

мастерская
успеха

самогонные хроники



Николай Полуэктов
Павел Пржевальский
Михаил Сергеев
Алексей Ходорич

от национальной идеи
к успешному
премиум-бренду

в книге использована буква Ф

 **PINTER**
Москва

Николай Полуэктов

**Самогонные хроники.
От национальной идеи к
успешному премиум-бренду**

«Коммерсантъ»

Полуэктов Н.

Самогонные хроники. От национальной идеи к успешному премиум-бренду / Н. Полуэктов — «Коммерсантъ»,

Каждый хотя бы однажды задумывается: что бы такого придумать и сделать, чтобы стать богатым, как Билл Гейтс, и знаменитым, как Роман Абрамович или, на худой конец, Владимир Соловьев? Многие, кстати, и придумывают, но лишь немногие из них — делают. Эта книга — история четырех друзей, и придумавших (легально производить самогон), и сделавших — доведших свою безумную, на первый взгляд, идею до воплощения, превративших свой самогонный проект в масштабный, миллионный бизнес. История, рассказанная без утайки и искажений, ведь ее рассказчики — непосредственные участники событий, те самые четверо «самогонщиков». Книга полезна как специалистам, интересующимся, как зачинать свой бизнес (в России и вообще), так и мечтателям, силящимся преодолеть пропасть между «придумать» и «сделать».

© Полуэктов Н.

© Коммерсантъ

Содержание

ПРОЛОГ	8
ГЛАВА 1. НАИТИЕ	9
ГЛАВА 2. MOONSHINE[1]	16
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Николай Полуэктов, Павел Преженцев, Михаил Сергеев, Алексей Ходорыч Самогонные хроники. От национальной идеи к успешному премиум-бренду



Николай Полуэктов.

Родился в 1975 году в Москве. В 1998 году окончил с отличием кафедру теоретической ядерной физики (ТЯФ) МИФИ, в 2001 году защитил кандидатскую диссертацию в Институте общей физики РАН, специальность: «лазерная физика». С 1997 года сотрудничает с ИД «Коммерсантъ», с перерывами работая на разных должностях (корреспондентских, редакторских) в различных изданиях ИД вплоть до 2002 года. Параллельно (1997–2001) занимался (впрочем, не слишком успешно) созданием бизнеса в области оффшорного программирования (разработка ПО в России по заказам клиентов с Запада).



Павел Преженцев.

Родился в 1974 году в Норильске. В 1998 году окончил ту же, что и Полуэктов, кафедру ТЯФ МИФИ. С 1999 года работал корреспондентом, затем старшим корреспондентом отдела финансов ИД «Коммерсантъ». С 1995 года периодически занимался предпринимательской деятельностью, как то: поставками продовольственных товаров в Норильск; дистрибуцией пакетированных соков; пошивом и распространением молодёжной одежды; игрой на бирже; перепродажей пушнины.

Михаил Сергеев.

Родился в 1975 году в Днепропетровске. МИФИ окончил также в 1998 году, правда, учился на совсем другой кафедре и даже другом факультете – кибернетики («К»). Предприниматель с 1995 года, первоначально бизнес был связан с поставками импортной электроники и её оптовой (а с появлением собственных магазинов – и розничной) продаж. После 1998 года, когда рентабельность этого бизнеса резко упала и на рынке электроники смогли остаться лишь несколько крупных игроков, ушёл в девелоперский бизнес (строительство и эксплуатация недвижимости).



Алексей Ходорыч.

Родился в 1972 году в с. Петропавловское Ставропольского края. В МИФИ ни дня не учился – в 1995 году окончил журфак Ростовского госуниверситета. С 1998 года – корреспондент, вскоре – уже спецкорреспондент, руководитель группы в журнале «Коммерсантъ-Деньги». Лауреат II Всероссийского конкурса деловой журналистики «Россия финансовая» (2000); победитель в номинации «Лучшая аналитическая публикация», премия Citigroup Journalistic Excellence Award (2005); дважды лауреат премии им. Никиты Кириченко (2005, 2006). За «Самогонные хроники» в 2005 году был награждён спецпремией Союза журналистов.

ПРОЛОГ ЗАВИСТЬ

Александр Македонский в 23 года завоевал Персию. Михаил Лермонтов в 26 лет написал «Героя нашего времени». Билл Гейтс заработал свой первый \$1 000 000 000, когда ему был 31 год. Мне 34 года, и что я сделал для того, чтобы войти историю?

Эти скорбные рассуждения имеют прямое отношение к книге, которую вы держите в руках. Одного из авторов книги (Алексея Ходорыча) я знаю уже 17 лет, со студенческих времен. Два героя (Павел Преженцев и Николай Полуэктов) были моими коллегами по ИД «Коммерсантъ». Коллегами, но не единомышленниками. Отработав полтора десятка лет в деловой журналистике, я был твердо уверен: для построения успешного бизнеса необходимы крупный начальный капитал, бизнес-план и опыт работы в определенной сфере экономики. А эти клоуны уверяли меня, что хватит отличной идеи и желания работать. Ха-ха-ха.

В 2002 году наши пути разошлись. Я пошел делать карьеру наемного менеджера в журнал Forbes. А друзья взялись за реализацию Самой Плохой Идеи на свете – без денег и связей влезть на сверхконкурентный рынок крепкого алкоголя со своей продукцией. Да какой продукцией! Компаньонам предстояло практически вручную стереть со слова «самогон» многовековой наросст негативных коннотаций. Они бы ещё предложили подавать посетителям дорогих ресторанов жареные семечки в качестве VIP-закуски.

Конечно, я не отнесся всерьёз к очередному проекту своих друзей. Ну, выброс молодецкой энергии, каковые и до того случались. Зато в компании появился отличный повод для разговоров и шуток. Один только зимний марш-бросок «самогонщиков» из Москвы в Ставропольский край на драной «восьмёрке» чего стоит (об этом приключении читайте во второй главе книги). А истории вроде «мы произвели крайне небольшую первую партию и упустили из виду необходимость заказать вторую... в итоге „провиснув“ с поставками на целый месяц...» (восьмая глава) давали окружающим бесценную возможность почувствовать себя умнее героев публикации.

