конечно, это не смертельно, но и это его огорчило. Лишенный доступа к фондовой бирже, он написал книгу "Мания слияний", где выдал секреты фондовой спекуляции Уолл-стрит. Однако книгу запретили под предлогом аморальности изложенного. С помощью наводчика Левина, который его выдал полиции, он заработал 4 млн. долл., что действительно немного для человека таких масштабов, как Иван Бойски.

Конечно, репортеру из "Уолл-стрит джорнел" обидно, что он попал за решетку, в то время как международный аферист пишет книги и с помощью агентов финансовой полиции по-прежнему продолжает спекулировать, хотя это ему запрещено судебным иском.

Бойски сумел выйти сухим из воды и сохранить миллионы. Поэтому можно понять печаль американского мафиози Счастливого, зарабатывающего "хлеб насущный" гангстеризмом, которому такого достичь не удалось. Действительно, он попал не в ту банду, которая совершает ограбления в чистых манишках и простым поднятием пальца или нажатием кнопки персонального компьютера, как стали практиковать в последние годы на лучших мировых фондовых биржах.

Экономический шпионаж стал настолько распространенным явлением, что его исследованием занялись ученые. "Может ли корпорация иметь совесть?" — задавался риторическим вопросом "Гарвард бизнес ревью", рассматривая этические аспекты деятельности бизнесменов. Гарвардский университет всегда стремился охватить и преподнести слушателям все новое, что появляется в сфере бизнеса. Не без веских оснований академический рупор американской плутократии "Гарвард бизнес ревью" утверждал, что "ложь изучается как способ ведения переговоров".

Редкое единодушие в этом вопросе проявляет орган деловых американских кругов "Форчун". В ключевой статье "Как шпионить за вашими конкурентами" журнал утверждал, что "шпионаж в бизнесе — не этическая проблема, а устоявшийся прием деловой конкуренции". И далее не без иронии "Форчун" поучал, что "шпионаж за конкурентами — дело заурядное. Большинство технических приемов законно, а некоторые из них даже этичны". Правда, такое утверждение не помешало журналу поместить в стоп-ай, чтобы привлечь внимание, импозантного бизнесмена в замочной скважине. Сама же статья в основном рассматривала всевозможные способы выживания научно-технических, технологических, коммерческих и прочих секретов.

Такой подход к экономическому шпионажу далеко не нов. Уже в первой половине 80-х годов в шведском городе Лунде местный университет к традиционным программам добавил факультативный спецкурс "Основы экономического шпионажа и разведки". Учитывая, что промышленники, финансирующие этот факультет, зря раскошелиться не станут, то приходится констатировать, что экономический шпионаж приобретает на Западе статус науки, достойной и развития, и преподавания в стенах элитарных колледжей и университетов.

Конкуренция как принцип выживания сильнейшего пронизывает все поры капиталистического общества. Высшей целью — будь то семенной фирмы или ТНК с многомиллиардными оборотами — было и остается получение барышей. Во имя осуществления этой цели конкурируют между собой компании, банки, картели и синдикаты. Конкуренция — закон существования капиталистических фирм и, как всякий закон, она отвечает нормам буржуазного права, вполне уместная в прокрустово ложе буржуазной морали, оспещается традициями и поддерживается всей мощью исполнительной власти.

В конкурентной борьбе, развернувшейся между транснациональными гигантами за рынки сбыта, источники сырья, за трудовые и материальные ресурсы в глобальных масштабах, можно выделить следующие уровни: конкуренция между ТНК в стране размещения; конкуренция между национальными монополиями на зарубежных рынках; конкуренция между "разноплеменными" ТНК за рынки отдельных стран; наконец, конкуренция на мировом рынке.

Разумеется, такое разделение несколько условно, ибо конкуренция как "война всех против всех" идет постоянно на всех территориях, без разделения на "свои" и "чужие" монополии.

Сбор секретной информации относительно НИОКР, технологии и организации производства, структуры издержек, тактических уловок и стратегического планирования осуществляется спецслужбами ТНК на тех же уровнях, что и конкуренция.

Порой конкурентная борьба ведется столь нечисто, что выходит за рамки даже того, что принято именовать "черным бизнесом" или "беловоротничковой преступностью".

У западногерманских потребителей большим спросом пользуется французское пиво. Западногерманские продуценты делали все, чтобы не допустить французское пиво на внутренний рынок ФРГ. Ни реклама, ни патриотические призывы "немцы, пейте немецкое пиво", ни манипулирование ценами ни к чему не привели. Тогда пресса ФРГ стала делать упор на то, что французское пиво содержит химические добавки, вызывающие импотенцию, в то время как немецкое якобы является исключительно чистым продуктом. Начались газетные баталии, арбитражные суды, медицинские экспертизы. А между тем спрос на французское пиво упал. На всякий случай немцы перестали покупать французское пиво.

Добросовестная конкуренция, если она когда-либо имела место, — это погоня за прибылью путем создания лучших товаров и оказания более качественных услуг, то есть борьба цен и качества фирменной продукции. Другими словами, те монополии, которые предлагают относительно низкие цены и высокое качество товаров, выходят из борьбы победителями и присваивают большую часть прибыли. Если бы дело обстояло именно так, то при нынешнем уровне развития производительных сил мир был бы завален дешевыми, практичными и высококачественными товарами. Но цель ТНК — не производство товаров, а производство прибыли, и потому их усилия направлены в сферы, которые обещают наибольшие выгоды. Любая добросовестная конкуренция дополняется недобросовестной, Последняя со становлением и развитием ТНК становится нормой деятельности крупнейших монополий, орудующих поверх границ суверенных государств.

Недобросовестная конкуренция осуществляется в форме промышленного шпионажа, коррупции, фальсификации продукции конкурентов, манипулирования с деловой отчетностью, наконец, путем прямого обмана потребителей. Очевидно, что эти виды оружия недоброкачественной конкуренции используются в зависимости от обстоятельств. При этом этические или нравственные нормы в расчет не берутся. Схематически основные элементы конкуренции можно представить следующим образом:

<i>Добросовестная конкуренция</i>	<i>Недобросовестная конкуренция</i>
Повышение качества	Экономический
Снижение цен	(промышленный) шпионаж
Предоставление льгот	Подделка продукции конкурентов
Реклама	Подкуп и шантаж
Развитие послепродажного обслуживания	Обман потребителей
Создание новых видов товаров и услуг с использованием достижений НТР и т.д.	Махинации с деловой отчетностью
	Валютные махинации
	Соккрытие дефектов и т.д.

С необходимыми оговорками можно сказать, что научно-технический шпионаж является частью промышленного, ибо любая научно-техническая разработка только тогда приносит барыши, когда она находит применение на практике, то есть когда производство воплощает идеи в электромиксеры, компьютеры, конвейеры, лимузины и сверхмощные бомбы, чтобы выгодно реализовать их на рынке.

Нередко в литературе термины "промышленный" и "экономический" шпионаж используются как синонимы. Но между ними имеется существенная разница, ибо по сути промышленный шпионаж — часть экономического. Экономический шпионаж сверх промышленного шпионажа охватывает и такие сферы, как истинные показатели ВВП, его распределения по отраслям экономики, виды на урожай, процентные ставки, запасы природных богатств, ожидаемые изменения в технической политике, проекты по сооружению крупных государственных заводов, полигонов, магистралей и т.д.

Дело в том, что многие страны дают обобщенные данные, из которых трудно установить формирование доходов и расходов той или иной отрасли или всего государства. Особенно это относится к таким сферам, как финансирование научно-исследовательских работ в области ядерной физики и электроники, космической промышленности и лазерной техники. То же относится к содержанию разведслужб. Вряд ли кто-то может назвать точно, какие средства вкладываются в ту или иную систему обороны или разведслужбу. В самом деле, трудно по-другому интерпретировать скандал, разразившийся в 1985 году в Англии.

По сложившейся традиции британский парламент не обсуждает суммы, выделенные на разведслужбы, а выражает так называемый «секретный вотум доверия». В этом году на тайные акции "самой тонкой разведке мира" было без обсуждений выделено 76 млн. ф. ст.

Каково же было возмущение парламентариев, когда, открыв свежий номер лондонского еженедельника "Обсервер", они узнали, что суммы, затребованные правительством тори и одобренные секретным вотумом, почти в 13 раз меньше тех сумм, которые действительно были выделены "Интеллидженс сервис" и другим аналогичным организациям.

Большим сюрпризом можно назвать и то, что "Обсервер" опубликовал цифры расходов на нужды радиоперехвата так называемого "электронного уха" Великобритании: из 970 млн. ф. ст., выделенных в действительности на содержание английской разведки, 600 млн. ф. ст., по данным еженедельника, было ассигновано на развитие крупнейшего на Западе центра по электронному прослушиванию.

Вместо того чтобы выяснить, чем вызвано многократное и незаконное увеличение ассигнований на разведслужбы Великобритании, правительственные круги занялись выяснением того, каким образом секретная информация просочилась в прессу. В частности, главный специалист по расследованию особо опасных преступлений, сотрудник Скотланд-Ярда Рональд Харди приступил к сбору материалов для возбуждения судебного дела против некоторых журналистов за публикацию серии статей о злоупотреблениях в британском доенном ведомстве.

Таким образом, любое капиталистическое правительство располагает крупными денежными средствами, не контролируемые ни парламентом, ни народом. Эти суммы могут быть скрыты в различных статьях государственных расходов или не учтены в публикуемом государственном бюджете.

С одной стороны, создается видимость изобилия и доступности экономической информации в капиталистических странах, с другой — такое изобилие искажает истину и нередко дезинформирует не только мировую общественность, но и парламенты собственных стран.

Точно так же путем скрытого финансирования была создана атомная бомба в США. Достаточно сказать, что ее создание стоило американскому правительству 2 млрд. долл. — сумма по тем временам колоссальная. Эта фантастическая сумма не была отражена ни одной строкой в официальных документах. С определенными вариациями к тайному финансированию работ по созданию ядерного оружия прибегли Великобритания и Франция, тем же путем пытаются идти ныне ЮАР, Израиль, Пакистан и другие страны, стремящиеся к созданию собственного ядерного потенциала.

Классическими объектами "изучения" промышленных шпионов являются патенты, чертежи, секреты производства, технология, структура издержек и другие коммерческие тайны, в то время как сфера экономического шпионажа, помимо промышленных тайн, охватывает и макроэкономические показатели, а также включает в себя разведку геологических структур и выявление промышленных запасов полезных ископаемых отдельных стран и целых регионов. В связи с развитием маркетинга все большую ценность приобретает сбор информации о вкусах и доходах социальных слоев различных стран и континентов. Специалисты по маркетингу, как и менеджеры ТНК, стыдливо умалчивают об уголовно наказуемых способах экономического шпионажа, осуществляемого под различными благовидными предлогами. Все ТНК прибегают к сбору информации как из открытых, так и из неофициальных источников.

Промышленные монополии тщательно охраняют содержание патентов, результаты НИОКР, проекты и эскизы любой своей продукции. В организационную структуру ТНК, как правило, включаются так называемые технические центры. В них закрыт доступ не только для посторонних, но нередко и для администраторов ТНК, которые непосредственно не занимаются этими проблемами. В технические центры — святая святых промышленных ТНК — допускается строго определенное число лиц. Даже специалисты, постоянно работающие в центре, не имеют права свободного передвижения по его лабораториям и территории. Младших сотрудников допускают в одно конструкторское бюро и при необходимости, если они пользуются доверием администрации и спецслужб ТНК, — в смежные отделы, поскольку каждая лаборатория имеет свои секреты. Военный принцип — каждому знать только строго необходимое — выполняется неукоснительно. Поэтому внутри центра существуют различные пропуск, которые обеспечивают доступ в определенные отделы. И только единицы — руководители проектов — имеют доступ во все отделы, занимающиеся осуществлением этих проектов. Но и они, чтобы не вызвать подозрения спецслужб, не должны интересоваться остальными проектами.

Подобные строгости небезосновательны. Нередко специалисты покидают свою фирму и переходят к конкуренту. В результате компания оказывается на несколько лет отброшенной назад, ибо конкурент, досконально изучив оружие будущих войн за захват рынков, готовит свое ответное "сверхоружие".

Чтобы избежать этого, монополии стремятся особо ценных и, следовательно, много знающих специалистов "привязать" к компании участием в прибылях, перспективами высокой пенсии и т.д. Тем, кто поработал на компанию не один десяток лет и доказал свою лояльность, как символ высокого доверия выдают особые значки, открывающие недоступные для других двери, за которыми и совершаются открытия и изобретения. И неудивительно, что специалисты носят такие значки как боевые ордена, выданные им "суверенным государством", именуемым ТНК. Но не всегда даже такие материальные и моральные льготы удерживают специалистов от торговли тайнами "родной" компании. Крупнейшие дизайнеры, специалисты по ЭВМ, высококвалифицированные менеджеры в течение своей производственной деятельности могут работать в ряде крупных компаний своей страны, а нередко и за рубежом, в "чужих" ТНК.

