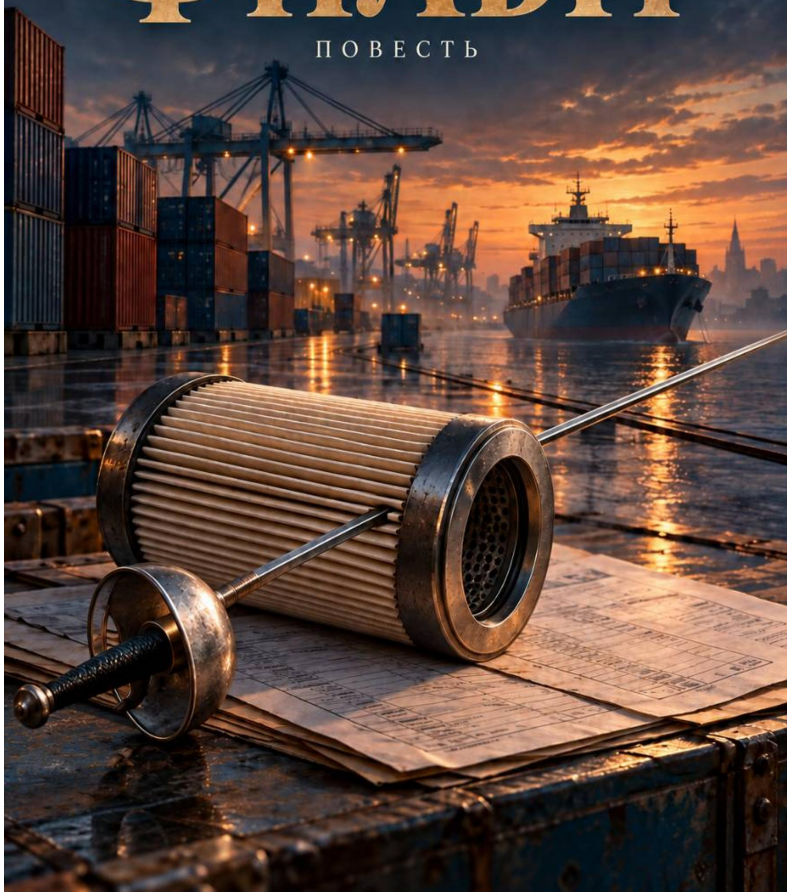


АЛЕКСЕЙ ТИХОНЬКИХ

ФИЛЬТР

ПОВЕСТЬ



Алексей Тихоньких

Фильтр

<https://litres.ru/74601007>

SelfPub; 2026

Аннотация

Аннотация

Максим давно живёт во Франции и тренирует детей в клубе фехтования. Работа, семья, дом в кредит — жизнь устроена, но ему всё чаще кажется, что главное дело ещё впереди. Однажды старый друг из Сибири просит узнать цену обычного промышленного фильтра. Разница в стоимости открывает возможность, которой трудно не воспользоваться.

Первые переговоры, первые поставки, первые серьёзные деньги. Однако выгодный товар нужен не только покупателям: у тех, кто привык контролировать рынок, свои правила. Максиму предстоит понять, сколько стоят независимость и верность другу, когда деловой расчёт перестаёт защищать от чужой власти.

«Фильтр» — повесть о дружбе, достоинстве и попытке изменить свою жизнь, сохранив себя.

Содержание

Содержание	5
Глава первая	6
Глава вторая	17
Глава третья	31
Конец ознакомительного фрагмента.	44

Алексей Тихоньких

Фильтр

Алексей Тихоньких

Фильтр

Повесть

© Алексей Тихоньких, 2026

Содержание

Глава первая. Звонок

Глава вторая. Предложение

Глава третья. Закрытая территория

Глава четвёртая. Титан Филтерс

Глава пятая. Проверка на прочность

Глава шестая. Первая поставка

Глава седьмая. Другой масштаб

Глава восьмая. Четверть

Глава девятая. Пересчёт

Глава десятая. Длинные руки

Глава одиннадцатая. На месте

Глава двенадцатая. Отказ

Глава тринадцатая. Признание

Глава первая

Звонок

Максим проснулся от настойчивой вибрации телефона, лежавшего на тумбочке возле кровати. Не открывая глаз, он протянул руку и нащупал аппарат. Затем приоткрыл глаза и посмотрел на экран.

Звонил Александр.

— Ну что, француз, разбудил? — раздался в трубке бодрый голос. — У нас уже два часа дня, а ты всё ещё спишь.

Максим улыбнулся. Между Рудогорском, крупным промышленным городом на юге Сибири, и французским городом, в котором он теперь жил, была разница в шесть часов.

— Разбудил, чёрт тебя побери. Вечно ты звонишь ни свет ни заря. В следующий раз вообще не отвечу. Буду оставлять телефон в кабинете.

— Конечно! Если ты до двух часов ночи играешь в интернете в свои шахматы, как тебе в восемь утра просыпаться?

Максим усмехнулся. Его давний друг Александр был одним из тех российских предпринимателей, которые прошли через девяностые и сумели удержаться на плаву. Теперь у него была собственная компания, занимавшаяся поставками оборудования и запасных частей для горнодобывающих предприятий.

В окрестностях Рудогорска работало множество шахт, угольных разрезов и карьеров. Оборудование постоянно изнашивалось, ломалось и требовало замены, поэтому без работы Александр не оставался.

— Ладно, бизнесмен, рассказывай. Ты ведь звонишь не потому, что соскучился.

— А если соскучился?

— В восемь утра? Не верю. Давай выкладывай.

Александр на несколько секунд замолчал.

— Максим, у меня к тебе небольшая просьба. Я пришлю по электронной почте фотографию одного изделия и его каталожный номер. Нужно просто узнать, сколько оно стоит у вас.