Но события развивались не совсем так, как я ожидал. Сначала Ходорыч, вращая глазами от возбуждения, продемонстрировал мне первую бутылку «Косогоров самогона». Затем торговая марка замелькала в публикациях прессы, затем я увидел знакомую бутылку на полке «домашнего» супермаркета... С начала этой истории прошло пять лет. Я всё так же тружусь в Forbes, считаю чужие богатства и мучаюсь завистью от чужих успехов. А «самогонщики» – владельцы раскрученного бренда – своего рода знаменитости на алкогольном рынке и в недалеком будущем миллионеры. Кто из нас ближе к тому, чтобы оставить свой след в истории?

Для кого-то из читателей эта книга будет бесценным источником знаний о том, как делать бизнес в России. Мне же «Самогонные хроники» послужили доказательством старой истины: успеха добивается не тот, кто умничает, а тот, кто действует.

*Кирилл Вишнепольский,
первый заместитель главного редактора российского издания Forbes,
составитель рейтинга богатейших предпринимателей России*

ГЛАВА 1. НАИТИЕ

Закон Архимеда. – Виски? Да это ж самогон! – Товар с гигантским коммерческим потенциалом. – Эта вещь будет посильнее «Фауста» Гёте! – Алкогольный подряд

Николай Полуэктов: По легенде свой знаменитый закон Архимед сформулировал, лежа в ванне. А закон всемирного тяготения Ньютон открыл благодаря яблоку, свалившемуся ему на голову, когда физик предавался размышлениям. Разумеется, у меня нет никаких оснований ставить себя в один ряд с этими выдающимися мужами. Тем не менее идея самогона осенила меня при схожих обстоятельствах: просто мне довелось оказаться в соответствующей обстановке. Дело было так: в один из зимних вечеров, в самом конце 2002 года, я в одиночестве распивал на кухне ирландское виски. Принял его изрядно, поэтому нет ничего удивительного в том, что я пребывал в философском настроении. Ход моей мысли был примерно таким: «Виски... Вкусная штука! Красивая, дорогая, с длинной историей, желанная... А что это по сути, если разобраться? По сути – обычный самогон...» Стоп! Ленивые размышления были прерваны: меня охватило смутное предчувствие, что я нахожусь на пороге какого-то важного открытия. Чтобы его совершить, я попытался рассуждать логически. «Если мы принимаем, что самогон и виски суть одно и то же, и при этом виски – чрезвычайно успешный товар, то что из этого следует? Очевидно, лишь то, что самогон – тоже теоретически товар с гигантским коммерческим потенциалом. И при этом – невероятно! – самогона нет! То есть он, конечно, есть, но в магазинах не продается, такого товара в России не существует!» Завершить силлогизм смог бы и ребенок: тому, кто выведет самогон на рынок, успех гарантирован.

На самом деле, когда я «придумал» самогон, я о нём ровным счетом ничего не знал. Как его производят, почему он бывает плохой и хороший и чем хороший от плохого отличается – всё это выяснится позднее. Изначально я обладал довольно скудным набором данных: во-первых, уж и не помню где почерпнутыми сведениями, что виски изготавливается по самогонной технологии. А во-вторых, воспоминаниями о случайном знакомстве с настоящим самогоном.

Произошло это так. Моему большому приятелю, спецкору журнала «Деньги» Алексею Ходорычу, с его родного Ставрополя время от времени присылают виноградную самогонку. И однажды бутылкой этого напитка Алексей поделился со мной. Я долго не решался попробовать продукт («вот ещё, буду я эту отраву пить!»), но потом всё же переборол свое предубеждение. И понял, насколько был глуп: самогон среди знакомых мне напитков оказался одним из вкуснейших! Более того, голова утром совсем не болела, хотя употребил я его солидно. (Неудивительно, что Алексей позже стал одним из компаньонов в самогонном проекте.)

К слову, самогон я придумал весьма своевременно для себя. В тот момент я прекратил свои занятия журналистикой (в которой с перерывами упражнялся предыдущие пять лет), все мои частные инициативы (проекты в области офшорного программирования и веб-дизайна) безнадежно стагнировали и всерьёз я занимался лишь научной работой в Институте общей физики РАН. Мои амбиции, безусловно, простирались намного дальше, поэтому желание воплотить столь оригинальную, как мне казалось, идею было совершенно естественным. При этом я не был настолько самонадеян, чтобы пытаться сделать это в одиночку. Поэтому, всё взвесив, я отправился к своему приятелю Павлу Преженцеву.

Павел Преженцев: С Николаем мы вместе учились в МИФИ, и всё время, что были знакомы, придумывали разный бизнес. И он и я хотели раскрутить какое-нибудь большое дело, в костюмах наемных работников нам всегда было тесно. Тем более что у обоих за плечами был кое-какой опыт: Николай увлекался проектами в сфере hi-tech, я же в свое время чем только не

занимался – от поставок продовольствия в свой родной Норильск до производства трикотажа. В общем, я совсем не удивился, когда Николай позвонил и сказал, что есть одна гениальная идея. Озадачило другое: то, что он наотрез отказался сообщить, в чем эта идея заключается.

– Паш, это же телефон. Давай лучше встретимся. Через полчаса в «Шоколаднице» на Кутузовском.

«Паранойя», – подумал я и пошел одеваться. Минут через сорок я запарковался возле его машины. Николай пересел ко мне.

– Слушай, я, наверное, даже в «Шоколаднице» не хочу это обсуждать. Давай здесь поговорим.

Ну что за шпионские игры! Но я был скорее заинтригован, чем раздражен. А Николай лишь сгущал краски:

– Представь, существует продукт. С вековой историей. Знакомый массовому потребителю. Продукт, который этот потребитель ценит. Продукт, который не запрещено производить. И при всем при этом продукт не существует как товар! Что это?