В целях максимализации прибылей ТНК также стремятся к установлению истинного положения вещей относительно ценности собственной продукции. По всем регионам мира, в которых они имеют свои

интересы, ТНК прибегают к скрупулезному анализу продукции конкурентов, чтобы установить сравнительное, качество своей продукции.

Все промышленные монополии имеют засекреченные лаборатории, где по всем параметрам сравнивают уровни технических решений, качество, производительность и надежность своей продукции с аналогичной продукцией конкурентов. Нередко они называются "лабораториями вивисекции", "хранилищами секретов" или "отделами истины". В этих лабораториях разбирают каждый узел и агрегат собственных машин и аналогичной продукции конкурентов, чтобы объективно сравнить их и выявить истинное положение вещей. Эмоции или преданность той или иной ТНК во внимание не принимаются. Учитываются только подлинные недостатки или преимущества своих и чужих товаров. Все лучшее у конкурентов перенимают и приспособливают для своих машин, механизмов и конструкций, если при этом можно обойти патентное законодательство и если это выгодно фирме.

Изъяны своей продукции тщательно изучаются. Затем конструкторы и инженеры ищут пути их устранения, если это сулит экономические выгоды. Но никогда информация о слабых сторонах своей продукции не выходит за пределы "лаборатории истины" и тем более не доходит до рядовых потребителей. Если руководство ТНК по тем или иным соображениям считает невыгодным перенимать лучшее, то "лаборатории истины" превращаются в кладбище потребительских интересов.

Само существование подобных лабораторий также не афишируется. Продукцию для "анатомирования" лаборатории ТНК приобретают как обычные покупатели, через подставных лиц. Затем машины конкурентов тайно доставляются в лаборатории, где их демонтируют, части пронумеровывают, вносят в каталоги и тщательно изучают, сличая с аналогичными элементами своих и чужих машин. Сотни специалистов в "Дженерал моторс" демонтируют и изучают детали автомашин американских "Форд мотор" и "Крайслер", японских "Тойота" и "Ниссан", западноевропейских "Фольксваген", "Мерседес", "Рено", "Пежо", ФИАТ и "Бритиш лейланд". В то же время в секретных лабораториях японских и западноевропейских автомобильных компаний специалисты занимаются той же работой — установлением истинного качества продукции конкурентов. Хотя все монополии публично осуждают такую практику, тем не менее сами прибегают к ней, ибо знание секретов дает преимущества в конкурентной борьбе.

Существует множество способов получения конфиденциальной информации о деятельности конкурентов, как освященных законом, так и преследуемых им. Законными средствами считаются сбор и анализ информации из официально публикуемых источников, докладов, отчетов, изучение изделий конкурентов и т.д.

Общими направлениями сбора информации о конкурентах законным путем являются: публикации конкурентов и отчеты о деятельности фирм, подученные обычными путями; сведения, данные публично бывшими служащими конкурентов; ежегодные финансовые отчеты и доклады инженеров-консультантов; устраиваемые конкурентами ярмарки и выпускаемые ими брошюры; анализ изделий конкурентов, отчеты коммивояжеров и закупочных отделов; отчеты и публикации зарубежных филиалов корпораций.

Ведущие между собой тайную и беспощадную войну ТНК знают, что против них также осуществляются секретные акции разведывательного характера. А потому каждая ТНК в официальных публикациях и отчетах пытается дать минимум информации о своей деятельности и финансовом положении, а также о направлении научно-исследовательских работ. Как правило, любая крупная компания составляет несколько вариантов отчета.

Отчет, отражающий истинное положение вещей в промышленной империи, в считанных экземплярах представляется высшим менеджерам ТНК, которые определяют политику и стратегию ТНК. Именно за такими отчетами и охотятся в первую очередь конкуренты.

Другой вариант отчета, из которого исключена наиболее конфиденциальная информация и структура производственных издержек, представляется менеджерам среднего звена, некоторым управляющим зарубежных филиалов, а также узкому кругу лиц из числа основных акционеров.

Возможен также популярный вариант отчета, из которого выхолощена вся суть, богато иллюстрированный и роскошно изданный, предназначенный для акционеров и широкой публики.

Касаясь содержания открытых публикаций в США, американский юрист Р.Найдер писал, что "фактически из публикуемой информации мы знаем больше о ЦРУ и других ведомствах по охране национальной безопасности, чем о внутренней кухне и вообще о деятельности "Дженерал моторс", "Экссон", ИТТ и других частных компаний".

Но конкурирующие ТНК, зная об истинном положении вещей, не довольствуются информацией, полученной из официально публикуемых источников, докладов и отчетов, а осуществляют сбор конфиденциальной информации о деятельности конкурентов. Общими направлениями такого рода деятельности являются:

- вопросы, задаваемые специалистам конкурента, с соблюдением всех мер осторожности, чтобы последние не догадывались о целях собеседника;
- попытки пригласить на работу специалистов, работающих у конкурента, с предварительным заполнением ими специально составленных вопросников;
- ложные предложения работы специалистам из соперничающих фирм без намерения брать их на работу с целью выведать конфиденциальную информацию о конкурентах. В целом ложный найм считается одним из наиболее эффективных способов выживания информации. Первоначально

выясняется круг лиц, которые могут знать секреты, интересующие клиента, затем газеты, которые они выписывают, после чего в эту газету помещают объявления, где говорится, что нужен такой-то специалист. И далее условия найма — заработная плата, значительно превышающая ту, которую специалист получает на своем месте, премии, льготы и т.д. Условия, предлагаемые фирмой через газеты, оказываются настолько предпочтительнее, что редко кто не попадает в ловушку. Специалист заполняет необходимые анкеты, встречается с будущим руководством и, желая показать себя с лучшей стороны, рассказывает не только то, что он делает сам, но и чем занимается весь их отдел. Через определенное время специалист получает вежливый отказ и продолжает работать на прежнем месте, проклиная упущенный шанс. А частная шпионская фирма свой шанс уже реализовала, ибо получила те сведения, которые ее интересовали;

- ложные переговоры с представителями конкурента якобы с целью приобретения лицензии и последующий отказ от договора после получения необходимой информации;
- непосредственное тайное наблюдение за интересующим объектом, будь то специалист, отдел или лаборатория;
- использование профессиональных шпионов для получения информации;
- сманивание с работы служащих конкурента для получения информации;
- посягательство на собственность конкурента;
- подкуп сотрудников из ключевых отделов конкурента;
- засылка агентов к служащим или специалистам конкурента;
- подслушивание разговоров конкурента;
- похищение чертежей, образцов, документов;
- шантаж и различные способы давления;
- незаконное получение информации через "своих людей" в кулуарах власти, что связано с фактом взаимного перехода специалистов из ТНК в правительственные органы, и наоборот;
- сбор информации через зарубежные филиалы и через общих поставщиков.

Конечно, этот перечень далек от завершенности. В сфере нечистоплотной конкурентной борьбы информация поступает порой из самых неожиданных источников.

Сбор секретной информации о планах конкурентов может быть также связан и с поставщиками ТНК. Нередко несколько промышленных компаний одной отрасли получают детали, узлы и агрегаты у одного и того же поставщика.

По конструкционным элементам, заказанным поставщикам, опытные специалисты могут воссоздать всю конструкцию будущей машины или механизма. А потому специалисты под тем или иным предлогом часто посещают цехи фирм-поставщиков, где могут ознакомиться с продукцией конкурента. Руководство фирм-поставщиков, чтобы не портить отношения с заказчиком, вынуждено закрывать глаза на чрезмерное любопытство специалистов из технических центров таких ТНК.

Одним из тщательно охраняемых объектов автомобильных ТНК, помимо технических центров, являются автодромы. Территория автодрома обычно окружена высоким непроницаемым забором, вдоль которого патрулирует вооруженная охрана. С внутренней стороны посажены деревья и кустарники, чтобы создать заслон от любопытных взглядов. В последние годы во время испытания новых моделей в воздух поднимаются вертолеты (были случаи, когда автомобильные монополии использовали аэрофотосъемку, чтобы узнать тайны конкурентов).

"Сохранить свои секреты и выведать чужие" — к этой формулировке сводится вся "мудрость" промышленного шпионажа. И монополии, нередко во вред потребителю, хранят промышленные тайны за семью замками.

В 1770 г. Н.Кагнет под грохот деревянных колес по каменной брусчатке провел по всему Парижу свою грузовую телегу на паровой тяге. Хотя грохот был мощный, грузовик двигался со скоростью менее 5 км в час. Поглощенный идеей заставить свою повозку передвигаться, Кагнет упустил два несущественных, по его мнению, момента: как управлять паровой телегой и как ее остановить. Единственной силой, способной остановить его автомобиль, оказалась кирпичная стена. С тех пор автомобиль претерпел революционные перемены, а вопросы усовершенствования систем управления и торможения встали в ряд первостепенных проблем.

Проблема тормоза — это проблема безопасности. Только в США от дорожно-транспортных происшествий гибнет ежегодно более 52 тыс. человек. Поэтому усовершенствование системы торможения занимает особое место в иерархии мероприятий по безопасности движения.

В начале 80-х годов в результате десятилетних усилий ученых и конструкторов шведская автомобильная компания "Сааб" создала безасбестовые тормозные накладки. Для автомобилей с дисковыми передними тормозами делаются полиметаллические накладки, а тормозные накладки задних колес изготавливаются из органического материала.

Новые тормозные накладки, по заявлению экспертов фирмы, смогут обслуживать в среднем 80 тыс. км пробега автомобиля, то есть примерно втрое больше обычных. Сведения о составе нового безасбестового фрикционного материала, состоящего из 300 компонентов, хранятся в тайне, и никакие гуманные соображения не заставят предпринимателей опубликовать результаты научно-технических работ.

По публикациям некоторых американских журналов, и в частности "Отомотив индастриз", специалисту в области электроники Дж. Рашиду якобы удалось разработать радарный тормоз, способный решить проблему наездов, столкновений и других дорожно-транспортных происшествий. Автомобиль, оснащенный таким тормозом, даже если его направить на другие автомобили, защитные бруссы или на стену дома, сам останавливается на значительном расстоянии от препятствий. Режим работы такой тормозной системы автоматический. Сначала она предупреждает водителя о возможном наезде звуковым сигналом, а затем включает торможение, если автомобиль и препятствие продолжают сближаться, Система реагирует также на пешеходов. Другими словами, она обладает многими преимуществами по сравнению с обычными тормозами.

Раз такая система существует, почему же ее не устанавливают во имя спасения человеческих жизней и материальных богатств? Вопрос этот не риторический и требует ответа, ибо от него зависит, сколько еще человеческих жизней и судеб будет принесено в жертву "баловню XX столетия" — автомобилю.

Тут в силу вступают коммерческие тайны, суть которых сводится к умножению прибылей, а также двигатель торговли — реклама. "Засекречивание сведений, касающихся будущей продукции, всегда было характерно для автомобильных компаний, действующих в условиях жесткой конкуренции,—писал в начале 80-х годов американский журнал "Отомотив индастриз".— И тем не менее радарный тормоз, изобретенный и совершенствуемый на протяжении последних 40 лет, стал чуть ли не самым таинственным новым изделием".

Эти частные факты свидетельствуют о том, насколько конкуренция и промышленные секреты мешают распространению научно-технических новшеств и ущемляют интересы потребителя.

Западные предприниматели так сильно пропитались духом промышленного шпионажа, что бесплатно распространяемые изобретения вызывают у них недоверие. В США Национальное агентство по космосу и аэронавтике (НАСА) бесплатно предлагает частным монополиям некоторые промышленные изобретения, сделанные в процессе подготовки полетов в космос. Диапазон этих изобретений чрезвычайно широк (начиная от различных лаков, покрытий и кончая лазерными установками и вакуумной сваркой). Американский промышленник может легко получить интересующую информацию, заплатив лишь за ее пересылку — всего десяток центов. Однако промышленники мало интересуются этой информацией, полагая, что "бесплатные сведения" немногого стоят. В то же время немало агентов специальных служб ТНК было арестовано контрразведкой НАСА. Дух этот настолько силен, что за сведения, которые можно получить за 25 центов официально от НАСА, промышленники нередко платят не одну тысячу долларов всевозможным промышленным агентам.

В первую очередь промышленные шпионы интересуются новыми фундаментальными и прикладными открытиями, слиянием компаний, изменением структуры капитала выпуском новых изделий, секретными отчетами со структурой издержек, рекламными планами, движением финансов ТНК за рубежом и т.д.

Агенты промышленного шпионажа интересуются также деятельностью и личной жизнью менеджеров и специалистов конкурирующих ТНК, их слабыми сторонами, а также их семьями.

Если мелкие компании осуществляют промышленный шпионаж против своих конкурентов в собственной стране, то ТНК осуществляет экономический шпионаж против своих конкурентов как в стране базирования, так и за рубежом. Более того, ТНК осуществляет экономический шпионаж против отдельных государств и целых регионов на всех континентах земного шара. Нередко экономические выгоды для ТНК зависят от политического климата в отдельной стране или в целом регионе. А потому ТНК занимается и политическим шпионажем.