— Без проблем. Присылай. А что это за изделие?

— Фильтр.

— Какой именно?

— Масляный фильтр для двигателя.

— Автомобильного?

— Не совсем. Для карьерного самосвала.

— Хорошо, посмотрю.

— Спасибо. Я тебе потом всё объясню.

— Что объяснишь?

Но в трубке уже раздались короткие гудки.

Максим ещё несколько секунд смотрел на погасший экран. Александр никогда не звонил просто так. Даже когда говорил, что соскучился, за этим обычно скрывалась ка-

кая-нибудь просьба, идея или деловое предложение. Иногда вполне разумное, иногда совершенно безумное.

Они знали друг друга с детства. Учились в одной школе, играли в одной дворовой компании, вместе ходили на танцы и несколько раз дрались — сначала друг с другом, а потом вдвоём против других. Жизнь давно развела их по разным странам, но дружба сохранилась. Они могли не общаться несколько месяцев, а после одного телефонного звонка продолжить разговор так, словно расстались только вчера.

Максим положил телефон на тумбочку и откинулся на подушку. Можно было поспать ещё хотя бы полчаса, но сон уже ушёл.

За окном начинался обычный осенний день. Сквозь неплотно закрытые ставни пробивался сероватый утренний свет. По стеклу медленно стекали капли дождя.

Дом был пуст. Жена уже уехала на работу, сын отправился в школу. До первых тренировок оставалось несколько часов.

Максим жил во Франции пятнадцать лет. В начале девяностых он уехал из России один. Сначала оказался в Румынии, потом случай помог перебраться во Францию, где ему удалось получить вид на жительство. Здесь он устроился тренером по фехтованию и стал обучать французских детей.

Поначалу ему казалось, что это временно. Он собирался провести за границей два или три года, немного заработать, выучить язык, а затем вернуться домой.

Французским он занимался у Мишеля, пожилого препода-

давателя русского языка. Максим приходил к нему в лицей на уроки. Возможность спросить о непонятном по-русски очень помогала: в чужой речи он ещё путался и далеко не всегда мог объяснить, что именно хочет сказать.

В том же лицее преподавала французский язык Елен. Там они случайно познакомились, стали встречаться и вскоре поженились.

Один сезон сменялся другим. Родился сын, работа стала постоянной. Потом появились дом, кредит и привычная жизнь.

Возвращение постепенно превратилось в далёкую и почти нереальную возможность.

Максим любил свою работу. Ему нравилось видеть, как неуклюжий семилетний мальчишка, впервые взявший в руки рапиру, через несколько лет становился уверенным спортсменом. Нравились шум спортивного зала, звон клинков и азарт соревнований. Его воспитанники выигрывали региональные турниры, некоторые попадали на чемпионаты Франции. Родители уважали его, руководство клуба ценило, дети немного побаивались, но слушались.

Жаловаться ему действительно было не на что.

И всё же иногда Максима охватывало странное чувство, будто настоящая жизнь ещё не началась. Словно всё, что с ним происходило, было лишь подготовкой к чему-то более важному.

В молодости он был уверен, что его ждёт необыкновенная

судьба. Казалось, нужно сделать ещё одно усилие, открыть ещё одну дверь — и за ней начнётся настоящее дело. Годы шли, дверей становилось всё меньше, а за ними обнаруживались только новые тренировки, соревнования, собрания и отчёты.

Теперь Максиму было сорок лет. У него имелось всё необходимое: жена-француженка, десятилетний сын, собственный дом в тихом районе и постоянная работа. Раз в год семья на две недели уезжала к морю, иногда зимой выбиралась в горы. По субботам они могли поужинать в ресторане, а по воскресеньям отправиться в соседний город или на прогулку в лес.

Они жили не хуже других. Возможно, даже немного лучше многих.

Но тренерская зарплата не давала особой свободы. Кредит за дом, страховка, машина, налоги, школьные расходы — деньги исчезали почти сразу после получения. Крупные покупки приходилось планировать заранее, а перед отпуском несколько месяцев экономить.

Максиму хотелось большего. Не роскоши и не богатства ради богатства. Ему хотелось почувствовать, что он способен заниматься чем-то ещё, кроме работы в спортивном зале.

Фактически он был в клубе не только тренером. Правление состояло из волонтеров, у каждого из которых имелись своя работа, семья и множество забот, не связанных со спор-

том. Поэтому значительная часть повседневных обязанностей ложилась на Максима.

Он заказывал и ремонтировал оборудование, составлял расписание, организовывал соревнования, искал транспорт, договаривался с гостиницами, заполнял заявки и отвечал на письма родителей. Ему приходилось общаться с городской администрацией, спортивной федерацией, поставщиками и спонсорами.

За пятнадцать лет Максим хорошо освоил французский язык и научился разбираться в местной бюрократии. Он уверенно работал на компьютере, составлял таблицы, сметы и официальные письма. Если клубу требовались новые маски, клинки или защитные костюмы, именно он связывался с производителями, сравнивал цены и добивался скидок.

Иногда Максим думал, что управляет небольшим предприятием, но получает зарплату обычного тренера.

Он встал, оделся и спустился на кухню. Включил кофеварку и открыл холодильник. Внутри лежали сыр, йогурты, начатая бутылка молока и тарелка с остатками вчерашнего ужина.

Пока готовился кофе, Максим включил компьютер и проверил электронную почту.

Александр прислал фотографию фильтра, название производителя и длинный каталожный номер.

«Ставится на карьерные самосвалы. Узнай, сколько у вас такой стоит», — написал он.

Максим открыл фотографию и увеличил её на экране. Ничем не примечательный металлический цилиндр с цветной этикеткой и названием «Клиنفлоу». Если бы Александр не объяснил его назначение, Максим решил бы, что это обычный автомобильный фильтр.