– Ну-у-у... – протянул я. Сказать мне было определенно нечего – отгадки я не знал. Николай победно улыбнулся:

– Это самогон!

Он явно ждал от меня какой-нибудь реакции. Я же молчал – нужно было какое-то время, чтобы переварить информацию. Честно говоря, я и подумать не мог, что услышу про самогон, настолько это было далеко от всего, чем нам случалось увлекаться прежде.

Идея была неожиданной. Но, черт возьми, интересной! Николай явно пребывал в эйфории, которая скоро передалась и мне.

– Ёлки-палки, самогон! Да ведь это слово знает каждый! – в запале ораторствовал я. – Эту марку раскручивали десятилетиями, но никто ею не пользуется!

– То-то и оно!

– Я знаю, во что его нужно разливать! Такая бутылка, как в фильме «Самогонщики»...

– Или в «Свадьбе в Малиновке» – «четверть» называется.

– Точно! А «четверть» в натуральный размер тоже будем использовать, для промоушна! И этикетки не будем – будем делать надписи прямо на стекле! Как будто химическим карандашом написали: «Самогон».

Идеи били ключом, мы никак не могли успокоиться. Я предложил делать напиток мутным:

– Самогон же в массовом сознании именно мутный! И закрывается пробкой, такой же, как винная, только конической. Чтобы кончик у нее торчал, а при открывании она издавала такой звук: чпок!

Стихийный брейн-сторминг длился не менее часа. Когда невысказанных мыслей не осталось, мы стали думать, с чего, собственно, начинать наш проект.

– Я почему не хотел всё это по телефону обсуждать, – сказал Николай. – Идея настолько же красива, насколько и проста. Если о ней узнает кто-то ещё, то, скорее всего, быстро ею воспользуется.

– Перво-наперво нужно забивать торговую марку. Регистрировать марку «Самогон», чтобы никто не смог идею украсть. Надо бы разобраться, как это делать, и делать как можно скорее. Только вот предприятие-то придумали уж больно масштабное. Алкоголь – это же большое производство! Как мы его наладим?

– Понятно, что без инвестора здесь не обойтись. Я предлагаю: поехали к Мишке.

– Прямо сейчас?

– Почему нет?

Причин не ехать и правда не было. Я позвонил нашему общему приятелю Михаилу, он был дома, сказал: «Приезжайте». И мы отправились к нему.

Михаил Сергеев: Звонок Павла меня совершенно не удивил. Не реже раза в год они с Николаем приходят ко мне со своими идеями и предлагают их профинансировать. В 1999 году они носились с проектом интернет-газеты «обо всём»: мол, в мире ежедневно происходит куча интересных событий, которые нигде в российской периодике не освещаются. Давайте сделаем переводное издание, которое соберет миллионы интересующихся подобными новостями, а деньги будет зарабатывать на рекламе. Я в «газету обо всем» не поверил, войти в проект отказался, и ребята, надо думать, мне за это признательны: последовавший вскоре коллапс интернет-индустрии показал, что их расчеты были утопическими. Потом они чего только не предлагали: сделать систему адресации в Интернете на русском языке; выйти на рынок интеллектуальных изданий; создать дисконтную систему, используя аудиторию московских кинотеатров. Николай даже написал теорию дисконта (насколько я знаю, она до сих пор не опубликована), с помощью которой, зная эластичность спроса и торговую наценку, можно посчитать оптимальное значение скидки. Но толку от этого не было никакого – ни одна из этих идей так и не была реализована. И что больше всего удерживало от участия в их проектах, так это то, что ребята не готовы были ничем рисковать: я должен был найти финансирование, а они были согласны инвестировать только свой труд. Такие условия казались мне не вполне справедливыми.

А в этот раз они предложили делать самогон. Поначалу идея мне совсем не понравилась. Во-первых, хоть я практически не пью и знатоком алкоголя меня назвать трудно, но, по моему первоначальному мнению, самогон – это низкосортный напиток. И спрос на него был только тогда, когда водка была дефицитом. Сейчас же водки – залейся, и кому в голову придёт покупать самогон? Во-вторых, согласно имевшейся у меня обрывочной информации, рынок крепкого алкоголя работает с минимальной рентабельностью (сказывается жесточайшая конкуренция), и зарабатывать на нем удастся только за счёт больших объемов производства и быстрой оборачиваемости денег. Получается, любой новый игрок без масштабного производства (а у нас его, понятно, нет) и опыта обречён на убытки. Мне возражали.

– Миш, пойми, – убежденно говорил Николай. – Ты просто его не пил. А я пил. Это отличнейшая вещь! Получше водки, на самом деле. Водку я пить не могу, разве что в коктейлях. А самогон пьётся очень легко. Опыняет по-другому, и похмелья после него нет. Так что про низкосортное пойло – это неправда. А то, что в целом алкогольный рынок малорентабелен, так это ни о чём ещё не говорит. Коньяк и виски, например, вполне рентабельные товары, пусть даже продаются не в таких объёмах, как та же водка.

– Может быть, вещь это и отличнейшая, – не сдавался я, – но потребители всё равно его воспримут как отраву, переубедить их будет сложно.

– Наоборот, многие знают, какой это хороший напиток, а вот купить не могут, – Николай настолько уверенно привел этот ничем не подтвержденный аргумент, что я почти поверил. (Он потом рассказывал, что в этот момент вспомнил, как сотрудники «Коммерсанта» просили Ходорыча организовать поставку домашнего самогона со Ставрополя за любые разумные деньги – настолько им понравился напиток.)

– Хорошо, – ответил я. – Идея, возможно, интересная. Но вы сами готовы участвовать в финансировании?

– Я готов, – решительно сказал Павел. Николай тоже сказал «да».

– Тогда давайте думать, как производить самогон. Каждый делает то, что может. А вкладываемся наравне. Идёт?

На этот раз возражений не было.