Как в стране размещения, так и в стране пребывания ТНК интересуются конфиденциальной информацией о деятельности конкурентов, об экономике, политике и политической стабильности в том или ином регионе, в стране пребывания, о политических деятелях, их весе, влиянии, слабых и сильных сторонах их характера. Используя терминологию нашумевшего романа Дж. Оруэлла, в понимании значения личностных качеств наблюдается своего рода "двоемыслие". Так, преданность национальным интересам, честность, отсутствие дурных связей и тайных пороков считаются, с точки зрения спецслужб ТНК, отрицательными чертами политического деятеля. В то же время продажность, беспринципность, тайные пороки считаются благоприятными качествами политиков стран базирования и размещения. Такие политические фигуры отнесутся с большим пониманием к интересам ТНК, ибо их можно подкупить, шантажировать или при необходимости разоблачить, искусно организовав травлю через радио, телевидение и прессу.

Таким образом, погоня за прибылью порождает конкуренцию, конкуренция — промышленный шпионаж как основной элемент нечистоплотной конкуренции, промышленный шпионаж толкает на преступления.

КОРСАРЫ БИЗНЕСА

...Сирена полицейской машины заставила расступиться экзальтированную толпу любопытных, обступивших человека, который пять минут назад выбросился из окна высотного здания. "Мгновенная смерть" — констатировал полицейский, переворачивая еще не остывший труп молодого человека, одетого в вель-

ветовые джинсы и спортивную майку с эмблемой Гарвардского университета. Следствие еще не началось, но сержант полиции, который обслуживал этот район уже более 20 лет, знал наверняка, что еще один гонщик за химерой счастья не выдержал темпа и капитулировал, выбросившись из окна небоскреба.

Тысячелетиями поэты и мудрецы, политики и идеологи бьются над проблемой человеческого счастья. Будучи прагматиками, американцы не стали искать счастья в туманных, заоблачных даях. С присущим им здравомыслием, граничащим с примитивизмом, американцы ясно и лаконично сформулировали, что "счастье — это быть богатым".

В США большим спросом пользуются пособия, руководства и монографии о том, как стать миллионером, если тебе не посчастливилось родиться в семье Паккардов, Рокфеллеров, Краунов и иже с ними. Особой популярностью пользуются беллетристические биографии тех редких счастливиц, которым действительно удалось пробиться "из грязи в князи". Их не много, но они есть. Это с новой силой подогревает надежды тех, кто жаждет преуспеть любой ценой.

Подобные публикации уверяют, что Соединенные Штаты — страна великих возможностей и каждый может стать миллионером. Если верить этим пособиям, то делается это просто. Начинаящий кандидат в миллионеры, еще не одолев до конца азбуку начальных наук, может начать торговать газетами, а вырученные деньги пускать в оборот. При умелом ведении дела такая операция, многократно тиражированная, сделает нерадивого школьника финансовым тузом, и в конце концов он сможет приобрести и газету, службу, в которой он начал мальчиком на побегушках.

Поскольку тот факт, что школьников, бесспорно, больше, чем газетных концернов, не вызывает сомнений, то остальным претендентам рекомендуют стать бизнесменами в других областях. Хотя проблема трудоустройства и существует на сегодняшний день в США, но это ни в коей мере не относится к одаренным молодым людям. Перед ними открыты все возможности стать сенаторами, верховными судьями, президентами и даже мультимиллионерами.

Если верить американской прессе, для этого надо начать с высшего образования, которое "самое совершенное и самое демократичное". Кем бы ты ни был, каково бы ни было твое социальное происхождение, если ты талантлив, то путь вверх предопределен, даже если у тебя нет денег. Поскольку талант социально не детерминирован, но его расцвет требует больших материальных затрат, благоприятных условий, то государство готово оплачивать обучение будущих капитанов индустрии и вкладывать в образование, сколько необходимо. "Бог любит Америку, а Америка обожает таланты". Что относится ко второй части, это действительно так. Государство, благотворительные фонды или кредитные корпорации оплатят учебу тех, кто хочет и может принести пользу корпорациям. Если талант позволяет и воля в наличии, любой может остановить свой выбор даже на Гарварде и поступить в высшую школу бизнеса.

Если Сорбонна дышит ароматом писаной истории, Кембридж упивается вселенской респектабельностью, граничащей со снобизмом, то Гарвард может хвалиться тем, что из его стен вышло больше миллионеров, чем из всех европейских храмов науки, вместе взятых. Правда, туда и поступало больше миллионеров, чем куда бы то ни было. Познания и интеллект высоко котируются в Гарварде, поскольку при определенных условиях они легко трансформируются в деньги. В Гарварде царит культ денег, которые даются только победителям.

Отбор, обучение и закалка в Гарварде поставлены на солидную финансовую, научную и деловую основу. Иначе и невозможно, когда речь идет о миллиардных суммах, которыми его питомцы будут распорядиться в своей дальнейшей деятельности. Уже одно зачисление в студенты свидетельствует о высоком образовательном цензе и интеллектуальных потенциях прошедших конкурсный отбор. Можно быть сыном министра, сенатора, миллиардера или же самого президента, но если не выдержишь специальные экзамены и сложные тесты, то путь в Гарвард заказан.

Верность истеблишменту обеспечивается не только тем, что студентов для элитарных вузов отбирают из высших слоев общества, но и тем, что таланты по мере их расцвета интегрируются в высшую социальную структуру. Зачисленные в Гарвард, зная собственную исключительность, не могут не боготворить систему, которая вознесет их на вершину социальной пирамиды. Питомцы Гарварда готовы верой и правдой служить истеблишменту, из какой бы прослойки они не "вышли в люди".

Особенно не стоит обольщаться и демократичностью отбора. Подавляющее большинство студентов — выходцы из верхних слоев. В Гарварде корсаров бизнеса, каковыми в сущности и являются высшие менеджеры, готовят со всей серьезностью. В высшей школе бизнеса не только жесткий отбор, но и изматывающий ритм учебы. Даже если кого-нибудь и удастся пристроить со средними способностями, то тянуться за группой, в которой одаренные люди упорно работают, он будет не в силах. Чтобы выдержать подобный темп, необходимо отлично окончить именитые частные колледжи, где уровень преподавания намного выше, чем в государственных. Быть первым любой ценой, быть первым везде и во всем, быть первым в спорте, быть первым в учебе, быть первым в общественно-политической жизни — вот лозунг Гарварда. Лишь первый достоин жизни и жизненных благ.

Едва абитуриент становится студентом, как ему представляют точно выверенный план постижения наук, графики тренировок и перечень культурных и политических мероприятий, которые практикуются в Гарварде. Уточнив, что можно и нельзя, что относится к факультативу, что — к обязательной программе, а также с учетом склонностей студента определяют программу на весь период обучения. Дан старт — и горе тому, кто отстанет. "Тебе ничего не остается, как бежать в колее, не тобой проложенной, и в темпе,

не тобой выбранном,— утверждал один из выпускников, с блеском окончивший Гарвард, ныне преподаватель Колумбийского университета У. Питер, — Если нет, тебя сомнут".

В США действуют около 700 факультетов и высших школ по подготовке менеджеров, способных принимать оптимальные решения в условиях финансовых неурядиц, и экономических перепадов. Гарвард среди них не только самки престижный, но и самый передовой, по американским канонам, разумеется. В его стенах изучаются экономика, финансы, основы управления промышленными и финансовыми корпорациями, организация сбыта, делопроизводство, бухгалтерский учет и многое другое. Особое внимание уделяют привитию вкуса к использованию вычислительных сетей, персональных компьютеров, а также экономико-математическим методам.

Широкое распространение получили деловые игры. С первых курсов студентов распределяют по "компаниям", которые начинают между собой конкурентную войну "не на жизнь, а на смерть". Причем игры ведутся с соблюдением тех правил, что и в сфере реального бизнеса. Здесь определяется, кто на что способен, и кого куда можно пригласить, Хозяева хотят, чтобы их деньги были в руках тех, кто их преумножит. Главную роль играет воспитание, навыков, призванных сформировать из студентов самураев бизнеса.

На семинарах разбирают конкретные случаи из деловой практики, различные казусы, прорабатывают всевозможные варианты решения, с тем чтобы неожиданные, нестандартные ситуации не застали врасплох будущих лидеров делового мира. Значительное место отводится также изучению зарубежного опыта и иностранных языков, без чего ни современный менеджмент, ни шпионаж во имя бизнеса неосуществимы. Гарвард — школа-передового бизнеса еще, быть может потому, что первым ввел новый курс "Техника стратегической дезинформации", проще говоря, курс экономического шпионажа.

Режим работы и тренировок не оставляет особо много времени на различные хобби и тем более на расслабление. В условиях жесткой конкуренции прошлые заслуги не в счет и отставание смерти подобно. Напряжение сохраняется с первого до последнего дня. За время обучения выявляются все способности студента: и интеллектуальные, и научные, и организаторские, и политические, и деловые. Особенно высоко котируются организаторские таланты в сфере бизнеса.

Уже с первых курсов к студентам присматриваются всевозможные кураторы. Крупнейшие корпорации, как "Дженерал моторс", ИБМ, "Экссон", ИТТ, "Локхид" и другие, изучают деловые и личные качества студентов. К третьему курсу ведущие корпорации начинают направлять деятельность тех, кого они намереваются к себе взять. Наиболее одаренным предлагают стажировку за рубежом за счет корпорации, знакомят их с исследовательскими и производственными центрами, как с местом будущей работы, предлагают пожить в Японии или западноевропейской стране, где имеются филиалы транснациональных корпораций. После таких зарубежных турне студенты, которые еще недавно кичились своей "хипповой" внешностью, ходят в твидовых костюмах, заказанных в элитарных домах моделей. Костюмы, как и поездки, оплачиваются фирмой. Более того, в шикарных ресторанах избранные могут пользоваться открытыми счетами или кредитными карточками, т. е. обедать и ужинать за счет корпорации. Такая "нежная забота" имеет прозаичное объяснение. Это выгодно корпорации, ибо "прибыль течет туда, где есть мозги". Подобная забота не может не вызвать чувство благодарности и не привязать будущего менеджера к корпорации. Таким образом им дают с самого начала почувствовать, что они входят в новую могущественную семью, что их ценят и о них заботятся. От них требуется только одно — хранить лояльность бизнесу и упорно работать.

В Гарварде пестует элита Соединенных Штатов, а положение, как известно, обязывает. В высшей школе бизнеса учат американской системе ценностей. Карьеру и реализм, переходящий в цинизм, ставят выше культуры, человечности и добрых чувств. Последнее лучше вообще не иметь. Будущий менеджер должен быть аналитиком, бесстрастным и жестким. Питомцы Гарварда превыше всего ставят деньги и карьеру. Этим идолам нередко в жертву приносят все то, чем живут простые смертные и что им дорого на этой земле,— любовь, жену, детей, родственные связи и даже собственное "я". Если верно, что "за гордое счастье мыслить надо платить тоской и разочарованием", то верно и то, что на алтарь честолюбивого счастья преуспеть надо положить человеческое в человеке.

Бизнес жесток и требует всего человека, и дело не в том, что бизнесмены генетически запрограммированы на удушение ближнего своего, а в том, что система конкуренции отбирает их и вынуждает к жестокости. Или ты, или тебя, третьего не дано. И будущую элиту готовят к схваткам, в которых им придется в полной мере продемонстрировать и ум, и хитрость, и щедрость, и алчность, и любезность, и коварство, и стоицизм, и жестокость, нередко граничащую с соучастием в убийстве. Неудивительно, что жестокость проявляют и по отношению к самим питомцам муз бизнеса. Кто не выдерживает многолетних жестоких изнуряющих гонок, вынужден сойти с дистанции, даже если он вышел на финишную прямую. А это совсем не просто, особенно если за тобой нет отцовских миллионов. Исключение из Гарварда для многих — крушение всех надежд и жизненная катастрофа. В самом деле, видеть себя среди избранных, почувствовать вкус власти, пропитаться ядом честолюбия, испытать счастье быть богатым... и вдруг из разряда будущих вершителей судеб перейти в разряд неудачников. Что может быть хуже! Воистину, "горе побежденным". Непродолжительное парение на фоне небоскреба, и все в прошлом. В стенах Гарварда нередки случаи самоубийств, не говоря о нервных срывах и тяжелых заболеваниях.

Но тем, кто оканчивает Гарвард успешно, открываются блестящие перспективы. В зависимости от ранга менеджера и от объемов оборота корпорации, а также состояния дел, выслуги и т. д. доходы менеджеров сильно варьируются. Так, при обороте более 2 млрд. долл. в год зарплата высших менеджеров достигает 400 тыс. долл. Ведущие транснациональные корпорации выплачивают в год 1 млн. долл. и более. Для сравнения можно сказать, что в начале 80-х годов профессор Гарварда получал порядка 50 тыс. долл. в год, сенаторы-конгрессмены и верховные судьи — от 60 до 80 тыс. долл. Во всем капиталистическом мире спрос на хороших менеджеров превышает предложение. Потому понятен тот ажиотаж, который практически никогда не прекращается среди питомцев частных привилегированных школ и одаренных абитуриентов.