«Хорошо. Посмотрю», — ответил он.

Максим мог поискать цену в интернете, но вспомнил о магазине запчастей для грузовых автомобилей, находившемся в промышленной зоне неподалёку от города. Несколько лет назад один из его бывших учеников, Тибо, устроился туда продавцом.

Максим тренировал Тибо ещё подростком. Тот не отличался особым талантом, зато был упрямым и трудолюбивым. Никогда не пропускал тренировок и даже после самых обидных поражений не бросал фехтование. Потом Тибо окончил школу, поступил в технический лицей и постепенно исчез из клуба. Иногда они случайно встречались в городе, обменивались несколькими словами и обещали как-нибудь поговорить подольше.

До начала работы оставалось достаточно времени. Максим распечатал фотографию и каталожный номер, допил кофе, принял душ, оделся и вышел из дома.

Магазин располагался в большом сером здании рядом с мастерской по ремонту грузовиков. На стоянке перед входом находились два тягача и небольшой фургон. Внутри пахло резиной, машинным маслом и металлом. За длинным при-

лавком возвышались стеллажи с коробками, канистрами и различными деталями, назначения которых Максим не знал.

Тибо он заметил сразу. Тот стоял у компьютера и что-то объяснял пожилому водителю. За прошедшие годы бывший ученик заметно изменился: стал шире в плечах, отпустил короткую бороду, но его быстрая улыбка осталась прежней.

Увидев Максима, Тибо удивлённо поднял брови.

— Максим! Какими судьбами?

— Решил проверить, не забыл ли ты своего старого тренера.

— Вас забудешь! Я до сих пор помню, как вы заставляли меня по десять раз повторять один и тот же выпад.

— Значит, не зря заставлял.

— Не зря, — рассмеялся Тибо. — Благодаря вам я научился не бросать дело после первой неудачи. Что вам нужно?

Максим достал распечатку и показал фотографию.

— Можешь посмотреть, есть ли у вас такой фильтр?

Тибо переписал каталожный номер и ввёл его в компьютер.

— Это масляный фильтр для тяжёлого дизельного двигателя. Такие устанавливают на карьерные самосвалы и другую крупную технику.

— Есть у вас?

— Сейчас посмотрим.

Он несколько раз щёлкнул мышью, затем кивнул:

— Есть. Две штуки на складе.

— Сколько стоит?

— Восемнадцать евро девяносто девять центов.

Максим записал цену на полях распечатки.

— Недорого.

— Сам по себе фильтр простой. Но менять их приходится регулярно. На такой технике расходные материалы долго не живут.

— Особенно в карьерах.

— Конечно. Пыль, грязь, постоянная нагрузка на двигатель. Там фильтры нужны всё время.

Тибо посмотрел на фотографию ещё раз.

— А зачем он вам? У вас теперь карьерный самосвал?

— Пока нет. Друг из России попросил узнать цену.

— Понятно.

Тибо хотел закрыть страницу, но Максим неожиданно спросил:

— А магазин за сколько его покупает?

Бывший ученик перестал улыбаться и внимательно посмотрел на него.

— Вообще-то такие сведения клиентам не сообщают.

— Тогда считай, что я спросил не как клиент, а как твой бывший тренер.

— Это нечестный приём.

— Зато действенный.

Тибо оглянулся. Второй продавец разговаривал по теле-

фону в дальнем конце зала, а пожилой водитель уже ушёл.

Тибо снова посмотрел на экран.

— Магазин получает его примерно за двенадцать евро.

— А продаёт за восемнадцать девяносто девять?

— Нам тоже нужно зарабатывать. Доставка, аренда, зарплаты, налоги. Наценка здесь вполне нормальная.

— Я не спорю. Просто хотел понять разницу.

— Теперь поняли?

— Кажется, да.

Максим поблагодарил Тибо и уже собирался уходить, когда тот окликнул его:

— Если фильтр действительно нужен вашему другу, скажите мне. Я отложу одну штуку.

— Хорошо. Но пока он просил только узнать цену.

— Странно.

— Что именно?

— Обычно, если человеку нужен один фильтр, он просто покупает его. А если начинают выяснять, сколько товар стоит в другой стране, значит, речь может идти совсем не об одной штуке.

Максим задумался.

— Возможно. Но Александр ничего мне не объяснил.

— Значит, объяснит позже.

Они попрощались. Максим вышел из магазина и остановился возле машины.

Восемнадцать евро девяносто девять центов — цена для

покупателя. Двенадцать евро — цена, по которой товар приобретал магазин. Разница составляла почти семь евро.

Максим никогда не занимался торговлей, но цифры запомнил сразу.

Он сел в машину и отправил Александру сообщение:

«Фильтр стоит 18,99 евро. Есть в наличии».

Немного подумав, добавил:

«Магазин сам получает его примерно за 12 евро. Но эта информация неофициальная».

Ответ пришёл через несколько минут:

«Вот это уже интересно. Спасибо. Вечером позвоню — всё объясню».

Максим убрал телефон в карман, но двигатель заводить не спешил.

Он смотрел через лобовое стекло на грузовики, стоявшие возле мастерской. Теперь ему хотелось узнать, зачем Александру понадобилось выяснять во Франции цену фильтра для карьерного самосвала.

Максим завёл машину и поехал в клуб. Впереди его ждали обычные заботы: тренировки, письма, подготовка к соревнованиям и разговор с президентом о покупке нового оборудования.

Но мысли постоянно возвращались к двум цифрам: восемнадцать девяносто девять и двенадцать.

Пока они ничего не значили.

По крайней мере, Максим так думал.