Николай Полужков: То, на чем мы сошлись, казалось вполне разумным. Зная Михаила, я понимал: ждать, что он загорится нашей идеей и возьмет на себя все риски, не придется. Ведь, если разобраться, в наших предложениях не было никакой конкретики: мы тогда не понимали, как функционирует алкогольный рынок, как организовать производство само-

гона, не знали даже в деталях, что представляет собой самогон. И само собой, не могли даже вообразить, с какими трудностями нам предстоит столкнуться.

Теперь я порой думаю, что если бы тогда мы знали всё, что знаем теперь, то, может статься, взявшись за это дело не решились бы вовсе.

Павел Преженцев: Наши первоначальные познания в области патентного права были неглубоки, но мне было доподлинно известно, что защитить на законных основаниях собственную идею невозможно. Патентуются изобретения, а таковых у нас не было. Оставалось только попробовать зарегистрировать торговую марку – защитить не идею, а слово «самогон», чтобы производить продукт с таким названием могли мы и только мы.

Вообще-то, обычно регистрацию торговой марки поручают патентным поверенным. Поначалу и мы думали к ним обратиться, но, поразмыслив, решили, что это небезопасно: ушлый поверенный мог зарегистрировать марку на себя. Поэтому решили разобраться в процедуре регистрации самостоятельно.

Технически процедура не так уж и сложна. Для начала следует, сверившись с МКТУ (Международной классификацией товаров и услуг), определиться, в каком классе будет регистрироваться товарный знак. Далее нужно выяснить, не подавал ли кто-нибудь ранее заявку на регистрацию торговой марки в этом классе. Если подавал, дело плохо. Значит, марку отдадут ему, а не вам – конечно, если вообще отдадут. В нашем случае выбор был очевиден: класс 33 (алкогольные напитки). Мы с Николаем целый день провели в читальном зале Роспатента, и полученные нами результаты были многообещающими: самогона не было ни в перечне товаров, включенных в 33-й класс, ни среди поданных заявок на регистрацию товарных знаков. Оставалось составить заявку, уплатить госпошину, набраться терпения и ждать решения патентного ведомства. Ждать, как оказалось, нужно долго – не менее полутора лет. Но процесс можно ускорить, уплатив (официально, это не взятка!) в зависимости от вида торговой марки 6–12 тыс. рублей. В результате максимальный срок рассмотрения заявки сокращается до шести месяцев. Последний вариант нас вполне устраивал – за полгода мы как раз рассчитывали решить все вопросы организации производства. В итоге, уплатив госпошину и тариф за ускорение процедуры, мы подали заявку на регистрацию товарного знака «самогонь». (Очень, надо сказать, вовремя. Буквально через неделю пошлина выросла в 30 раз – с 300 до 8,5 тыс. рублей. Подорожание было связано с выравниванием тарифов для отечественных и иностранных компаний. Иностранцы и прежде платили высокие пошлины и настаивали, чтобы столько же платили и местные фирмы: иначе, мол, Россию не возьмут в ВТО.) Почему с твёрдым знаком? Просто не были уверены, что общеупотребительное слово «самогон» можно зарегистрировать в качестве товарного знака. А «самогонь» (которое, выражаясь юридическим языком, с точностью до степени смещения тот же «самогон»), думали, можно. Как позднее выяснилось, напрасно.

Николай Полуэктов: Первоначальный план организации производства был такой. Берем в аренду производственное помещение где-нибудь в области (очевидно, это было бы дешевле, чем в Москве). Оборудуем самогонный цех – устанавливаем фляги под брагу и несколько самогонных аппаратов. Нанимаем рабочих, для начала человек пять. Еще технолога, который бы руководил процессом. Охрану, пожалуй. По расчётам, затраты составляли от силы \$100 тыс.

С таким планом мы с Павлом и пришли к Михаилу. И он сразу огорошил нас вопросом: «А отходы куда сливать будете?» Ответа не было. И правда, что делать с отходами, которых при производстве образуется в несколько раз больше, чем продукта? Просто выливать? Безумие. За неделю работы наш завод отравит всё в округе, после чего его просто закроют. Значит, построить цех недостаточно, нужно ещё и оборудовать его очистными сооружениями.

Примерно в это же время я начал также выяснять, какие требования к алкогольному производству предъявляет российское законодательство. Основные требования были сведены в

один документ – федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции». Чем внимательнее я вчитывался в эту бумагу, тем больше мрачнел. Вот лишь некоторые цитаты из закона.

Статья 5. К ведению РФ... относятся: организация контроля за производством... утверждение технических условий... выдача лицензий... установление порядка сертификации и государственной регистрации основного технологического оборудования...

Статья 8. Организации, осуществляющие производство... и использующие... оборудование, изготовленное как на территории РФ, так и за пределами её территории, обязаны иметь на указанное оборудование сертификат соответствия и положительное заключение государственной экологической экспертизы... Оборудование... должно быть оснащено счетчиками спиртосодержащих жидкостей... Указанные приборы... должны иметь сертификаты, выданные в порядке, определенном законодательством...

В переводе на русский: организация алкогольного производства по нашему плану – полная утопия. Сначала нужно закупить сертифицированное оборудование, смонтировать, получить все необходимые лицензии, заключения и разрешения. И только после этого можно что-то производить. Как сказали нам потом знающие люди, минимум инвестиций в производство крепкого алкоголя – \$0,8–1 млн.

Павел Преженцев: Этих денег у нас, разумеется, не было, поэтому от развертывания собственного производства мы быстро отказались. Но не от производства самогона. Николай пригласил нас с Михаилом на мозговой штурм – подумать, что же делать? Спор у нас вышел жаркий, мы не могли найти компромисса не только по поводу «как производить?», но даже и «что производить?».

– Я считаю, – говорил Михаил, – раз мы не можем развернуть производство сами, нужно договариваться с водочным заводом, чтобы он по нашему заказу изготавливал самогон.

– Миш, но это не водка! – убеждали его мы с Николаем. – Это же принципиально другой продукт!