"Управлять Соединенными Штатами — все равно что управлять "Дженерал моторс", — утверждают в стране. Питомцы Гарварда готовятся взять бразды правления и тем и другим, ибо в конечном счете кто правит бизнесом — правит Америкой. Так или приблизительно так функционируют все школы бизнеса. Если учесть, что и менеджеров, и шпионов отбирают из элитарных вузов, то ясно, что будущих капитанов индустрии и финансовых воротил учат ценить информацию.

...В конце 50-х годов Поль встретил своего старого школьного друга, разговорились. "Кстати, Поль, — спохватился соученик, — где ты сейчас работаешь?!" Поль не нашелся, что ответить, ибо Поль Гетти был мультимиллионером. В 60-х годах его состояние оценивалось в 1,2 млрд. долл. и он считался одним из самых богатых людей капиталистического мира.

Самый богатый человек любил говорить, что "информация — мать интуиции". Очевидно, этот делец имел серьезные основания для таких резюме. Папаша Гетти удачными спекуляциями нажил 15 млн. долл. и оставался заурядным миллионером с богатым выбором невест и с большим опытом бракоразводных афер. Отец осуществлял эти операции в темпе: одна жена в три года. Однако отец не забывал о деле, к которому относил и воспитание сына. Он послал Поля в Калифорнийский университет, где тот успешно изучал геологию, а затем уехал в Англию, чтобы получить в Оксфорде навыки и диплом экономиста. По возвращении Поль приобрел участок земли за 500 долларов, взятых у отца в займы. Участок оказался нефтеносным. Если учесть, что шел 1914 год и нефть была в высокой цене, неудивительно, что через пару месяцев за продажу участка Поль выручил 40 тыс. долл. Успех окрылил. Разведав новые участки на нефтеносность, он приобретал их, чтобы тут же перепродавать втридорога. За два года он сколотил 2 млн. долл., но тут ударился в дикий загул. Гнев отца не знал границ. Он грозился проклясть сына и лишить его наследства. Последнее подействовало. Блудный сын вернулся на стезю бизнеса и вновь стал заниматься нефтью. В 1930 г. отец умер, завещав сыну только 0,5 млн., а остальное оставил его матери. Видимо, и на смертном одре не мог забыть загулы сына. Первым делом единственный сын начинает войну с родной матерью из-за отцовского наследства и выигрывает его.

Удачные спекуляции, а также добыча и переработка нефти сделали Поля миллионером средней руки. Но ему не давало покоя настоящее богатство. Честолюбие, отшлифованное в университетах, страдало. Просматривая газету, Гетти прочел на первый взгляд совершенно рутинную заметку о том, что некий Дэйвис заключил договор-концессию на разведку нефти в далеком от Лос-Анджелеса Кувейте.

Гетти хорошо был информирован о своем злейшем конкуренте Ральфе Дэйвисе, который, поднакопив денег и опыта в "Стандарт ойл оф Калифорния", открыл собственное дело. Хитрый, пронырливый и предусмотрительный Ральф не мог, очертя голову, заплатить кувейтскому шейху более 7 млн. долл. только в виде задатка. В то же время специалисты уверяли, что никакой нефти в этой зоне нет. Гетти задумался. Трудностей было не счесть. Есть или нет нефть — по значимости для Гетти не уступало гамлетовскому "быть или не быть". В сущности и там и тут вопрос подразумевал: "жить или умереть".

В таком важном деле только интуиция, основанная на достоверной информации, могла дать правильный ответ. Гетти расширил до международных масштабов агентурную сеть, которая всерьез приступила к экономическому шпионажу. Прогнозы специалистов, купленные за большие деньги, отчеты поисковых партий, приобретенные не самыми праведными путями, карты нефтеносных районов, похищенные многочисленными агентами Поля Гетти, конфиденциальные сведения о характере, слабостях и сильных сторонах окружающих короля Сауда, проживающего в самом роскошном дворце Вселенной, сказочное великолепие которого соперничало с современным комфортом, — все имело значение.

Гетти выявлял нефтеносность района, возможные расходы и финансовое положение короля Сауда. О богатствах Сауда ходили легенды, и он всем своим поведением подтверждал это. Установив, что денег не хватает и фантастически богатому Сауду, Гетти предложил ему с соответствующим подобострастием, клятвами в верности и преданности делу мусульман 10,5 млн. задатка наличными. Более того, Гетти обаялся в продолжение концессии независимо от того, найдут нефть или нет, вносить в королевскую казну 1 млн. долл. ежегодно. Король, видимо, не очень верил в нефтеносность безжизненной пустыни, где никто ничего найти не мог уже много столетий. Королю оставалось только удивляться безумию миллионера, не знающего, куда деть деньги.

Заплатив в 1949 г. обусловленную сумму, Гетти приступил к разведке недр нейтральной зоны, на которую он получил концессию. Прошел первый год бесполезных поисков, на которые израсходовали несколько миллионов долларов, но никаких признаков нефти пустыня не подавала. Год шел за годом, а в раскаленной пустыне по-прежнему не было и намека на нефть. Многие заболели, отказывались продолжать поиски, нередко умирали в обезвоженной пустыне. Вести приходили одна хуже другой. Гетти сове-

товали отказаться от "безумных поисков", но он продолжал посылать людей и технику в эти гиблые места.

Состояние Гетти таяло, кроме инвестиций в поиски надо было платить еще Сауду. А нефти все не было. Интуиция Гетти, основанная на достоверной информации, казалось, подвела. Надо было спасать остатки или пустить пулю в лоб. За четыре года Гетти вложил 30 млн. долл., почти все свое состояние. И ни одной капли нефти не удалось найти. Только в мае 1953 г. в местечке Вафра была найдена высококачественная нефть. И, как в сказке, Поль, балансирующий на грани банкротства, стал мультимиллионером. Из мелкого "авантюриста" он превратился в самого богатого человека в мире.

Что заставило этого человека вкладывать деньги в, казалось бы, безнадежное дело и проявить столько воли и упорства? Мнения расходятся. Очевидно одно: если бы не было достоверной информации о нефтеносности района, он бы никогда не приступил к разведке нефти и тем более не принял бы условия короля. Более того, без хороших шпионов, выведавших нравы эль-риядского двора, ему бы не удалось перехватить концессию под носом у таких матерых хищников, как Рокфеллеры и Ханты. В этом деле агентами по сбору сведений служили специальные миссии Гетти, и подкупленные царедворцы, и евнухи, местное население и случайные болтуны.

Поль Гетти, как и многие сильные мира сего, был не без странностей, если скрытность можно считать странностью. О любви американцев к рекламе написаны фолианты научных и псевдонаучных трудов, но Поль терпеть не мог публицити. Гетти заплатил информационному агентству Ассошиэтед Пресс 100 тыс. долл., чтобы редакторы уничтожили фотокадр, где он беседует с кувейтским шахом. Может, это и не было странностью, а всего лишь предосторожностью по отношению к активным потенциальным конкурентам. Вряд ли странностью можно считать и то, что он 30 лет не разговаривал с собственной матерью. Уже глубоким старцем, на пороге вечности, он так объяснял противоестественную ненависть к матери: "Это она, моя мать, виновата в том, что я не стал миллиардером десятью годами раньше!"

Нет числа уловкам и хитростям, к которым прибегают "промышленные термиты", как на Западе именуют "рыцарей плаща и кинжала", чтобы купить или продать секреты конкурентов. Так, менеджер одного из производственных отделов американского супергиганта "Экссон", хотя и преуспевал в своем деле, решил, что зарабатывает куда меньше, чем необходимо или заслуживает. Самый простой и доступный путь, как он не без основания решил, — это получение не облагаемых ни местными, ни федеральными налогами доходов за счет продажи секретов "родной" корпорации конкуренту. Он написал письмо с грифом "конфиденциально" вице-президенту по рыночным операциям конкурирующей корпорации и предложил свои услуги за 100 тыс. долл. наличными. Они стоили того, ибо он предлагал документацию "Экссона" с грифом "топ сикрит", т. е. высшие секреты.

Внимание детективов привлекла отметка "конфиденциально", и они, конечно же, не могли пропустить такое письмо, не вскрыв его. Тайное стало явным. Письмо — слишком серьезная улика, чтобы отвертеться. И предприимчивому менеджеру из "Экссона" вместо услужливых служащих банков пришлось иметь дело с полицейскими чинами.

Корсары бизнеса во всем мире одинаковы. Современная Италия характеризуется особо крупными мошенническими аферами, грандиозными биржевыми спекуляциями могущественных промышленных магнатов, гнетущей круговой порукой темных дельцов и политиканов, разношерстных экстремистов, кровавыми злодеяниями вездесущей мафии, равно как коррупцией и экономическим шпионажем. Примером может служить дело "Монтэдисон".

Это один из крупнейших и наиболее мощных итальянских концернов с международным масштабом деятельности. Он был образован путем "насильственного брака" между независимыми химическими компаниями "Монтэкатини" и "Эдисони". Чтобы узаконить этот "брак" и вести тайные переговоры с руководителями правительственных коалиций, будущий президент "Монтэдисона" Валерио лично прибыл из Милана в Рим. Дело в том, что слияние этих компаний можно было подвести под ту или иную статью налогового законодательства, и в зависимости от этого сумма налога могла составить от 15 тыс. до 35 млрд. лир. Для успешного завершения операции по слиянию, кстати сказать, поощряемого государством в целях повышения конкурентоспособности своих компаний на международном рынке, лидеры правящей Христианско-демократической партии запросили 100 млн. лир. Столько же потребовали социал-демократы. У Валерио выбора не было, и он согласился, после чего слияние было признано законным, соответствующим интересам нации, в кратчайшие сроки все формальности были закончены. Вместо 35 млрд. был уплачен символический налог в размере менее 26 тыс. лир. По завершении операции Валерио счел своим долгом не платить 100-миллионные гонорары, "чтобы не поощрять алчность партийных боссов".

Став во главе "Монтэдисон", Валерио развернул бурную деятельность. Обладая колоссальными финансовыми возможностями, властью и непомерным честолюбием, он принялся расширять границы империи "Монтэдисон" как внутри страны, так и за рубежом. И по всем признакам он в этом преуспевал.

Как-то утром за чашкой кофе в своей миланской вилле, листая английскую газету "Файнэншл таймс", Валерио наткнулся на маленькую заметку. В ней говорилось, что промышленный концерн "Монтэдисон" подпал под контроль государственного объединения ЭНИ. Изумлению, страху и неверию не было предела, ибо это означало, что группа "Монтэдисон" подпала под контроль своего основного конкурента, против которого Валерио начал борьбу, едва сев в президентское кресло.

После сложных перипетий и борьбы он был вынужден подать в отставку. В президентском кресле "Монтэдисон" оказался Мерцагора, который, несмотря на преклонный возраст, развил бурную деятельность. Но закончилась она так же неожиданно, как началась.

Однажды Мерцагора уронил в своем служебном кабинете ручку на пол, нагнулся, чтобы ее поднять, и обнаружил портативный радиопередатчик, вмонтированный в стол. За краткий миг наклона он осознал, впервые, может быть, всю мерзость способов ведения дела, которому он отдал лучшие годы жизни. Он обследовал свой кабинет и обнаружил "электронные жучки" в креслах, подушках дивана, за портьерами и в других потайных углах кабинета. Он жил в царстве, где улавливался и шорох шагов, не говоря уже о разговорах, многократно усиливаемых специальной аппаратурой.

Причем оказалось, что часть аппаратуры была вмонтирована по приказанию Валерио — бывшего президента, другая Чефисом — будущим президентом "Монтэдисон". Сказать, что Мерцагора ушел из-за этих радиошпионов, было бы большим преувеличением. Однако их наличие показало, что ему противостоят неразборчивые в средствах, а потому более экспансивные и более могущественные силы, чем он сам. В этом он убедился лишним раз, когда ему вручили финансовый отчет "Моктэдисон", в том числе запечатанные в конверте документы, отражающие "гонорары" политическим деятелям из так называемых черных фондов.

Мерцагора не был наивным романтиком и знал, что зачастую компании не отражают в своих балансах часть сумм, предназначенных для "деликатных" целей. Но он был поражен и обескуражен размерами сумм, утаенных от акционеров и налоговых органов государства. Только за пять лет одной фирмой было выплачено различным политическим партиям, начиная от фашистов и кончая социал-демократами, более 17 млрд. лир.

Коррупция и политиканство, как вор и торговец краденого, идут рука об руку через всю историю. Когда после долгих сомнений Мерцагора открыл этот факт вопиющего произвола и беззакония, на исполнительном комитете контрольной коллегии все ее члены без исключения высказали сожаление. Но не по поводу коррупции, а по поводу того, что президент ввел в курс дела коллегиальный орган и тем самым поставил его в деликатное положение. Этого не ожидал даже умудренный опытом и знанием законов бизнеса Мерцагора, который вскоре и подал в отставку.

...Утром 18 июня 1982 г. президента миланского "Банко Амброзиано" Кальви, которого разыскивали по всей Западной Европе и Северной Америке, нашли повешенным под лондонским мостом "Черные братья". Самоубийство неправдоподобно, ибо незачем было так далеко отправляться, чтобы затянуть на себе петлю. Мотивы ограбления также исключены: в одном его кармане лежало порядка 20 тыс. долл., в других — камни, чтобы удавка сильнее затянулась. Иначе говоря, причины коренились в других сферах.