Глава вторая

Предложение

Александр позвонил раньше обещанного, около трёх часов дня. Максим сидел в небольшом кабинете клуба и разбирал заявки на предстоящие соревнования. До начала первой тренировки оставалось чуть больше часа.

— Ну что, француз, разузнал? — вместо приветствия спросил Александр.

— Я же тебе написал. Фильтр стоит восемнадцать евро девяносто девять центов.

— А магазин получает его примерно за двенадцать?

— Да. Мне сказал об этом по секрету мой бывший ученик.

— Понятно.

— Теперь объясняй, зачем тебе всё это понадобилось.

На другом конце провода стало тихо. Максим услышал, как Александр попросил кого-то не соединять его ни с кем, а затем закрыл дверь.

— Ты сейчас один? — спросил он.

— В кабинете один. Через час начнут приходить дети.

— Часа мне не понадобится. Хотя история длинная.

Максим отодвинул бумаги и удобнее устроился в кресле.

— Я слушаю.

— Наша компания уже несколько лет работает с крупным

угледобывающим холдингом «Сибкарбон», — начал Александр. — В него входят несколько карьеров и угольных разрезов. Мы поставляем им оборудование, запасные части, иногда занимаемся ремонтом. В общей сложности на всех предприятиях работают около двухсот карьерных самосвалов грузоподъёмностью сто двадцать тонн.

— Около двухсот?

— Да. И это только большие самосвалы. Кроме них, там сотни единиц другой техники: автопогрузчики, бульдозеры, экскаваторы, тягачи, ремонтные машины. Всё это работает в тяжелейших условиях и постоянно требует обслуживания.

Максим попытался представить себе масштабы этого хозяйства. Огромные карьеры, экскаваторы, вгрызающиеся в породу, тяжёлые самосвалы и непрерывный поток машин, перевозящих уголь.

— Самосвалы работают круглосуточно, — продолжил Александр. — Двадцать четыре часа в сутки, семь дней в неделю. Водители сменяют друг друга каждые восемь часов: одна смена заканчивается, следующая садится за руль, и машина снова идёт под погрузку.

— А техническое обслуживание?

— По строгому графику. Но даже после обслуживания техника должна как можно быстрее вернуться в строй. Один час простоя — это потерянные деньги. Самосвал не везёт уголь, экскаватор ждёт, весь производственный ритм нарушается. Там простой считают не часами, а тоннами.

— Понимаю.

— Раньше самосвалы работали со штатными двигателями. При такой нагрузке до серьёзного ремонта они выдерживали год, иногда полтора. Потом начинались проблемы: падала мощность, увеличивался расход масла, происходили поломки. Двигатель снимали и отправляли в ремонт, а машина простаивала или ждала замены.

— И руководство решило установить другие двигатели?

— Да. Двигатели американской компании «Нортон Пауэр». Они значительно дороже, зато в тех же условиях способны работать около трёх лет до капитального ремонта. Расход топлива ниже, надёжность выше, простоев меньше. Руководство всё посчитало и пришло к выводу, что более дорогой двигатель в конечном итоге обходится дешевле.

— Логично.

— На таких предприятиях считают стоимость каждого часа работы. Если двигатель служит как минимум вдвое дольше и реже ломается, его высокая цена быстро окупается.

Максим взял ручку и машинально написал на полях лежавшего перед ним листа: «Около двухсот самосвалов».

— А при чём здесь фильтр?

— Сейчас дойдём до фильтра. «Нортон Пауэр» поставил условие: гарантия на двигатели сохраняется только при строгом соблюдении регламента обслуживания. Масла, фильтры и запасные части должны соответствовать требованиям производителя. Никаких случайных заменителей и деталей

неизвестного происхождения.

— Это понятно. Они не хотят отвечать за двигатель, в который установили дешёвую деталь.

— Совершенно верно. Поэтому холдинг начал закупать фильтры марки «Клинфлоу». Это сертифицированная продукция, рекомендованная для двигателей «Нортон Пауэр».

— Тот фильтр, который я сегодня смотрел, тоже «Клинфлоу».

— Именно поэтому я и прислал тебе его каталожный номер.

Максим взглянул на записанные утром цифры.

— Получается, они покупают такие же фильтры, как в нашем магазине?

— Те же самые. Та же марка, тот же каталожный номер, та же упаковка. Только цена совсем другая.

— Насколько другая?

— Нынешний поставщик предлагает холдингу этот фильтр почти за тридцать восемь евро. И это оптовая цена, ещё без учёта части сопутствующих расходов.

Максим сначала решил, что ослышался.

— Подожди. Во французском магазине он стоит восемнадцать евро девяносто девять центов.

— Я знаю.

— Это розничная цена. В неё уже входят расходы магазина и его прибыль.

— Совершенно верно.

— А нынешний поставщик предлагает холдингу тот же фильтр оптом почти за тридцать восемь?

— Да.

— В два раза дороже французской розницы?

— Именно.

— Но это же скандал!

— Теперь ты понимаешь, почему мне понадобилась настоящая цена?

Максим снова посмотрел на цифры, записанные на распечатке. Двенадцать, восемнадцать девяносто девять и почти тридцать восемь. Разница не укладывалась в голове.

— Может быть, ты сравниваешь разные изделия? — спросил Максим. — Внешне фильтры могут выглядеть одинаково.

— Я несколько раз проверил каталожный номер. Это одна и та же модель. Конечно, доставка в Россию стоит денег. Есть расходы на таможенное оформление, сертификацию, страховку и склад. Нужно ещё проверить, что включено в обе цены. Но разница слишком большая, чтобы оставить это без внимания.

— Как они это объясняют?

— Особые условия поставки, гарантийные обязательства, контроль происхождения, техническое сопровождение. Красивых слов много. Только фильтр от этого другим не становится.

— Почему холдинг не покупает его у другого поставщика?