– Другой? Но вы хоть понимаете, чем он от водки отличается? Лично я – нет. В чем разница?

Этот вопрос окончательно поставил нас в тупик. Нет, мы, конечно, знали, чем отличаются водка и самогон по своим свойствам. Но в чём разница в технологии и насколько она принципиальна? Может, действительно самогонование и изготовление водки суть один и тот же процесс, различия лишь в параметрах настройки? В итоге мозговой штурм закончился тем, что Николаю поручили разобраться, водка ли самогон или нет, а мне – узнать, как работают водочные заводы и на каких условиях мы могли бы с ними сотрудничать.

Моё задание было несложным: водочной линией владел один из однокашников моего брата, с которым я попросил меня свести. Вскоре мы встретились. Олег рассказал совершенно неожиданные вещи. Оказалось, что водочные заводы в прямом смысле вовсе не производят водку! Процесс выглядит так: водочник покупает на спиртзаводе спирт, который впоследствии смешивается с водой и всякими специальными добавками, а полученная смесь разливается в бутылки. То есть нам если и договариваться, то сразу и с водочным, и со спиртовым заводами. Причём переналадка процесса с водочного на самогонный если и возможна, то только на спиртзаводе: ЛВЗ какой спирт получил, с таким и работает.

Николай Полуэктов: Я решил действовать наверняка, то есть, как и Павел, через знакомых. За советом отправился к своему дяде, профессиональному химику (дядя окончил Институт нефти и газа имени Губкина) и самогонщику (в молодости любил экспериментировать с перегонкой самодельного вина). Я появился как раз в тот момент, когда дядя собирался ужинать.

– Лерик, не сочти, что это в бреду, – начал я, сев за стол. – В общем, мы с друзьями решили делать самогон.

Заметив на дядином лице улыбку, поспешно добавил:

– Официально, в полном соответствии с законом. Промышленным способом.

– Ну, Николая, вы даёте! – со смехом сказал он, но я понял, что идея ему понравилась. Осмелев, я продолжил:

– Проблема перед нами одна: мы не знаем, как его делать. А для того чтобы это решить, сначала нужно понять, что он в действительности из себя представляет.

– Самогон? Очень просто – продукт дистилляции. Берётся брага и медленно нагревается. У разных её компонентов различная температура испарения, поэтому сначала испаряются легкие метанольные фракции, потом как раз этиловая, а в самом конце – тяжелые спиртовые фракции, так называемые сивушные масла. Если аккуратно отрезать «голову» и «хвост», оставив только этиловую середину, то как раз и получится хороший самогон. А чтобы сделать из него отличный, можно перегнать ещё раз.

– А водка, она так же делается?

– Ну, нет... Водка получается путем ректификации. Это другой физический процесс, при котором алкоголь вычищается практически до состояния спирта.

– То есть грубо, самогон – это плохо очищенная водка?

– Можно и так сказать. Очищенная не до конца, в ней сохраняются остаточные примеси сивухи.

– Так сивуха – это же плохо?

– Вопрос в количестве. Малые примеси, наоборот, дают самогону его аромат и натуральный вкус, которых нет у водки.

– А кто может самогон производить? Водочный завод?

– Но ты же понимаешь, что нет. У них же нет дистилляции!

Я был озадачен. Если не водочники, то кто? Кто производит крепкий алкоголь по нужной нам технологии? Этот вопрос мучил меня весь следующий день. А вечером я понял, что нашел ответ. Я схватил телефон и набрал дядин номер.

– Лерик, привет! Скажи, а коньячная технология для производства самогона подойдет?

– Ну-у-у... – он на секунду задумался. – Да, подойдет. Это как раз обычная перегонка...

– Спасибо! – я не дослушал, самое главное я уже знал. Нам не нужны водочники, нужно искать другого партнера – коньячный завод!

Поисками мы занялись на следующий же день. Очень хотелось, чтобы завод был не слишком удалён от Москвы, поэтому первый звонок был сделан на московский винно-коньячный завод «КиН». Результат нулевой: «КиН» не работает на подряде. Второй звонок на тверской винно-коньячный завод «Витэкс». Там-то нам всё и разъяснили:

– Да мы же вино не курим, поймите! У нас оборудования для перегонки отродясь не было. Мы спирты коньячные покупаем, купажируем и разливаем, и только.

– А вы можете посоветовать, кто бы нам перегонку обеспечил?

– В средней полосе России таких предприятий нет. Они все там, где виноград выращивают: на Кубани, в Ставрополье. А здесь вы их не найдёте.

Опять тупик. И как мы будем разыскивать коньячные заводы, расположенные где-то на юге и о которых в Москве нет никакой информации? Выход, я понял, лишь один: пора ехать к Ходорычу, человеку, который открыл для меня самогон, произведенный как раз на Ставрополье, родине Алексея.

Мы встретились в баре «Слимс» напротив «Коммерсанта». Я сразу рассказал ему свою идею.

– О господи! – произнес Алексей, и вид у него был совершенно отчаянный. – Ну надо же! Ну почему так, ё-мое?!

– Лёш, ты что? – такой реакции я совсем не ожидал.

– Да это же я должен был придумать! Эта идея должна была мне в голову прийти!

Алексей Ходорыч: Услышав про самогон, я действительно несколько расстроился. Ведь уже несколько лет в «Деньгах» я писал статьи в раздел «Выгодное дело». Чего там только не было! Наряду с вполне реальными проектами, как, например создание сервиса по дистанционной печати цифровых фотографий, или строительство в Лагонаки горнолыжного курорта, или уход за могилами тех, чьи родственники покинули Россию, рассматривались и такие проекты, как, например, производство товаров для леворуких людей, строительство кладбища для домашних животных или проект по организации предприятия по заморозке умерших в жидком азоте (в США на вере в то, что в будущем будет найден способ оживления таких вот замороженных тел, делают неплохие деньги). И тут самогон. Идея просто блестящая и, что самое главное, вполне реализуемая! И конечно, мне было немного обидно. Ведь я же самогон в юности раньше водки попробовал, сотрудников «Коммерсанта» ставропольским самогоном не раз угощал и всегда знал, что самогон лучше водки во сто крат. И вот выясняется, что это придумал не я! Когда я немного успокоился, Коля спросил меня, знаю ли я какой-нибудь достойный коньячный завод, который бы мог взяться за изготовление самогона. Конечно, я знал! Прасковейский коньячный завод, что около Будённовска, был единственным достойным вариантом. Во-первых, все другие заводы на Ставрополье или разорились, или скуплены структурами такого уровня, которые и разговаривать-то с нами не стали бы, а во-вторых, Прасковейский завод выпускал очень качественную продукцию. Об этом я знал не понаслышке.