Кальви во всех своих скитаниях не выпускал из рук портфель, который исчез вместе с банкиром. Как писал советский исследователь Г. Зафесов, "вероятнее всего, ему вообще не было цены, так как Кальви никогда и ни при каких обстоятельствах не расставался с этим хранилищем секретов". Банкира нашли под мостом, а "хранилище секретов" исчезло бесследно, вызывая самые фантастические кривотолки. Отсутствие фактов не ограничивает полет фантазии. Кальви так или иначе был замешан в грандиозном финансово-политическом заговоре масонской ложи П-2. Банкиром ложи, как известно, был Микеле Синдона, "самый удачливый итальянец со времен Муссолини", как отзывался о нем американский еженедельник "Тайм".

В результате махинаций убытки банка были столь грандиозны, крахи столь часты, убийства столь обыденны, тайные каналы перекачки денег столь разветвлены, что делом Синдоны и Кальви занялись итальянские власти, "Интерпол", американские прокуроры, швейцарские карательные органы. Налеты гангстеров, даже самых удачливых, кажутся детскими забавами по сравнению с фантастическими суммами, присваиваемыми респектабельными банкирами. Ставки столь высоки, что нередко разменной монетой выступают судьбы самих мошенников и охотников за ними.

Шефа экономического отдела итальянской секретной службы полковника Ренцо Рокка в 1968 г. нашли мертвым. Версия самоубийства, выдвинутая официальными органами, устраивала только определенные круги. Итальянская газета "Коррьере делла сера" писала в те дни, что Рокка "является хранителем всех секретов предпринимательского класса и раздираемых внутренней борьбой, постоянно нуждающихся в деньгах политических партий...". Пресловутая формулировка "Он слишком много знал" если не объясняет таинственную смерть полковника, то по крайней мере дает информацию к размышлению. Тогда же был застрелен и журналист Мино Пекорелли, приступивший к самостоятельному расследованию финансовых афер. За этим последовала серия таинственных смертей.

К длинному списку следует добавить смерть двух ближайших сотрудников Синдоны. По официальной версии, они сами свели счеты с жизнью, но, поскольку стадо известно, что оба изъявили желание помочь следователям, занимавшимся "делом Синдоны", самоубийство куда больше смахивает на убийство. В разгар скандала исчез Микеле Синдона, банкир ложи П-2. Вскоре он объявился, худой, небритый, подавленный, и стал уверять, что был похищен террористами. Но сведущие люди полагают, что он сам организовал свое исчезновение, чтобы привести в полную боевую готовность тайное и наиболее эффективное оружие нападения и защиты.

Этим оружием было досье на очень важных персон, собранное личным сыском. В частности, уверяют, что Синдона в обмен на свою жизнь передал мафиози список на 500 высокопоставленных лиц, занимаю-

щихся нелегальным вывозом валюты из Италии. Конечно, убийства в конкурентной борьбе — большая редкость, чем самоубийства. В деле Кальви убийства обусловлены не столько деловыми, сколько политическими мотивами. Однако и конкуренция способна сократить жизнь бизнесменов.

Конкуренция беспощадна к слабым, поэтому менеджеры учатся всю жизнь. Так, по свидетельству западной прессы, в Японии имеются тренировочные школы для бизнесменов. Казалось бы, в этом нет ничего достойного внимания широкой общественности, если бы в школе учили основам маркетинга, знакомили с новыми образцами технологии или организации производства. В том-то и дело, что в этих школах будущие руководители должны пройти школу "закалки". Достигается она путем унижения, которое является методом самоочищения, бесконечных оскорблений и даже путем физических наказаний. Чтобы выиграть войну, необходимы те свойства, которыми в прошлом славились самураи: дисциплина, целеустремленность, стопроцентная отдача, вплоть до самопожертвования. В нынешнем мире бизнеса, как не без основания считают японские дельцы, выстоять и победить смогут только "самураи бизнеса", которые и воспитываются всей системой выживания сильнейшего. Фирмы охотно платят специальным школам по закалке будущих менеджеров.

Вместе с тем конкуренция — это единственно известный путь к выявлению потенциала человека, который в конечном счете и ведет общество к материальному и интеллектуальному процветанию. Шантаж, коррупция, шпионаж — это ржа, наслоения и гниль, поражающие бизнес, основанный на конкуренции. Потому не следует уподоблять конкуренцию ее уродливым проявлениям, как нельзя усматривать корень ржавчины в металле.

Будучи наиболее отвратительным порождением нечистоплотной конкуренции, экономический шпионаж не только прибегает к таким морально осуждаемым и уголовно наказуемым деяниям, как подкуп и слежка, подглядывание и ложь, диффамация и подслушивание, шантаж, но и расставляет невидимые силки для засекреченных специалистов и высших менеджеров.

МИЛЛИОН ЗА МОЛЧАНИЕ

Глянцевый блеск, благородство линий, совершенство аппаратуры современных автомобилей восхищают и вызывают чувство заслуженного уважения к их создателям. С первых дней возникновения автомобильных компаний начались схватки, патентные войны, судебные тяжбы, захваты и слияния, громкие банкротства и тайные злоупотребления. Для "самодвижущихся экипажей" в Европе не было условий, чтобы пробиться к массовому потребителю, им суждено было переместиться в Америку. Однако автомобили и здесь оказались в условиях, далеких от законов честной конкуренции.

В конкурентной борьбе автомобильные концерны не стесняются в выборе средств и способов. Помимо рекламы, они используют промышленный шпионаж, подслушивание, похищение секретов, переманивание специалистов и высших менеджеров. Последние в силу исторических корней конкурентной борьбы приобретают порой характер курьезов. Так, в 1968 г. вице-президент "Дженерал моторс" Симон Кнудсен (с годовым окладом 482 тыс. долл.) обиделся на руководство концерна, чем воспользовался "Форд мотор", который, переманив к себе С. Кнудсена, назначил его президентом концерна "Форд" с годовым окладом свыше 0,5 млн. долл. Таким образом С. Кнудсен, который имел доступ ко всем секретам "Дженерал моторс", стал президентом его извечного соперника — "Форд мотор".

В автомобильных кругах эту новость расценили как беспрецедентное предательство, равного которому не было с 1921 г., когда Уильям Кнудсен, отец Симона Кнудсена, считавшийся гением у старого Форда, поссорился со своим хозяином и перешел в "Дженерал моторс". Он добился там огромных успехов в выпуске автомобилей марки "Шевроле" и вскоре стал президентом корпорации. Как полагают, на этот пост рассчитывал и его сын. Но назначение получил Эдвард Коул, и это явилось причиной того, что обиженный Кнудсен оказался у Форда.

Перед Кнудсеном была поставлена задача — увеличить долю на американском автомобильном рынке средних по стоимости автомобилей, где приоритет держал "Дженерал моторс". Но вскоре С. Кнудсен, который не угодил новому хозяину, как и отец деду хозяина, был освобожден от занимаемой должности.

Для ТНК особенно характерно отделение капитала как собственности от капитала как функции.

В настоящее время понятие "семейная" фирма звучит как анахронизм. В этом отношении ТНК, базирующиеся как в США, так и в других промышленно развитых странах капитализма, являются самыми консервативными. В крупном бизнесе и в связанных с ним отраслях чаще, чем в любой другой отрасли, крупнейшие акционеры являются одновременно и высшими менеджерами.

Исходя из факта диффузии акций среди множества акционеров, буржуазные политэкономы пытаются доказать, что якобы наступила эра "народного капитализма", при котором гармонически сочетаются интересы всех классов и слоев общества, ибо все являются собственниками.

Действительно, факт "дробления" собственности имеет место: к примеру, армия акционеров "Америкэн телефон энд телеграф компани" превышает 2,5 млн., а "Дженерал моторс" — 1,3 млн. владельцев, которые принадлежат к различным слоям американского общества. Но это не меняет сущности капитализма

как общественно-экономической формации, основанной на частной собственности, где вся экономическая и политическая власть сосредоточена в руках кучки промышленно-финансовых магнатов.

Широкая диффузия акций концерна среди огромного количества акционеров, во-первых, позволяет, имея небольшой блок акций, влиять на политику и стратегию корпораций; во-вторых, порождает относительную независимость высших руководителей, в связи с чем с середины 60-х годов громко заговорили о "революции менеджеров".

Несмотря на их широкое распространение, сколько-нибудь значительная часть акций ТНК, базирующихся в США, не покидает пределы этой страны. Более того, акции зарубежных филиалов ТНК находятся в руках тех же хозяев, что и акции холдинговой компании. В этой связи бывший председатель правления концерна "Дженерал моторс" Дж. Роче категорически заявил: "У нас нет компаньонов в наших дочерних предприятиях". Иными словами, никто не хочет иметь жильцов в своем доме, если можно обойтись без них.

Такая политика приводит к тому, что какие бы масштабы ни принимала международная деятельность ТНК, де-факто и де-юре они остаются на сегодняшний день национальными.

"Семейная" компания как жизнеспособная форма во многом не отвечает современным требованиям, предъявляемым к организационной структуре и принципам управления. Последнее проистекает из того факта, что "семейственность" предопределяет участие членов семьи в руководстве корпорацией, что ведет, с одной стороны, к авторитарности и деспотизму, а с другой — к профанации принципа выборности, поскольку выбор талантливого менеджера среди многомиллионной нации есть более оптимальное решение для успешной деятельности ТНК, чем его выдвигение из круга семьи.

Это не просто умозрительная концепция. Наиболее яркие примеры, подтверждающие этот тезис, представляет самая крупная "семейная" фирма — "Форд мотор компани". Не в последнюю очередь из-за авторитарности клана Фордов корпорация "Форд" потеряла лидерство в 30-х годах и попала в трудное финансовое положение в середине 70-х годов, выход из которого не найден до сих пор.

Генри Форд I препятствовал принятию решений без его согласия, что сильно тормозило действия менеджеров. А это, естественно, сказывалось на эффективности деятельности концерна в целом. Многие специалисты, работающие у Форда, не захотели нести ответственность за промахи своего шефа и были уволены, фирма продолжала нести убытки, в которых Форд обвинял членов своей "техноструктуры". Даже увольнение ряда крупнейших управляющих не принесло компании облегчения, корпорация оставалась убыточной. И только после смерти Форда его преемники сумели наладить механизм работы компании, подобрав для решения специальных вопросов аппарат, который сам нес ответственность за свои решения. Это подняло пошатнувшийся авторитет фирмы.

Через несколько десятков лет преемник старого Форда — Г.Форд II, который в молодости чистил "управленческие конюшни", оставленные его знаменитым дедом, допустил крупную стратегическую ошибку: в период нефтяного кризиса он решил затянуть программу, направленную на выпуск компактных автомобилей, надеясь, что "Дженерал моторс" возьмет на себя расходы и риск, связанные с внедрением "мини-автомобилей" на американский рынок. При этом он предполагал, что в случае успеха "Форд" последует за "Дженерал моторс", в противном же случае фирма опять-таки не окажется в накладе.

Именно в этом пункте, по мнению экспертов, сошлись взгляды Форда и тогдашнего президента его концерна Л. Йакокка. Последнему это стоило президентского кресла, а для корпорации эта ошибочная установка при определении дальнейшей стратегии повлекла сокращение доли "Форд мотор" на американском автомобильном рынке с 30% в 1974 г. до 25% в последующие годы.

Приведенные выше факты демонстрируют важность продуманной организационной структуры в условиях, когда, с одной стороны, растут масштабы деятельности ТНК, а с другой — происходят постоянные экономические, рыночные и политические изменения в различных регионах мира, затрагивающие интересы корпораций.

Как об этом свидетельствуют факты, цена ошибок особенно велика для ТНК. Не случайно самые высокооплачиваемые менеджеры работают на эти гигантские корпорации.

На одном из форумов акционеров "Дженерал моторс" на вопрос рядового акционера, почему не снижают заработную плату менеджеров и не повышают дивиденды владельцев, представитель правления концерна ответил дословно следующее: "Успех нашего бизнеса тесно связан с дарованием и преданностью наших менеджеров. По той причине, что спрос на талантливых руководителей постоянно растет, корпорация должна предложить конкурентоспособные ставки и обязана проявлять особую инициативу, чтобы удержать менеджеральную мощь корпорации, ибо прибыль течет туда, где есть мозги". И ТНК предлагают "конкурентоспособные" ставки. Самой высокооплачиваемой во всем мире является менеджеральная элита "Дженерал моторс", расположившаяся на 14-м этаже административного корпуса, который символизирует собой средоточие мощи и власти промышленной "империи номер один", не считая нефтяной монополии "Эксон".

В благоприятный для концерна год председатель правления "Дженерал моторс" получает почти миллион долларов в виде зарплаты, надбавок и премий. Заместитель председателя и президент получают чуть меньше, но в целом также приближаются к миллионному рубежу. В начале 80-х годов вице-президент самого низкого ранга получал 250 тыс. долл. В прибыльные годы не менее 60% дохода высших служащих составляли надбавки и премии, но если прибыль ТНК падала, то падали и доходы высших менеджеров, но

при этом редко опускались ниже 300 тыс. долл. Чуть меньше получали высшие менеджеры "Форд мотор", ИБМ и др.