— Потому что нынешний поставщик ссылается на гарантийные условия и ведёт себя так, будто других вариантов не существует. Руководству фактически говорят: хотите сохранить гарантию на дорогие двигатели — приобретайте рекомендованные фильтры у нас.

— Но если другой поставщик привезёт те же оригинальные фильтры с необходимыми документами, какая разница, у кого их покупать?

— Вот это и нужно выяснить. Сейчас поставщик представляет дело так, будто сохранить гарантию можно только через него. Руководство не хочет рисковать дорогими двигателями и принимает его условия.

— Удобно. Получается, поставщик сам объясняет покупателю, почему без него не обойтись.

— Вот именно.

Максим некоторое время молчал, обдумывая услышанное.

— И таких фильтров много?

Александр рассмеялся.

— Ты думаешь, двигатель обслуживается одним масляным фильтром? Там десятки наименований: масляные, топливные, воздушные, фильтры охлаждающей жидкости. И это только двигатели. Фильтры и запасные части нужны и другой технике.

— Их тоже обслуживает ваша компания?

— Мы поставляем часть оборудования и комплектующих.

Но основные объёмы фильтров пока проходят через другого поставщика.

— О каких суммах идёт речь?

— Каждый год холдинг закупает фильтры, ремни, прокладки и другие расходные материалы на несколько миллионов долларов. Точная сумма меняется, но объёмы огромные.

Максим тихо присвистнул.

— Несколько миллионов только на обслуживание техники?

— А ты представь размеры предприятия. Фильтр нельзя оставить ещё на месяц только потому, что внешне он выглядит нормально. Наступил срок — его меняют.

— Получается, расход постоянный.

— Постоянный и заранее известный. По графикам обслуживания можно приблизительно рассчитать, сколько фильтров каждого типа понадобится на год вперёд.

— Да. Обслуживание подорожало, но переход на новые двигатели всё равно остаётся выгодным. Экономия на ремонте и простоях перекрывает дополнительные расходы.

Александр ненадолго замолчал.

— Есть ещё одна любопытная деталь. Знаешь, кому принадлежит «Клиффлоу»?

— Понятия не имею.

— Эта компания входит в структуру «Нортон Пауэр».

— То есть они продают двигатели, а потом рекомендуют фильтры собственной компании?

— Именно. Сначала продают двигатель, затем много лет поставляют к нему детали и расходные материалы. А наш поставщик использует требования производителя как довод в пользу своих цен.

— И предлагает их фильтры почти вдвое дороже французской розницы.

— На продаже двигателя зарабатывают один раз, а на его обслуживании — постоянно. Только нам ещё предстоит понять, кто и сколько добавляет к цене по пути до холдинга.

Максим встал из-за стола и подошёл к окну. Перед входом в спортивный зал остановилась машина. Из неё вышла женщина с двумя детьми. Максим взглянул на часы: до тренировки оставалось около получаса. Некоторые родители, как обычно, приезжали заранее.

— Теперь я понимаю, почему ты спрашивал цену, — произнёс Максим. — Ты хочешь показать руководству холдинга, что они переплачивают?

— Не только.

— А что ещё?

— Я хочу предложить им другого поставщика.

Максим вернулся к столу.

— Кого?

— Нас.

Несколько секунд он молчал, ожидая продолжения.

— Каких ещё «нас»?

— Тебя и меня.

— Александр, я тренер по фехтованию.

— Я в курсе. Мы знакомы не первый день.

— Тогда ты должен знать, что я никогда не торговал фильмами.

— Зато ты живёшь во Франции, свободно говоришь по-французски и умеешь работать с документами. Ты знаешь, как общаться с компаниями, составлять запросы, сравнивать предложения и договариваться о цене. Сегодня я попросил тебя узнать стоимость одного фильтра, а ты за несколько часов выяснил не только розничную, но и закупочную цену.

— Мне помог бывший ученик.

— Неважно, кто помог. Важно, что ты получил нужную информацию.

— И что ты предлагаешь?

— Для начала выяснить, готов ли «Клиффлоу» продавать фильтры напрямую моей компании. Ты будешь представлять мои интересы во Франции, а я займусь российской стороной.

Максим рассмеялся.

— Вот так просто? Вчера я был тренером, а сегодня уже представляю российскую компанию?

— Пока ничего сложного. Найди представительство или поставщиков «Клиффлоу» во Франции. Узнай, готовы ли они продавать фильтры моей компании, по каким ценам и с какими документами.

— Почему ты сам этим не займёшься?

— Потому что мне нужен человек на месте, которому я

доверяю. Не случайный посредник и не фирма, которая исчезнет после первого платежа. Кто-то должен встречаться с поставщиками, проверять товар, следить за документами и отправкой.

— И ты решил, что этим человеком должен стать я?

— Да.

— Почему?

— Потому что мы знакомы больше тридцати лет. Я знаю, что ты не украдёшь деньги, не подсунешь подделку и не исчезнешь в самый неподходящий момент. В таком деле это важнее опыта. Всему остальному можно научиться.

— Очень лестная характеристика: не украду и не исчезну.

— В бизнесе это одна из лучших характеристик.

Максим улыбнулся, но ничего не ответил.

Из коридора донёсся детский смех. Кто-то попытался открыть дверь спортивного зала, но она была ещё заперта.

— Допустим, мы найдём поставщика, — произнёс Максим. — Что дальше?

— Ты займёшься европейской стороной: найдёшь поставщика, запросишь цены и проведёшь первые переговоры. Покупателем будет моя компания. Я возьму на себя договоры, оплату, таможенную и доставку до предприятия.

— А деньги?