– А как нам на Прасковею-то выйти? – спросил Николай.

– Да надо туда ехать просто! Там на месте разберемся.

– Ты уверен? Надо ж, наверное, заранее договариваться?

– Да зачем? Отец же наверняка кого-то из руководства завода знает.

– Да? А кто он, кстати?

– Отец? Замглавы администрации Степновского района по сельскому хозяйству. Этот район соседствует с Будённовским.

Николай взглянул на меня с укором:

– Лёша! И ты молчал?

– А ты не спрашивал...

ГЛАВА 2. MOONSHINE¹

Автопробег Москва – Степное. – «Прасковья. 1898». – Пиво – лучшая брага. – «А вы только пепси пьёте?», или Как вести себя на переговорах. – Элвис жив. – Обыкновенный диффур первого порядка. – Полет продолжительностью в десять тысяч лет

Николай Полуэктов: Наша первая командировка на Ставрополье состоялась сразу после Рождества. Решили ехать на машине. Резон был в том, что необходимо было побывать в разных местах, удаленных и друг от друга, и от крупных вокзалов и аэропортов. От Минвод до Степного 130 км, до Будённовска – все 140. В общем, без машины было бы неудобно.

Путь предстоял неблизкий – до Степного от Москвы 1850 км, поэтому выехали в пять утра. Мы планировали проскочить весь маршрут без больших пауз, а если это окажется не под силу, заночевать в Ростове. Начало пути было беззаботным: шутили, горланили песни. Так продолжалось до Воронежа, где мы остановились пообедать. Выехали из города, и на первом же посту нас остановили. Инспектор радостно сообщил, что он во что бы то ни стало меня оштрафует на 50 рублей, а если я не согласен, то у меня неисправны тормозные огни, и, пока я их не почию, никуда он меня непустит. С таким лобовым вымогательством мне сталкиваться ещё не приходилось, поэтому я предпочёл откупиться.

После этого нас тормозили в среднем через каждые пять километров (обычная история – превышение скорости). Такое ощущение, что машину «вели» от гаишника к гаишнику: нас останавливали даже тогда, когда нарушения не было (свою роль, наверное, сыграли и московские номера). Причём каждая остановка оборачивалась потерей получаса времени (взятки после первого случая я уже не предлагал, что заставляло сотрудников ГАИ максимально тщательно выполнять свои обязанности). После Павловска (700 км от Москвы) инспекторы исчезли, но появилась новая напасть: накануне выпал снег, а дорожные службы, как это бывает, не подготовились. В итоге федеральная трасса «Дон» (М4) оказалась покрыта смерзшимся снегом (федеральная трасса – громко сказано, на Воронежском участке это просто очень плохая двухполосная дорога). Павел сменил меня за рулем, но его хватило только на пару часов: «Колян, не могу вести твою машину. Она дороги не держит!» При том, что на ней стояли шипованные колеса, – такой гололёд. Пришлось снова сесть за руль, скорость – 40–50 км/ч...

Дальнейшее помню фрагментарно, так как был уже изрядно измотан. Спускается ночь, идёт снег, видимость стремится к нулю. По обочинам – автомобили с включенной аварийной сигнализацией. Неожиданно тормозим – впереди пробка. Стоим пять минут, десять, пятнадцать. Выходим, смотрим, что там впереди: поперёк дороги – фура. Спустя час её оттаскивают грейдером, начинаем двигаться. Встречные стоят: на подъёме фуры не могут тронуться. Решаем сосчитать, сколько машин попало в ловушку, на 300-й сбиваемся. Проезжаем Миллерово, до Ростова осталось 300 км. Спустя три часа минуем Каменск-Шахтинский, до Ростова всё ещё полторы сотни километров. В два часа ночи въезжаем в Ростов – наконец-то! Еще час ищем гостиницу: «Лёша, ты же пять лет учился в этом городе – куда ехать?!» Лёша не знает... Вроде нашли, снимаем номер, не раздеваясь, падаем. В девять утра вскакиваем и снова в путь, до Степного – 700 км.

¹ Moonshine (англ.) – 1) лунный свет; 2) вздор, ерунда; несбыточные планы, фантазии; 3) (амер., разг.) самодельный спиртной напиток, самогон.

Конец Ростовской области, пост ДПС. Останавливают. Досмотр, просят открыть все сумки. Въезжаем в Краснодарский край. Снова досмотр, обыск с пристрастием. Даже промежность ощупали. Опять пост. Досмотр. Пост. Досмотр. Пост... (Чёрт бы побрал эти московские номера!) Снег – под Кропоткиным его выпало столько, что дороги не видно. Машин нет: на «шипах» здесь не ездят, а без «шипов» по такой погоде ездить смысла нет.

Темнеет. Вот и Ставропольский край. Пост проходим без проблем (в сумерках номера не видны!). Невинномысск. Минводы. Зеленокумск. Поворачиваем на Степное. Еще 70 км. Трасса пустая. Мобильной связи нет. До Чечни – километров 20. Ходорыч страшит – мол, пошаливают тут по ночам. Сосет под ложечкой. Наконец мы дома у Алексея. Добираюсь до постели и отключаюсь...

Павел Преженцев: Выспаться не удалось. В девять утра надо мной стоял Ходорыч и тряс за плечо.