О характере и нравах, царящих в высших эшелонах корпоративной власти, свидетельствует книга Джона Райта "Дженерал моторс" в истинном свете", описывающая одного из высших руководителей автомобильного гиганта.

Попав на олимп ТНК, специалист становится миллионером, если он им до того не был. Американский исследователь Джон Райт составил усредненную характеристику высших менеджеров 500 крупнейших транснациональных монополий, базирующихся в США: мужчина, белый, 53 лет, женат (никогда не развёлся), трое детей; протестант и республиканец; не курит, не пользуется транквилизаторами, но иногда пьет; работает 53 часа в неделю и 10 недель в году проводит в командировках; работал не более чем на три компании. Конечно, это усредненные данные.

Сколько же получают другие высшие администраторы промышленных монополий? В зависимости от оборота, причем с переходом от более мощных доходов к менее мощным, доходы менеджеров резко падают. Так, при обороте корпорации, превышающем 2 млрд. долл., зарплата и премии высших менеджеров колеблются в пределах 230 — 345 тыс. долл. в год, при обороте 1 — 2 млрд. долл. — 151 — 277 тыс., наконец, если оборот ТНК менее 1 млрд. долл., годовая оплата менеджеров составляет 94 — 218 тыс. долл.

Для сравнения можно привести оклады лидеров правительственных учреждений США. Президент США получает 200 тыс. долл. плюс 90 тыс. долл. на представительские расходы в год; вице-президент — 80 тыс. долл. и 10 тыс. долл. на представительские расходы. Доходы законодателей значительно ниже: лидеры конгресса, сенаторы и члены палаты представителей получают от 60 тыс. до 80 тыс. долл. Немного больше получают и лидеры Верховного суда.

Что касается высококвалифицированных специалистов высших учебных заведений, то они получают намного меньше, чем представители высшего эшелона американского правительства, не говоря уже о капитанах индустрии.

Помимо высоких окладов, высшие менеджеры ТНК получают привилегированные акции, нередко за символическую плату. Это приносит им весьма значительные барыши. При этом во всем капиталистическом мире ощущается острый недостаток управленческих кадров высокой квалификации.

Возникает вопрос: за что же менеджерам ТНК платят больше, чем профессорам привилегированных университетов, конгрессменам, сенаторам, членам Верховного суда и даже президенту США?

Прежде всего это связано с большой ответственностью высших менеджеров за успехи корпорации с многомиллиардными оборотами. Это и понятно, ибо от технического и организационного таланта руководителей зависит политика и стратегия ТНК, ее прибыльность и стабильность. Учитывая, что таланты в области управления так же редки, как и в любой другой сфере человеческой деятельности, спрос на них постоянно растет.

Далее, руководители должны быть патриотами ТНК, иметь иммунитет к тому, что именуется моральными или нравственными категориями, и ставить интересы ТНК превыше всего. "Нравственный ущерб", как и организационный гений, требует материальной компенсации. О безнравственности менеджеральной элиты свидетельствуют многочисленные факты, когда уважаемые бизнесмены и менеджеры занимаются делами, которыми более пристало заниматься "джентльменам удачи".

Казалось, какая связь между автомобилем — этим детищем XX века — и наркотиками, которые за краткий миг иллюзорных восторгов разрушают здоровье и низводят до животного состояния человеческую личность? Но в мире, где поклоняются золотому тельцу, эта связь не кажется ни алогичной, ни мистической.

В апреле 1973 г. Джон Де Лориан, будучи вице-президентом крупнейшей промышленной империи "Дженерал моторс", был вынужден добавить в отставку из-за разногласий с руководителями ТНК. После увольнения с помощью профессионального журналиста он опубликовал бестселлер, как взгляд изнутри на автомобильный гигант, в котором поведал миру, что большой бизнес — это большая грязь. Книга эта тем более интересна, что автор, перед тем как рассориться с корпорацией, достиг 14-го этажа, символизирующего собой высшую власть ТНК "Дженерал моторс". Именно на этом этаже сосредоточены кабинеты высших менеджеров: именно здесь просматривается секретная документация, здесь принимаются решения, от которых нередко зависят судьбы целых отраслей и порой экономики суверенных стран Азии, Америки, Африки и Западной Европы. О чем же поведал Де Лориан, сойдя с этажа власти, где каждый имеет ключ от собственной туалетной комнаты? Этот ключ, как ничто другое, символизирует власть в корпоративной элите, он своего рода маршальский жезл капитанов индустрии. Лориан поведал о нравах, которые царят в корпоративной иерархии: подхалимаж, коррупция, бюрократизм, nepotизм, преднамеренный обман миллионов потребителей ради сверхприбылей.

По мнению Де Лориана, слабость "Дженерал моторс" в области научно-технических нововведений создавала неутолимую жажду информации о производственной деятельности конкурентов. Руководство корпорации было столь озабочено планами "Форд мотор" — основного конкурента — что окончательное утверждение своих производственных программ часто откладывалось до получения новых данных о противнике, добываемых путем промышленного шпионажа. С этой целью в платежных ведомостях "Шевроле" (одного из основных производственных отделений "Дженерал моторс") числились два специалиста,

которые работали у "Форда" и занимались там промышленным шпионажем. Излишне говорить, что они и у "Форда" фигурировали в платежных ведомостях. Воистину, "ласковый теленок двух маток сосет".

"Когда я работал в "Шевроле", — рассказывал Де Лориан, — с копией полной программы "Форда" по маркетингу на следующий год, ко мне зашел сотрудник, который уверял, что эти копии распространяются по всей корпорации. Я удивился, но позже узнал, что у нас принято выуживать информацию у конкурентов... Однажды, придя на совещание административного совета, я увидел высших чинов, склонившихся над сверхсекретным документом, в котором раскрывалась вся структура производственных расходов "Форда". В докладе был дан полный анализ издержек производства и распределения готовой продукции конкурента. Аналогичные данные по нашей корпорации никогда не выходили за пределы 14-го этажа. Высшие менеджеры "Дженерал моторс" к любым данным, об издержках производства не допускают даже управляющих отделениями, не говоря о конкурентах".

Что касается "Форда", то эта ГНК также имеет свои источники, которые позволяют ее руководству просматривать копии "сверхсекретных" бумаг "Дженерал моторс", в том числе тех, что "не покидают пределов 14-го этажа". Это признание ценно тем, что оно исходит от человека, который пользовался информацией, полученной путем промышленного шпионажа. Что же касается его наивного удивления системой "выуживания информации у конкурентов", то это по сути попытка задним числом обелить себя. Человек, дошедший до 14-го этажа детройтского офиса "Дженерал моторс", не мог не знать о широком использовании промышленного шпионажа в практике корпорации. В свете дальнейшей судьбы де Лориана его "удивление" выглядит как издевательство над доверчивым читателем.

Скандалы стали нормой жизни для американского общества. Но скандал, связанный с именем де Лориана, превосходит любые вымыслы романистов. Оставив "Дженерал моторс", где он занимал влиятельнейший пост, имел славу и почет преуспевающего менеджера и хваткого дельца (а также ежегодный оклад 600 тыс. долл.), де Лориан решил создать собственную фирму по выпуску шикарных автомобилей для толстосумов. Обладая почти 80-миллионным состоянием, имея за спиной большую школу деловой жизни, используя знание промышленных и финансовых секретов "Дженерал моторс", он в 1980 г. основал собственную фирму в многострадальном Белфасте — столице Северной Ирландии.

Впрочем, до страданий Белфаста ему не было никакого дела. Эти места привлекали де Лориана дешевой рабочей силой и более благоприятным налоговым законодательством. Кроме того, правительство Великобритании предоставило ему кредит в размере 70 млн. ф. ст., что значительно превышало его собственный вклад. Интерес к начинаниям де Лориана проявили также такой банковский спрут, как "Бэнк оф Америка", и даже французская государственная автомобильная компания "Рено", которая некоторое время получала двигатели с белфастских заводов американского нувориша.

В первое время автомобили де Лориана имели большой успех не столько из-за их высокого качества, сколько благодаря хорошо поставленной рекламе. Но в скором времени в великой гонке за сверхприбылями фирма "Де Лориан" стала терять темп и, следовательно, барыши. Компания стала балансировать на грани краха и, как всякая фирма, попавшая в затруднительное положение, пошла по пути капиталистической рационализации, то есть сокращения части рабочих мест. Осенью 1982 г. закрываются предприятия в Белфасте, и на улицу выбрасываются тысячи рабочих, которые присоединяются к армии безработных.

Встревоженный де Лориан ищет новые кредиты. Но не судьба рабочих волнует его, он обеспокоен судьбой своего детища, в которое он вложил более чем душу — деньги. Ни в Америке, ни в Англии, ни в континентальной Европе не находится финансистов, готовых кредитовать его предприятие, провал которого уже не вызывает сомнений. Тогда в воспаленном мозгу дельца всплыл кокаин. Отчаявшиеся ищут в наркотиках возможность забыться, погружаясь в разноцветные волны иллюзий. Де Лориан искал наркотики не для того, чтобы забыться от кошмара разорения, он искал их, чтобы сделать на них бизнес. Моральные соображения в счет не шли, ибо мораль и бизнес — антиподы.

Если средняя норма прибыли автомобильной индустрии США не превышает 20%, то торговля наркотиками приносит до 1000% прибыли. Восходящая звезда межнационального бизнеса вступает в сделку с подпольными торговцами наркотиками в расчете молниеносно нажить 60 млн. долл., столь необходимых ему, чтобы спасти свою прогорающую компанию.

Он надеялся, что репутация крупнейшего менеджера, уважаемого миллионера и мировая слава избавят его от подозрений, и полиция не придет в голову за ним следить. Но не тут-то было. Не без помощи бывших коллег и сослуживцев в Лос-Анджелесском аэропорту де Лориана берут с поличным. События разворачиваются по канонам полицейских романов, благо полиция была обо всем предуведомлена. Де Лориана хватают, что называется, за руку в тот момент, когда он получает пакет с контрабандным кокаином стоимостью 24 млн. долл.

Так или иначе, вместо ожидаемых 100 кг кокаина, или 60 млн. долл. барыша, де Лориану открылась не столь радужная перспектива в ближайшие 15 лет любоваться небом через тюремную решетку.

До судебного расследования американская печать представляла де Лориана как образец "общества равных возможностей" и как self made man, то есть как человека, который сам себя сделал, пытаясь на его примере показать, что секрет успеха состоит в активности, энергии, трудолюбии, находчивости, деловой хватке и т.п. Печать, разумеется, не упоминала об основных качествах, позволивших выходцу из неимущих слоев взойти на олимп американского и мирового бизнеса, и прежде всего о беспринципности в вы-

боре средств для достижения цели. Именно на этом принципе зиждется деловая активность и весь буржуазный правопорядок, благосклонный к миллионерам. Рядового торговца наркотиками сразу бы упрятали за решетку, но де Лориан — не рядовой торговец краденым, а бизнесмен, а потому он был отпущен на свободу под залог 10 млн. долл. За этим последовало и полное "отпущение грехов", ибо конкурентам он уже был не страшен. Так или иначе, высшие руководители ТНК, будь то выходцы из низов или плутократии, должны отвечать трем требованиям: организаторский талант, аморальность и умение хранить секреты. Умение и желание хранить тайны — последнее по порядку, но не по важности.

Высшие менеджеры по долгу службы получают ключи ко всем секретам промышленных империй, и они должны уметь их сохранить. Их ставки должны быть столь высоки, чтобы членам менеджеральной элиты незачем было искать на стороне, тем более у конкурентов, более высокие оклады, бонусы и льготы.

Могут возразить, что президент США знает больше секретов, чем президент ТНК, а между тем получает меньше. Но, во-первых, пост президента США традиционно считается менее прибыльным, чем бизнес, но более почетным. Во-вторых, история не помнит прецедента, чтобы президент покинул Вашингтон и стал руководителем другой державы, поставив на службу новому отечеству государственные секреты старого. А в мире бизнеса это случается сплошь и рядом.

С большей тщательностью, чем государственные тайны, охраняются проекты и эскизы новых автомобилей. В технические центры промышленных монополий доступ закрыт не только для посторонних, но нередко и для руководителей корпораций, которые непосредственно не занимаются этими проблемами. Об этом рассказывается в книге "Автобиография Йакокки", выпущенной "Бантэм букз", исправленной и дополненной профессиональным журналистом Новаком. В этой книге Ли Йакокка очень осторожно отмечал, что "экономический шпионаж в автомобильном бизнесе, о чем пресса особенно любит посудачить" имеет место.

Как-то в начале 1970 г., — писал Йакокка, — один из моих друзей, работающий в концерне "Крайслер", показал мне секретные документы "Форда", проданные одним из наших ребят конкурентам. Я показал эти бумаги Генри Форду, он пришел в ярость, Форд попытался установить систему, которая бы выясняла, как промышленным шпионам дается похищать секреты и что можно сделать, чтобы пресечь это. Поскольку установить слежку за всем штатом невозможно, пришлось поставить шифровальную машину и пронумеровать все копии секретных отчетов. Первым был Генри Форд, вторым — президент Йакокка и т. д. Если бы произошла утечка, то можно было бы вызвать тех 12 ребят, которые имели доступ к отчетам, и сказать: "Один из вас в этой комнате врет...".