— Если руководство заинтересуется нашим предложением, первую поставку можно провести с частичной предоплатой. Возможно, понадобятся собственные средства или

банковский кредит. Но об этом рано говорить. Сначала мы должны доказать, что можем поставить оригинальную сертифицированную продукцию дешевле нынешнего поставщика.

— Насколько дешевле?

— Даже если снизить их расходы процентов на пятнадцать или двадцать, они будут готовы нас выслушать. Но, судя по цене, которую ты сегодня узнал, возможности у нас гораздо больше.

— Если после проверки всех расходов разница останется существенной, можно будет сделать предложение.

— Вот именно. Холдинг экономит огромные деньги, а мы всё равно сможем хорошо заработать.

Суммы звучали нереально. Максим вспомнил, как недавно несколько недель убеждал правление клуба выделить тысячу евро на новые защитные костюмы. Там спорили из-за каждой сотни, а Александр сейчас спокойно рассуждал о миллионах.

— Есть одна проблема, — сказал Максим.

— Какая?

— Мы пока не знаем, захочет ли кто-нибудь продавать нам фильтры в таком количестве.

— Поэтому и нужно всё выяснить. Спокойно, без лишнего шума. Сначала несколько запросов, потом переговоры. Не стоит сразу рассказывать о сотнях машин и миллионных контрактах.

— А если поставщик спросит, куда пойдёт товар?

— Ответишь честно: на экспорт для горнодобывающей компании. Мы не собираемся делать ничего незаконного. Товар должен быть оригинальным, документы настоящими, таможенные платежи уплаченными. Иначе я в это дело не войду.

— А если ничего не получится?

— Значит, потеряем немного времени.

— А если получится?

Александр рассмеялся.

— Тогда, возможно, тебе больше не придётся считать, хватит ли тренерской зарплаты на отпуск.

После этих слов Максим почувствовал лёгкое раздражение.

— Я не жалею о своей жизни.

— Я знаю. Но ты всегда хотел большего. Даже в школе тебе было недостаточно просто делать то же, что и все остальные.

— С тех пор прошло много лет.

— Люди меняются меньше, чем им кажется.

В коридоре снова заговорили. На этот раз Максим узнал голос помощника тренера.

Максим посмотрел на часы. Они проговорили почти час; до тренировки оставалось всего несколько минут.

— Мне пора, — сказал он.

— Я не требую ответа сейчас. Подумай.

— О чём именно?

— Готов ли ты попробовать заняться чем-то новым. Пока не нужно увольняться из клуба, закладывать дом или занимать деньги. Для начала свяжись с представительством «Клиффлоу» и выясни условия прямых поставок моей компании. Посмотрим на цифры, а потом решим, есть ли смысл двигаться дальше.

— Я ещё ни на что не согласился.

— Конечно. Ты просто подумаешь.

— Именно.

— До завтра, партнёр.

— Какой ещё партнёр?

Но Александр уже отключился.

Максим медленно положил телефон на стол.

На экране компьютера оставалась открытой таблица с участниками соревнований. В раздевалке дети начинали переодеваться, из зала доносился звон клинков, родители переговаривались возле входа. Всё было привычным и понятным.

Через несколько минут Максим должен был выйти к ученикам, построить их вдоль дорожки и начать разминку. Он делал это сотни, а может быть, тысячи раз.

Однако сейчас его мысли находились далеко от спортивного зала.

Около двухсот карьерных самосвалов.

Сотни единиц другой техники.

Несколько миллионов долларов в год.

И фильтр, который во французском магазине стоил вдвое дешевле, чем в предложении нынешнего поставщика холдинга.

Максим открыл чистую страницу в блокноте и написал: «Клинфлоу. Поставщики во Франции».

Несколько секунд смотрел на эти слова, затем закрыл блокнот и убрал его в ящик стола.

Он ещё ни на что не согласился.

Пока что он просто решил сделать следующий шаг.

Глава третья

Закрытая территория

В тот же вечер Максим начал искать информацию о компании «Клиффлоу».

После ужина жена занялась домашними делами, сын ушёл в свою комнату делать уроки, а Максим закрылся в небольшом кабинете на втором этаже. Он включил компьютер и положил рядом блокнот, в котором уже была записана первая строка:

«Клиффлоу. Поставщики во Франции».

Поиск занял меньше времени, чем он ожидал. У компании был большой французский сайт с каталогом продукции, техническими описаниями и контактами региональных представителей. Максим узнал, что во Франции находился завод, выпускавший значительную часть фильтров для европейского рынка.

На одной из страниц он нашёл адрес коммерческого отдела и несколько номеров телефонов.

Максим открыл каталог и ввёл каталожный номер фильтра, цену которого утром узнал у Тибо. На экране появилась фотография уже знакомого металлического цилиндра. Марка и каталожный номер полностью совпадали.

Сомнений больше не оставалось: французский магазин

продавал именно тот фильтр, который российскому угледобывающему холдингу предлагали почти вдвое дороже.

В Рудогорске было далеко за полночь. Максим решил не звонить и отправил Александру сообщение. Ответ пришёл почти сразу: «Не сплю. Звони».

Максим набрал номер друга.

— Нашёл завод «Клиффлоу» во Франции.

— Сам завод?

— Да. Здесь производят фильтры для европейского рынка. Есть коммерческий отдел.

— Отлично. Напиши им.

— Что именно предложить?

— Пусть продают фильтры напрямую моей компании. Мы будем покупать их во Франции и ввозить в Россию.

— Они вообще работают с российскими фирмами?

— Вот это и нужно выяснить.

Александр отправил Максиму реквизиты своей компании и короткое описание её деятельности. Компания занималась поставками оборудования и запасных частей для горнодобывающих предприятий и уже несколько лет работала с крупными угольными карьерами и разрезами.

Максим открыл электронную почту и начал составлять письмо на французском языке.