– Паш, подъём. Нас уже ждут!

– Кто? Где? Когда?

– Пахунов Борис Григорьевич, директор Прасковейского завода! Просыпайся!

Растормошив меня, он пошёл будить Николая. Оказалось, это не очередной розыгрыш от Ходорыча: ранним утром, пока мы спали, Владимир Алексеевич Ходорыч, отец Алексея и замглавы администрации Степновского района по сельскому хозяйству, позвонил на завод и договорился, что нас примут. Задача наша существенно упростилась.

Снегопад закончился, дорогу хоть и не назовешь идеальной, но ехать можно. Держим курс на Будённовск (Прасковья по сути его пригород, примерно как для Москвы Химки). По дороге обсуждаем, что будем говорить.

– Запомните, это не Москва, – поучал Ходорыч. – Пустопорожние беседы здесь на дух не переносят. Нужно говорить только по сути, максимально коротко и предметно. И ещё: нужно быть готовым к тому, что нас поднимут на смех. На юге самогонку варят в каждом доме. Поэтому идея промышленного производства самогона может показаться дикой.

– Только давайте условимся, – сказал я, – говорит кто-то один, а если у кого есть, что добавить, то пусть не перебивает, а добавляет потом. Чтоб бардака не было. Кто, кстати, основным спикером будет?

– Коля, – предложил Алексей. – Он складно говорит, у него нормально получится.

Алексей Ходорыч: Подъезжаем к заводууправлению. У ворот – вывеска: «Прасковья. 1898». Павел удивляется:

– Лёш, что, заводу больше ста лет, получается?

– Ну да. А что тут такого? Я же вам говорил, Прасковья – отличный завод. Главное – договориться!

Мы в приемной, немного нервничаем. Просят подождать, директор занят. Минут через десять приглашают войти. Садимся. Николай начинает речь.

– Борис Григорьевич, извините, что как снег на голову свалились. Мы здесь просто в командировке вот по какому вопросу. У нас есть некая идея, которую мы считаем весьма интересной. Мы долго думали, как можно было бы её реализовать, и пришли к выводу, что...

Вообще-то, не перебивать друг друга предложил Павел. Но он сам и перебил – видимо, в Норильске, откуда Павел родом, пустопорожних бесед тоже не любят:

– Борис Григорьевич, мы хотим производить самогон. Такого напитка нет, а мы считаем, что на него есть спрос. Мы знаем, что изготовить самогон можно только на коньячном производстве. Хотели предложить заводу делать его по нашему заказу. То есть мы финансируем производство и занимаемся дистрибуцией напитка, а производит его ваше предприятие.

– А вы откуда сами? – заинтересовался директор.

– Из Москвы. Там и рассчитываем самогон продавать на первых порах.

– А из чего его делать планируете?

– Ну, вообще-то, в перспективе мы хотели бы иметь линейку напитков: зерновой, яблочный, виноградный, абрикосовый, сливовый. Но начать хотели именно с зернового.

– Выгонку-то вам завод может обеспечить. Но надо же где-то брагу брать: коньяки мы из виноматериала делаем. Выпускаем также кальвадос, он получается выкуркой сброженного яблочного суслу. Но зерновыми спиртами мы не занимаемся.

– Мы предполагали договориться с одним из сельхозпредприятий, – вступил в разговор я. – Чтобы они для нас из зерна брагу получали. А мы потом эту брагу поставляли бы вам для перегонки.

– Вопросов нет, ребята. Делайте. Только имейте в виду: чтобы произвести любой напиток, мне нужна на него технологическая инструкция, утвержденная в Министерстве сельского хозяйства. Так что договаривайтесь с теми, кто вам брагу сделает, и получайте инструкцию. А мы потом на основе этой инструкции себестоимость посчитаем, во сколько вам этот напиток обойдётся.

Павел Преженцев: Переговоры длились минут 30. Выйдя на улицу, мы стали делиться впечатлениями. Первым заговорил Алексей:

– Ну что, парни, поздравляю. Договорились.

– Да, только зачем вы меня перебивали? – сказал Николай. – Решили же, что перебивать друг друга не будем!

– Колян, а тебе не говорили, что длинных непонятных речей нужно избегать?! – разозлился я. – Ты минуты две говорил, так и не сказав ничего по сути!

– Но я собирался как раз рассказать. Не мог же я с ходу сказать про самогон без словесной артподготовки!

– Именно так и надо было поступить!

– Пока мы здесь, надо решить, кто нам брагу будет готовить, – Николай благоразумно перевёл разговор в другое русло. Алексей тут же оживился.

– Я ещё в школе размышлял, что будет, если перегнать обычное пиво? Пиво – это же по сути ячменная бражка, то есть в итоге и должен получиться зерновой самогон!

Мы не были уверены, что пиво годится для перегонки. Но, очевидно, пивной завод имел все возможности для того, чтобы приготовить брагу. Поэтому, недолго думая, отправились такой завод искать.

Николай Полужков: Пивной завод нашли в Будённовске – «Зодиак». Просто зашли внутрь и сказали: так и так, мы предприниматели из Москвы, хотим купить большую партию пива, с кем это можно обсудить? Вопрос мог решить только директор завода, которого в тот момент не было в офисе. Мы оставили менеджеру свои телефоны, попросив связаться, как только директор будет готов нас принять. Через полтора часа мы были у директора.

– Здравствуйте. С чем пожаловали в наши края? – приветствовал он нас. – Может, кофе, или вы только пепси пьёте?

Почему пепси? Я огляделся и похолодел: Ходорыч, закинув ногу на ногу, невежливо отхлёбывал колу из принесенной с собой початой бутылки.