Но и Йакокка далек от того, чтобы говорить всю правду. Дело в том, что, обвиняя Генри Форда во всех грехах, в которых тот, очевидно, погряз, Йакокка настойчиво уверял, что этот "незначительный случай" имел место в начале 1970 г. Ведь в конце года он стал президентом "Форд мотор", а потому занятие таким малоблагородным ремеслом, как экономический шпионаж, портит портрет кумира американской молодежи, с кого "должны делать жизнь", о чем сказано в предисловии к книге. Хранение секретов в случае с Ли Йакоккой имеет особо деликатный характер.

Трудности Ли Йакокки проистекали из того факта, что он, покидая "Форд", обязался не работать в автобизнесе. "Гонорар" в 1,5 млн. долл., который концерн обязался выплатить, был своего рода отступным для того, чтобы Ли не поставил на службу конкурентам знание всех секретов второго американского автомобильного гиганта и не продал конфиденциальную информацию за рубеж. В любой другой отрасли Йакокка мог работать и занимать самые высокие должности. Если нарушал договор, то он терял эту сумму. Но плата за молчание не сработала, 1,5 млн. долл. оказались недостаточной компенсацией, чтобы заставить Йакокку замолчать или похоронить свои честолюбивые и мстительные амбиции. Тем более что руководство "Крайслера" согласилось "выкупить" этот контракт, т. е. дать Йакокке те 1,5 млн. долл., которые он терял, если поставит свой опыт и деликатные знания, приобретенные за долгую службу на фирме, конкурентам.

Недаром Форд, узнав, что Йакокка собирается стать президентом конкурирующей компании, потерял покой и сон, стал наводить справки и приложил немало усилий, чтобы помешать этому. Однако Форд оказался бессилем. С помощью государственных субсидий, самоограничений рабочих и служащих фирмы "Крайслер", которые согласились на снижение заработной платы, правильным выбором стратегии и тактики, неумной энергией, подхлестываемой обидой, жесткостью и требовательностью к себе и к подчиненным, порой доходящими до жестокости, Ли Йакокка выиграл и стал кумиром Америки. А Форд II, получив в сфере бизнеса еще пару жестких оплеух, вынужден был подать в отставку, уступив место председателю правления корпорации. В том, очевидно, и сила Йакокки и его команды, что они сумели убедить всех, от высших менеджеров до рабочих, что лучше меньше получать, чем быть безработными. Эта истина только на первый взгляд кажется простой, для американской действительности она не столь очевидна.

Как бы там ни было, но не стоит недооценивать то, что Йакокка изнутри знал, как "Форд" делает автомашины, как проектирует и что проектирует, на чем концерн теряет и на чем выигрывает и каковы его реальные планы. Секретная информация, которой владел уволенный президент, стоила того, чтобы заплатили такую сумму. Даже он был вынужден признать, что помнит несколько случаев, когда конкуренты тратили значительные усилия, чтобы заранее получить фотографии будущих автомобилей.

Если верить Йакокке, то получение таких фотографий ничего, собственно, и не дает. При этом он ссылается на то, что в 60-х годах фотографии "Мустанга", отцом которого он по праву считается, попали в

руки конкурентов – руководства "Дженерал моторс". Оно не сумело ни помешать феерическому успеху этой модели, ни само выпустить аналог, хотя дизайн нового автомобиля им был известен за два года до начала выпуска.

Такие признания в устах авторитетного менеджера, как Ли Йакокка, могли бы и поколебать общепринятые представления, что в автомобильной отрасли свирепствуют наиболее жесткие законы нечистоплотной конкуренции, и в первую очередь экономический шпионаж. Но, зная перипетии непростой судьбы автоиндустрии и мотивы, которые выделяются через действия, не сомневаешься относительно того, что утверждает Йакокка.

Еще студентом Принстонского университета Йакокка стажировался в "Форд мотор" и с тех пор работал на него непрерывно в течение 32 лет, из них 8 лет президентом компании. В течение этих долгих лет второй человек второго американского автогиганта не мог не знать, что "Форд мотор" располагает хорошо разветвленной сетью экономического шпионажа.

Жесточайшая конкурентная борьба за рынки сбыта продукции, сферы приложения капиталов и стремление к получению максимальных прибылей вынуждают руководство корпораций внимательно следить за деятельностью своих конкурентов, и прежде всего за европейскими и японскими концернами. С этой целью создаются специальные органы "по образу и подобию" разведывательных центров суверенных стран, которые занимаются добыванием, изучением и анализом материалов о политическом, экономическом и социальном положении в европейских странах, Японии, Юго-Восточной Азии и в других странах, где автомобильные монополии имеют свои интересы.

Еще в 1974 г. международная корпорация "Дженерал моторс" создала так называемый Европейский совещательный комитет, в который вошли высокопоставленные представители ряда европейских стран. Комитет поддерживает тесные "деловые контакты" с банковскими, торговыми и промышленными организациями Западной Европы, с руководителями "Общего рынка" и с органами ООН. Бюджет комитета мог соперничать с бюджетами разведывательных служб Франции. Два года спустя, в 1976 г., такой же "комитет" был создан корпорацией "Форд". В него вошли представители самой корпорации, европейские бизнесмены и бывшие государственные деятели европейских стран, которые благодаря своим связям оказывают "неоценимые" услуги "Форд мотор", т.е. осуществляют среди прочего экономический шпионаж в ее пользу. Таким образом сотрудники филиалов, а также "эксперты" местного происхождения получают как бы двойное гражданство — и как гражданин своей страны, и как "подданный ТНК". Учитывая, что их процветание зависит от ТНК, они вынуждены осуществлять экономический шпионаж во вред своей стране и в пользу корпорации.

Внешне деятельность Ли Йакокки в "Крайслере" выглядит как "пришел, увидел, победил", или, говоря его, словами, "создание цели — кадры, качество, доходы". Он начал с кадров, и довольно оригинальным образом. Уходя от Форда, Йакокка прихватил с собой служебные записки, где среди прочего были деликатные, если не сказать больше, характеристики на всех крупных менеджеров. Видимо, понимая двусмысленность положения и будучи не до конца уверенным в успехе задуманного, он не говорит об этих записках с Генри Фордом. Он как бы между прочим спрашивает разрешение у брата Генри Билла Форда забрать их. Будучи еще президентом "Форда", Йакокка просил главного финансиста империи составить характеристики на "финансовые таланты" и не забыл прихватить эти бумаги с собой.

Отношения между Генри Фордом и Йакоккой испортились не в один день. Этим двум волевым, честолюбивым, амбициозным натурам было слишком тесно в одной упряжке, и кто-то должен был уйти. Собственно, так и поставил вопрос Генри Форд перед членами совета директоров. Позднее Йакокка, быть может, искренне удивлялся, почему ему предпочли Форда, который, по его мнению, уже не тянул груз, гнулся под бременем власти и ответственности. На этот вопрос нетрудно ответить, если учесть, что со дня основания компанией "Форд" правил кто-нибудь из клана. Старый Форд II боялся, что волевой, решительный и беспринципный Йакокка сомнет слабовольных вырождающихся отпрысков.

Так или иначе, обладая деликатной информацией "кто есть кто" в фордовской вотчине, Йакокка, едва перейдя в "Крайслер", стал сколачивать команду из "фордовских игроков". Многого дает основание думать, что он серьезно готовился к переходу. В декабре 1978 г. он приступил к вербовке Дж. Гринвальда, который возглавлял филиал "Форда" в Венесуэле, пообещав ему должность президента концерна, позже тот преуспел в этой должности. Гринвальд, в свою очередь, переманил С. Миллера, которого хорошо знал по совместной работе в Каракасе, на должность главного финансиста балансирующего на грани банкротства концерна. Ушедший от "Форда" Г. Вокс занялся реорганизацией дилерской сети — этого нервного узла, связывающего производителей с потребителями. Ганс Матиас, специалист по качеству, набравший опыт, работая в "Форд компани", также перешел в "Крайслер". Именно благодаря его усилиям качество продукции "Крайслера" стало приближаться к качеству продукции японских компаний.

До перехода в команду Йакокки Дик Дач набирался долголетнего опыта в "Дженерал моторс" и "Фольксваген" Тот, в свою очередь, перетаскил из прежней автоимперии дюжину высококлассных молодых специалистов. Всех не перечислять. Одни, надеясь на новые перспективы, другие — чтобы отомстить, третьи — в надежде, что им развяжут руки, четвертые — что они резко пойдут вверх, и т. п. В одиночку и группами переходили через невидимую линию фронта и начинали воевать против тех, с кем еще вчера делили "хлеб". Одни считали это предательством, другие героизмом, ибо они шил в разваливающуюся компанию, чтобы своим трудом, упорством и талантом поднять из руин корпорацию "Крайслер".

Вице-президент Хэл Сперлих, работавший на Йакокку еще в бытность его президентом на "Форде", стал вице-президентом по планированию продукции "Крайслера". Он был личным другом Йакокки, перешел в "Крайслер" раньше. В свое время, Йакокка не сумел защитить своего друга и единомышленника от Генри Форда, который даже запрещал им задаться на заседаниях вместе. И он проложил путь, по которому, собственно, Ли Йакокка переметнулся вопреки условиям полуторамиллионного контракта в "Крайслер". Йакокка стал председателем правления, а специалисты "Форда" — мозговым трестом "Крайслера".

Таким образом, весь верхний эшелон новой власти был создан из кадров, выпестованных "Фордом", и, естественно, они стали насаждать методы "делания автомобилей и денег", практикуемые в "Форд мотор". Все это дает возможность предполагать, что Йакокка загодя готовился к переходу в "Крайслер" и собирал всю необходимую информацию конфиденциального характера, которую он позже с большой выгодой использовал.

Форд ничем не лучше Йакокки, и при случае, если бы талант позволял, поступил бы точно так же. Может, потому и проиграл, что в новых условиях не тянул против новых хищников. Тем более любопытно отметить, что, будучи еще президентом "Форда", Йакокка перетянул не один десяток одаренных специалистов не откуда-нибудь, а из "Крайслера", пользуясь тем, что "Форд" больше платит и предоставляет лучшие возможности для роста, дерзания и отдыха. Таковы законы бизнеса. Хотя "Форд" и "Крайслер" с не меньшим упорством борются за выживание, победа сделала Ли Йакокку звездой и кумиром Америки. И детям, живущим в малоимущих районах, школьные учителя вдалбливают: "Учись хорошо и станешь, как Йакокка!"

О жестокости конкуренции можно говорить без конца. Курьезным откровением для Йакокки и его супруги было то, что после ухода из "Форда" они могут приглашать на обеды и сами ходить в гости к супругам Эстес. Будучи соседями по "кооперативному дворцу", они в течение многих лет делали вид, что не замечают друг друга. Никогда не здоровались, не заговаривали даже о погоде, не говоря о том, чтобы перекинуться парой слов об автомобилях. Дело в том, что Эстес тоже был президентом, но президентом "Дженерал моторс". Нет худа без добра. После того как Йакокку изгнали, оказалось, что они давно симпатизировали ли друг другу. Но эта краткая дружба так же быстро кончилась, как и началась. Едва прошел слух, что Ли станет работать на "Крайслере", как они вновь перестали замечать друг друга и здороваться.

Два президента могущественных монополий не могут говорить между собой на самые банальные темы, не говоря уже о бухгалтерях и среднетехническом персонале. Если случайно партнер по теннису окажется из конкурирующей корпорации или жены, будучи школьными подругами, перезваниваются между собой, то это верный признак того, что они вскоре потеряют работу или в любом случае окажутся под колпаком контрразведки корпорации. В мире шпионажа все имеет значение.

Служащий компании "Крайслер" подслушал разговор, из которого стало ясно, что лучший фотограф "Форда" гуляет по Парижу. В этом не было ничего необычного. Однако соответствующие службы связались с представительством "Крайслера" в Париже и установили, что "Форд" собирается сфотографировать новую модель, разумеется, секретно, на фоне Эйфелевой башни. Выяснилось также, что после съемок фотограф отправляется в Гонконг. Получив необходимую информацию, эксперты сделали вывод, что "Форд" на ближайшие годы планирует выпуск так называемого мирового автомобиля, компактного, недорогого, высокостандартизированного, пригодного для всех районов мира. Соответственно свою стратегию на 80-е годы стала строить и "Крайслер". Это лишний раз свидетельствует о значении секретов в конкурентной борьбе, цены на которые постоянно растут.

«Нравственность господ» – это мораль сильных и властных людей, которые не боятся проявления своей силы и стремятся утвердить свое могущество. Обязанности существуют только по отношению к равным. Поступать же с существами низшего порядка надо так, как заблагорассудится.