Он представился как человек, действующий по поручению российской компании Александра, рассказал о крупном парке карьерной техники и предложил организовать прямые

поставки фильтров «Клиنفлоу» из Франции в Россию.

Перечитав письмо, Максим добавил, что речь может идти о регулярных закупках масляных, топливных и воздушных фильтров, а также фильтров охлаждающей жидкости для карьерных самосвалов, автопогрузчиков, бульдозеров и экскаваторов.

Называть конечного заказчика он не стал.

Ответ пришёл на следующее утро.

Сотрудник коммерческого отдела благодарил за обращение и просил уточнить предполагаемые объёмы закупок, модели техники, перечень необходимых фильтров и регион, в котором находилось предприятие.

Максим сразу перевёл и переслал письмо Александру.

Через несколько минут зазвонил телефон.

— Быстро они ответили, — сказал Александр.

— Видимо, заинтересовались.

— Конечно. Ты написал о крупном парке техники и регулярных закупках. Теперь они хотят понять, сколько смогут продать.

— Что мне отвечать?

— Напиши, что на предприятиях работают около двухсот карьерных самосвалов грузоподъёмностью сто двадцать тонн. Кроме них, есть автопогрузчики, бульдозеры, экскаваторы и другая тяжёлая техника.

— А регион?

— Пока не называй.

— Они прямо спрашивают.

— Напиши: Южная Сибирь. Этого достаточно.

— А объём?

— Первоначально несколько сотен тысяч евро в год. Если всё получится, объём может значительно увеличиться.

— Заказчика тоже не называть?

— Ни в коем случае. Сначала мы должны получить цены и понять, готовы ли они вообще продавать фильтры моей компании.

Максим составил второе письмо. Он подробнее описал парк техники и подтвердил заинтересованность российской компании в долгосрочном сотрудничестве. Конечного заказчика и точное место поставки раскрывать не стал.

В ответ «Клинфлоу» запросил список каталожных номеров и приблизительное годовое потребление каждого вида фильтров.

Александр прислал ему таблицу. В ней было несколько десятков позиций: масляные, топливные и воздушные фильтры, а также фильтры системы охлаждения. Напротив каждого номера указывалось приблизительное количество.

Максим открыл таблицу и удивился.

— Вам действительно нужно столько фильтров? — спросил он Александра.

— Техника работает круглосуточно. На одном самосвале устанавливается несколько фильтров, и каждый меняется по своему графику. А кроме самосвалов есть бульдозеры, по-

грузчики и экскаваторы.

— Если я отправлю эту таблицу, они смогут понять, кто заказчик.

— В России много карьеров.

— Но не везде работают двести одинаковых самосвалов.

Александр задумался.

— Уменьши количество примерно вдвое. Напиши, что это предварительная потребность на первые полгода.

Максим изменил цифры, хотя сомневался, что это поможет. Если годовую потребность разделить пополам и назвать потребностью на полгода, масштаб закупок останется прежним. Перечень моделей тоже не изменился. Всё же он отправил таблицу на завод.

На этот раз ответа не было три дня. На четвёртый день в его электронном ящике появилось сообщение от человека, представившегося Мареком Вольским, директором польской компании «Евротех Саплай».

Письмо было коротким:

«Нам стало известно, что вы обратились к французскому производителю “Клиффлоу” по вопросу поставок продукции в Россию. Просим сообщить, кем вы являетесь, какую компанию представляете и кто является конечным заказчиком».

Максим прочитал письмо ещё раз.

Формально в нём не содержалось прямой угрозы, но тон был бесцеремонным. Незнакомый человек не просил, а требовал объяснений.

Максим не понимал, откуда польский бизнесмен узнал о его переписке с французским заводом. Все письма были адресованы непосредственно коммерческому отделу «Клин-флоу». Ни о Польше, ни о каких-либо посредниках он не упоминал.

Через двадцать минут пришло второе сообщение:

«Рекомендуем не предпринимать действий, способных нарушить существующую систему поставок. Попытки работать с российскими заказчиками в обход официальных каналов будут немедленно доведены до сведения производителя и заинтересованных компаний».

Теперь предупреждение звучало почти как угроза.

Максим распечатал оба письма и положил их рядом. Ещё несколько дней назад он ничего не знал о фильтрах, дилерах и поставках карьерной техники. Теперь неизвестный польский бизнесмен интересовался, откуда он взялся и почему вмешивается в чужую торговлю.

Он позвонил Александру.

— Мне написал какой-то человек из Польши.

— Что ему нужно?

Максим прочитал оба письма.

Александр некоторое время молчал.

— Откуда он узнал о нашем запросе? — спросил Максим.

— Видимо, завод передал информацию кому-то из своих партнёров.

— Но зачем?

— Чтобы выяснить, кто стоит за этим предложением.

— Мы пока даже не знаем, готовы ли они нам что-нибудь продать.

— Зато они уже знают, что где-то в России появился крупный покупатель.

— Что мне ответить поляку?

— Ничего. Ты не обязан перед ним отчитываться.

— Он пишет о последствиях.

— Значит, боится потерять деньги.

— Мне всё это не нравится.

— Мне тоже. Но теперь мы точно знаем, что попали в цель.

Через два дня пришло новое письмо от «Клиффлоу».

Коммерческий представитель компании Лоран Бернье предлагал Максиму встретиться и подробнее обсудить потребности российского заказчика. Он писал, что заявленные объёмы представляют интерес, но перед подготовкой коммерческого предложения необходимо уточнить несколько вопросов.

Завод находился примерно в двухстах километрах от города Максима. Встречу назначили на вторник в десять часов утра.

Максим сразу позвонил Александру.

— Они приглашают меня на завод.

— Значит, всё-таки заинтересовались.

— Или хотят выяснить, кто наш заказчик.

— Не называй предприятие.