– Спасибо, мы только что из-за стола, – ответил я, чувствуя неловкость. Надо сказать, что и без колы Алексей смотрелся предосудительно: без костюма, в свитере и джинсах. Да ещё длинные волосы, собранные в хвост. – Демьян Иванович, мы вот что хотели обсудить. Мы собираемся заняться производством крепкого алкоголя, но не из спирта-ректификата, а из полученного путём дистилляции (слово «самогон» мы решили не произносить, чтобы как можно меньше людей знало о сути нашего проекта). Насчёт перегонки мы уже договорились, но есть одна проблема: сырьё. Можно ли будет покупать брагу на вашем заводе?

Минут через десять, когда речь зашла о разнице в стоимости и качестве браги при использовании импортного и отечественного солода, произошло совсем уже странное: Алексей вдруг вскочил и пошёл к вешалке, очевидно, что-то достать из своей куртки.

– Лёш, – я старался говорить как можно спокойнее. – Пожалуйста, сядь. Достанешь потом.

Он состроил гримасу, но вернулся за стол. Переговоры продолжились и закончились, в общем, успешно: мы определяемся с объёмами и называем нужные характеристики браги, после чего нам рассчитывают её стоимость. Мы попрощались с директором и молча вышли на улицу. А в машине мы с Павлом взорвались:

– Ходорыч!!! Ты сошёл с ума, да?! Как ты себя ведёшь?!

– А что такое?

– А то, что ты пришёл на переговоры с важным человеком, которого видишь впервые в жизни. Он тебя не знает, и первое его впечатление имеет принципиальное значение. И что ты делаешь?!

– Вот вы глупцы! Думаете, если вы в костюмах, то к вам и относиться будут серьёзно? А жулики в чем на переговоры ходят? Главное, что и как ты говоришь. И при этом вести себя нужно естественно. А к вешалке я побежал за мобильным, хотел на нем, как на калькуляторе, расчёты, которые он нам приводил, потихоньку проверить. А то, что ты меня остановил на полпути, как раз и было подозрительно!

В результате каждый остался при своем мнении...

Павел Преженцев: Ночевать мы приехали в Петропавловку – это 30 км от Будённовска – к Лёшиной бабушке Евдокии Захаровне. Перед сном Николай предложил попробовать специально купленных прасковейских коньяков: мол, должны же мы знать, какую продукцию завод выпускает. Попробовали. Аж три бутылки четырехлетнего «Юбилейного». Коньяк оказался отличным. И похмелья не было.

Выехали нерано, после полудня, преодолеть весь маршрут за один приём мы уже не рассчитывали – собирались сделать остановку в Ростове. Мы хорошо отдохнули, позади были успешные переговоры – в общем, все пребывали в прекрасном настроении. Сидевший за рулем Николай произнёс:

– Я знаю, что так говорить нельзя. И всё же сказать хочется: несмотря ни на что, у нас была очень удачная дорога. Приключения были, но проехали без особых потерь...

Дальнейшее совсем не вязалось с его словами: неожиданно он резко дернул руль влево, машина ушла на встречную полосу. Хорошо, на ней никого не было. Через мгновение я понял, в чём дело: мы едва разминулись с велосипедистом, который ехал чуть ли не посередине дороги (велосипедист?! в январе?! но это правда, он там был), а из-за сумерек разглядеть его было невозможно. Я психанул:

– Зачем было это говорить? И кто тебя за язык дернул?!

Но он уже сказал. На следующее утро в Ростове машина еле завелась, а вскоре на трассе начала перегреваться. Проверяем – тосола нет. Долили, поехали – опять перегрев. Где-то под Каменском-Шахтинским нашли автосервис, мастер поставил диагноз: «Термостат». На замену термостата ушло часа три, и, когда мы выезжали из сервиса, уже темнело. Проехали километров 30 – всё равно греется. И тосол уходит.

– Я всё понял, – сказал Николай. – У меня прежняя машина так уже ломалась. Это не термостат, а прокладка головки блока цилиндров. Её пробило, и тосол через двигатель уносит в выхлопную трубу.

Оказалось, ехать можно: со скоростью 60 км/ч, не нагружая двигатель и через каждые 30 км доливая тосол (за дорогу ушло литров 50, покупали его на каждой заправке). Так до аварийного перегрева дело не доходило, но мы всё равно понимали, что двигатель может умереть в любой момент. Что бы мы тогда делали, представляю с трудом: ночью, на неосвещённой трассе, да ещё и на приличном морозе (–20 °С).

Путь до Москвы занял у нас 25 часов. Менялись с Николаем, как дальнотойщики. Однажды в свою смену я умудрился заснуть на несколько секунд – машина уже начала сходиться на обочину и приготовилась таранить припаркованный там грузовик. Отвернул.

В общем, обратная дорога оказалась тоже тяжёлой. Всего за командировку мы преодолели 4,5 тыс. км, зато теперь были готовы к любым путешествиям.

Алексей Ходорыч: Мне в той поездке было, наверное, проще всех, поскольку машины у меня нет, а значит, нет и навыков вождения (хотя и есть права), руль мне доверить никто не отважился. Но я всё равно по мере сил участвовал в нашем деле, помогал, чем мог. В частности, развлекал спутников всякими дурацкими разговорами.

На самом деле нет ничего интересней этих вот разговоров, когда трое человек остаются замкнутыми в нескольких кубометрах на много часов. Собственно на этом психологическом эффекте построены фильмы road movie, да и секрет знаменитых диалогов Тарантино основан просто на чёткой имитации того, о чём люди говорят, находясь долгое время вместе. На первый взгляд все эти разговоры казались полной чушью. Ну, например:

– Я придумал фишку, ты точно её оценишь. А фишка такая: Элвис Пресли – жив и это Саддам Хусейн! Просто по какой-то причине ему нужно было спрятаться, и он специально замаскировался под Хусейна! Надо только всё это как-то научно обосновать...

– М-м-м... И как? Кстати, они практически одногодки.

– Ну, например, он бежит от своей надоевшей любовницы...

– Нет! Да нет же!!! Всё это – программа защиты свидетелей!

– Точно! Он был свидетелем обвинения Рональда Макдональда в том, что тот специально добавляет в гамбургеры холестерин!

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.