Господа живут наиболее полной жизнью. Нельзя поддаваться сентиментальной слабости! Жизнь по самой своей сущности есть присвоение себе чужого, Тоскорбление другого, завладение тем, что нам не принадлежит и что слабее нас; притеснение, безжалостное отношение, насильственное введение своих собственных норм, присоединение к себе и по меньшей мере, выражаясь очень мягко, вымогательство.

Лучшее принадлежит моим и мне. И если нам не дают его, то мы его берем – лучшую пищу, наиболее чистое небо, самые сильные мысли, самых красивых женщин.

Правдивы и принципиальны только те, кто не смеет требовать. Только трусость мешает человеку отважиться на ложь. А надо не только не бояться лжи, нужно смело ее проповедовать там, где дело касается осуществления своих целей».

Добродетельный человек уже потому низший вид человека, что он не представляет собой «личности», а получает свою ценность благодаря тому, что он отвечает известной схеме человека, которая выработана раз и навсегда. У него нет ценности: его можно сравнивать, у него есть равные ему, он не должен быть единственным.

Переберите качества хорошего человека; почему они нам приятны? Да потому что с ним нам не нужно воевать, потому что он не вызывает у нас ни недоверия, ни настороженности, ни сдержанности, ни строгости. Наши лень, добродушие, легкомыслие чувствуют себя хорошо при этом. Наше хорошее самочувствие и есть то, что мы проецируем из себя наружу и засчитываем хорошему человеку как его свойство, как его ценность.

Прилежание, скромность, благоволение, умеренность – все это препоны владычному строю души, развитой изобретательности, постановке героических целей, аристократическому для себя бытию.

Речь идет не о том, чтобы идти впереди (этим путем можно в лучшем случае стать пастухом, то есть верховной и настоящей потребностью стада), а о возможности идти самому по себе, о возможности быть иным. О возможности «Это нравится мне. Я так хочу».

«Должен» для большинства людей звучит приятнее, чем слово «хочу». В их ушах еще сидит стадный инстинкт.

Слабые говорят «я должен», а сильные говорят «должно» и «я хочу».

Мораль жалости, сострадания, любви к людям и смирения создана рабами 2000 лет назад.

Нравственность господ – это мораль сильных и властных людей, которые не боятся проявления своей силы и стремятся утвердить свое могущество. Обязанности существуют только по отношению к равным. Поступать же с существами низшего порядка надо так, как заблагорассудится.

Господа живут наиболее полной жизнью. Нельзя поддаваться сентиментальной слабости! Жизнь по самой своей сущности есть присвоение себе чужого, оскорбление другого, завладение тем, что нам не принадлежит и что слабее нас; притеснение, безжалостное отношение, насильственное введение своих собственных норм, присоединение к себе и по меньшей мере, выражаясь очень мягко, вымогательство.

Лучшее принадлежит моим и мне. И если нам не дают его, то мы его берем – лучшую пищу, наиболее чистое небо, самые сильные мысли, самых красивых женщин.

Правдивы и принципиальны только те, кто не смеет требовать. Только трусость мешает человеку отважиться на ложь. А надо не только не бояться лжи, нужно смело ее проповедовать там, где дело касается осуществления своих целей.

Беспринципность, возведенная в принцип – такова программа действий господ.

Сильным чужды угрызения совести. Угрызения совести – удел слабых и жалких людей.

Сильным не нужны какие-то нормы и правила. Им незачем считаться с какими-то заранее разработанными уставами и программами.

Сверхчеловек – это такая личность, в которой воля к власти достигает наивысшей степени своего развития.

Ах, если бы вы отбросили от себя всякое полухотение! Если бы вы поняли мои слова:

делайте, пожалуйста все, что хотите, – но прежде всего будьте такими, которые могут хотеть.

На земле не растет ничего более отрадного, нежели высокая, сильная воля. Непреклонная, «солнечная» воля, воля «вскрывающая могилы, сдвигающая пограничные камни» сбережет и сохранит человека для великого призвания.

Постоянное развертывание внутренней мощи поднимает личность все выше и выше. Великое развитие «Я» необыкновенно усиливает внутреннюю силу личности. Личность становится «живым маяком несокрушимой жизни».

Ты называешь себя свободным? Я хочу знать господствующую над тобой идею, а не только то, что ты сбросил с себя иго. Есть и такие, которые потеряли последнюю цену, сбросив свое рабство ...

Свободен от чего? Какое мне до этого дело?

Но твое око должно ясно поведать мне: свободен для чего? Можешь ли ты сам себе дать свое добро и зло и повесить над собой свою волю, как закон?

А если можешь, то этот процесс проходит три стадии.

I стадия «верблюда» – навьюченного «ты должен» и рабства перед законами, правилами общества.

II стадия «льва» – человек сбрасывает с себя все эти оковы и создает свободу, создает «должно».

III стадия «ребенка» – свободен для чего? Развертывание внутренней мощи в экспансии «Я так хочу» с повешиванием над собой своей воли.

Великий человек – тот, который ради своего дела отбрасывает от себя прочь сострадание и умеет сокрушать свое уступчивое сердце. Он требует от себя и решается принести в жертву многих и многое, чтобы иметь успех самому.

Делать то, что больше всего нравится и не говорить при этом пышных слов – это по-настоящему героизм.

Деликатность заставляет нас притворяться и стесняет нас.

Будем же говорить свободно:

– Это нравится мне. Какое мне дело до мотивов!

Так исповедуй же, твердо держись всегда чего-нибудь:

– Это нравится мне. Я так хочу. Я просто хочу этого.

Есть только один грех – трусость.

Есть только один страх – боязнь осуждения окружающих.

ТРЕНИНГОВЫЕ ПРОГРАММЫ

I. Тренинг "Постановка целей и управление временем"

• *Определение и понимание эффективности* • *Проблема откладывания со дня на день* • *Установление приоритетов* • *Анализ и распределение времени в бизнес-категориях* • *Структура деятельности* • *Ловушки времени* • *Техники самоменеджмента* • *Принцип Вильфреда Парето* • *Стратегии постановки и реализации целей*

II. Тренинг "Технологии успеха: Как взять жизнь в свои руки"

Если у Вас есть мечты, которые кажутся невыполнимыми, если Вы мечтаете о том, чего пока в Вашей жизни нет или просто хотите узнать, чего еще возможно в жизни и по-настоящему достигать поставленных целей, значит эта программа предназначена для Вас.

III. Программа "Искусство лидера"

Курс предназначен для руководителей государственных, коммерческих, общественных предприятий и организаций.

• *Что такое искусство лидера* • *Стили управления* • *Психологический климат* • *Искусство проведения деловых совещаний* • *Искусство публичного выступления* • *Имидж лидера.*

IV. Тренинг "Искусные приёмы активных продаж"

Программа разработана на анализе наиболее эффективно продающих коммерческих организаций в России и опыте преподавания психологии продаж для представителей сетевого маркетинга, больших и маленьких магазинов, риэлтеров, представителей туристических и рекламных агентств, сотрудников страховых компаний.

• *Приёмы выяснения потребностей клиентов* • *Типы и виды установления контактов* • *Эффективные приёмы продаж* • *Работа с возражениями: теория и практика* • *Анатомия заключения сделки* • *Обслуживание экстра-класса* • *Практическая грамматика телефонных продаж.*

V. Тренинг "Профессиональный старт в MLM"

- получение знаний по профессиональному ведению бизнеса
- наработка навыков по следующим позициям: постановка целей, список знакомых, работа по телефону, продажи, холодные контакты, проведение презентации
- преодоление психологических комплексов: страха получать отказы и выходить на сцену, неуверенности в себе
- создание группы единомышленников
- повышение уверенности в себе, бизнесе, своей компании
- знакомство с эффективными методами обучения своей структуры

ДВУХЧАСОВЫЕ ЛЕКЦИИ

- Энергия достижения успеха.
- Искусство ставить и достигать цели.
- Постановка целей и управление временем.
- Деньги и отношение к ним.
- Любовь к себе – путь к успеху.
- Секреты успешной продажи.
- Правила, влияющие на успех переговоров.
- Психологические основы построения организации.
- Как управлять своей судьбой.
- Кто ты, что делаешь, куда идешь.
- Целостный подход к оздоровлению человека.
- Как изменить себя и как обучать других.
- Искусство делать «промоушен».
- Любовь, Семья, Бизнес.
- Правила холодного контакта в MLM-бизнесе.
- Как подготовить успешное выступление.
- Этика MLM-бизнеса.
- Сила позитивного мышления.

ВИДЕО-КАССЕТЫ ЦИКЛА «ПСИХОЛОГИЯ УСПЕХА»

- Видео-кассета № 1
Энергия достижения успеха (95 мин.)
Искусство ставить и достигать цели (85 мин.)
- Видео-кассета № 2
Деньги и отношение к ним (95 мин.)
Как управлять своей судьбой (90 мин.)
- Видео-кассета № 3
Секреты успешной продажи (180 мин.)
- Видео-кассета № 4
Любовь к себе – путь к успеху (85 мин.)
Любовь, Семья, Бизнес (105 мин.)
- Видео-кассета № 5
Бизнес и законы природы (160 мин.)
- Видео-кассета № 6
Правила, влияющие на успех переговоров (160 мин.)
- Видео-кассета № 7
Психологические основы построения организации (160 мин.)

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ СЕАНСЫ

1. Выявление глубинных причин болезней

Обучение методам самоисцеления и восстановления здоровья.

2. Диагностика и решение психологических проблем

• Страх • Чувство вины • Тревога • Депрессия • Неудачи • Лень • Инфантильность • Ссоры.

3. Семейные проблемы

• Супружеские конфликты • Конфликт "отцов" и "детей" • Измены • Ревность
• Непонимание • Сексуальная неудовлетворенность.

4. Трудности при знакомстве и общении с противоположным полом

• Выявление причин трудностей • Тренинг уверенности и обаяния • Избавление от застенчивости и комплексов.

5. Неудачи в карьере и бизнесе

• Разработка индивидуальной стратегии жизненного успеха • Обучение приемам саморегуляции деловых людей и бизнесменов • Тренировка уверенного поведения при приеме на работу.

6. Искусство публичного выступления

• Формирование внешнего и внутреннего имиджа
• Обучение мастерству эффективного убеждения.

7. Снятие стрессов

• Разработка индивидуального антистрессового стиля жизни • Обучение искусству снятия предэкзаменационного стресса студентов, школьников и выпускников автошкол.

8. Выбор пути

Психологическая помощь старшеклассникам в профессиональном самоопределении, выборе жизненного пути и подготовке в ВУЗ.

9. Психологическая помощь в освобождении от пристрастия к алкоголю и другим формам зависимостей (курение, переядание, азартные игры и др.)

• Обучение жен и членов семей
• Помощь пострадавшим от деструктивных сект.

10. Духовный рост

• Обучение медитативным практикам Востока и Запада.
• Помощь при духовных кризисах и выборе пути.

Запись на тренинги:

Тел. (095) 187-42-88
(095) 769-69-63
Факс (095) 187-42-88

Запись на консультации:

Тел. (095) 769-69-63

E-mail: dobrotv@mail.ru
[http:// www.dobrotv.da.ru](http://www.dobrotv.da.ru)

Запись на лекции:

Тел. (095) 923-18-28 Центральный Лекторий
Политехнического музея

Почтовый адрес: 101000 Москва а/я 464

ОГЛАВЛЕНИЕ

Часть I. ТРАКТАТ О ВОЕННОМ ИСКУССТВЕ.....	
ТРАКТАТ СУНЬ-ЦЗЫ	
Глава I ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ РАСЧЕТЫ	
Глава II ВЕДЕНИЕ ВОЙНЫ	
Глава III СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПАДЕНИЕ	
Глава IV ФОРМА	
Глава V МОЩЬ	
Глава VI ПОЛНОТА И ПУСТОТА	
Глава VII БОРЬБА НА ВОЙНЕ	
Глава VIII ДЕВЯТЬ ИЗМЕНЕНИЙ	
Глава IX ПОХОД.....	
Глава X ФОРМЫ МЕСТНОСТИ	
Глава XI ДЕВЯТЬ МЕСТНОСТЕЙ	
Глава XII ОГНЕВОЕ НАПАДЕНИЕ	
Глава XIII ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ШПИОНОВ	
Часть II. СТО ПРИМЕРОВ ВОИНСКОГО ИСКУССТВА.....	
Часть III. НЕПИСАНЫЕ ЗАКОНЫ БИЗНЕСА.....	
Последствия несоблюдения правил игры в бизнесе....	
Наиболее предпочтительные по прибыльности	
и темпам оборота сферы бизнеса	
Куда всегда выгодно вкладывать деньги.....	
Виды частного бизнеса	
Нелегальные (криминальные) способы накопления капитала	

За что платят и берут взятки в бизнесе	?
Кому дают взятки в бизнесе ?
В каких странах «не работает» бизнес ?
Часть IV ШПИОНАЖ И БИЗНЕС
ГРАНИ КОРРУПЦИИ
НАРУКАВНИКИ И НАРУЧНИКИ
РЕСПЕКТАБЕЛЬНАЯ ОТМЫЧКА
КОРСАРЫ БИЗНЕСА
МИЛЛИОН ЗА МОЛЧАНИЕ
Приложение. Секреты Ницше и Никколо Макиавели