— Они будут спрашивать.

— Говори только то, что уже написал. Южная Сибирь, крупный парк техники, регулярные закупки. Название холдинга им пока знать необязательно.

— А если без этого они не дадут цену?

— Тогда придётся решать на месте. Но постарайся ничего лишнего не рассказывать.

Во вторник Максим выехал рано утром. Дорога заняла почти три часа из-за дождя и пробок на объездной. Всё это время он мысленно повторял подготовленные фразы и пытался предугадать вопросы коммерческого представителя.

Завод «Клинфлоу» располагался в большой промышленной зоне. За металлической оградой стояли производственные корпуса и склады. По территории двигались автопогрузчики, у ворот ожидали несколько грузовиков.

Максим назвал своё имя охраннику, получил временный пропуск и прошёл в административное здание.

Лоран Бернье оказался мужчиной лет пятидесяти в тёмном костюме и светлой рубашке без галстука. Он встретил Максима в приёмной, пожал ему руку и пригласил в переговорную.

На столе стояли бутылки воды, две чашки и кофейник. Возле стены находилась застеклённая витрина с образцами фильтров разных размеров.

Бернье протянул ему папку с каталогами и сел напротив.

— Благодарю, что приехали, — начал Бернье. — Ваш запрос вызвал определённый интерес. Объёмы, которые вы указали, достаточно серьёзные.

— Российская компания заинтересована в долгосрочном сотрудничестве.

— Вы официально представляете эту компанию?

Максим передал ему письмо, подписанное Александром, и копии регистрационных документов.

Бернье внимательно просмотрел бумаги.

— Ваша компания занимается горнодобывающим оборудованием?

— Компания моего партнёра. Я помогаю ему вести переговоры во Франции.

— Почему он обратился именно к вам?

— Мы давно знакомы. Я живу здесь, говорю по-французски и могу встретиться с поставщиками.

— Понятно.

Бернье открыл принесённую Максимом таблицу.

— Здесь указано значительное количество фильтров. Для какой техники они предназначены?

— Для карьерных самосвалов, автопогрузчиков, бульдозеров и экскаваторов.

— Самосвалы какой грузоподъёмности?

— Около ста двадцати тонн.

— Сколько их?

Максим помедлил.

— Около двухсот.

Бернье поднял глаза.

— Все работают на одном предприятии?

— На нескольких карьерах и разрезах, входящих в одно объединение.

— Двигатели «Нортон Пауэр»?

— Да.

— Они были установлены недавно?

— Переход на новые двигатели начался несколько лет назад.

Бернье сделал пометку в блокноте.

— Техника работает круглосуточно?

— В три смены по восемь часов.

— Климатические условия тяжёлые?

— Зимой сильные морозы, летом пыль. Оборудование эксплуатируется практически без остановки.

Вопросы следовали один за другим. Сначала они казались Максиму обычным желанием производителя разобраться в потребностях клиента. Но постепенно он заметил, что Бернье почти не говорит о ценах, сроках поставки или условиях оплаты. Его интересовали количество машин, модели двигателей, режим работы, климат и структура предприятия.

— В каком именно регионе находится заказчик? — спросил Бернье.

— В Южной Сибири.

— Это большая территория.

— Поэтому я и не называю точное место.

— Ваше право.

Бернье снова посмотрел на таблицу.

— Около двухсот стодвадцатитонных самосвалов, несколько карьеров, американские двигатели, круглосуточная работа и такой набор фильтров...

Он медленно закрыл папку.

— Речь идёт о Рудогорске.

Это прозвучало не как вопрос.

Максим постарался сохранить спокойствие.

— Почему вы так решили?

— Потому что в Южной Сибири не так много предприятий с подобным парком техники. А точное сочетание моделей фильтров и предполагаемых объёмов оставляет совсем мало вариантов.

— Я не называл заказчика.

— В этом уже нет необходимости.

Максим понял, что его молчание только подтвердило догадку.

Бернье отодвинул папку в сторону.

— Боюсь, мы не сможем принять ваше предложение.

— Почему?

— Наша продукция уже поставляется в этот регион.

— Через российского дилера?

— Через существующую систему дистрибуции.

— Но компания Александра предлагает покупать филь-

тры непосредственно у завода.

— Именно поэтому мы не можем с ней работать. «Клиффлоу» не продаёт продукцию по параллельным каналам туда, где уже действует официальный поставщик. Мы не можем снабжать одного и того же конечного заказчика через две конкурирующие цепочки.

— Даже если ваш официальный поставщик продаёт фильтры в несколько раз дороже?

— Цены наших партнёров не относятся к предмету этой встречи.

— А что тогда относится?

— Нам было необходимо понять, идёт ли речь о новом рынке или о заказчике, которому наша продукция уже поставляется.

Максим несколько секунд смотрел на него.

— Значит, встреча была нужна только для того, чтобы выяснить, кто наш заказчик?

— Нам требовалось проверить, не возникнет ли конфликт с существующими соглашениями.

— И вы это проверили.

— Да.

— Теперь вы знаете, что речь идёт о Рудогорске.

Бернье ничего не ответил.

— Вы с самого начала не собирались обсуждать цены, — сказал Максим.

— Если бы речь шла о новом заказчике, разговор был бы

другим.

— Но теперь разговора не будет?

— К сожалению, нет. Мы не сможем продавать продукцию вашей российской компании для поставок в Рудогорск.

— Ни в каком объёме?

— Ни в каком.

Бернье встал, давая понять, что встреча закончена.

— Мне жаль, что вы проделали такой длинный путь.

Максим тоже поднялся.

— Вам не жаль. Вы получили именно ту информацию, которая была вам нужна.

Коммерческий представитель выдержал его взгляд.

— Я выполняю свою работу.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

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

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