

ЧИСТЮЛЯ – ЭТО ПО-НАШЕМУ!

Великую силу резюме я поверил в ЗАО «Бератех». Явившись сюда в условленное время, узнал, что генеральный директор Михаил Вильнер сидит не в кабинете, а в дорожной пробке. Секретарь Елена Сергеевна расстроена. Принялся разглядывать дипломы на стене: «За новаторский стиль в работе и верность российским традициям», «Участник проекта ООН и ЮНЕСКО», «Высший уровень качества»... Да их тут около полусотни! Вынимаю блокнот. Елена Сергеевна оживает: «Хотите посмотреть наше резюме?» Протягивает две страницы. Пробегаю по строчкам. Глазам не верю: думал, «Бератех» – рядовой участник конкурса предприятий малого бизнеса из ЮЗАО – производит какие-то моющие средства, применяемые в городском хозяйстве, что особенного? А здесь: сплошные кандидаты наук, от словосочетания «победитель конкурса» рябит в глазах, от знаков качества тоже. Золотые и серебряные медали ВВЦ, Grand Prix Брюссельского салона 2004...

Впечатляет! Наблюдая за эффектом, Елена Сергеевна сияет... И тут появляется вырвавшийся из пробки Михаил Вильнер...

ПРОЩАЙ, КОСМОС...

Михаил Вильнер и Анатолий Махов, окончив Московский авиационно-технологический институт, работали в НИИ технологии производства двигателей летательных аппаратов – в так называемом закрытом институте. Вильнер пришел туда в 1971-м, Махов – двумя годами позже. Так и шли по жизни: повышали надежность и долговечность систем и агрегатов авиационной техники, защищали диссертации, получали авторские свидетельства и медали за разработки – на двоих за время работы таких свидетельств около трех десятков скопилось. Ни одно из изобретений на полке не лежало...

Любопытство разбирает. Прошу Вильнера презреть секретность. Он, прокрутив что-то в памяти, отвечает: – Расскажу, как повышали ресурс авиационного колеса. Уловив мое разочарование, переходит на телеграфный стиль: «В автомобиле это называют диском, в авиации – колесом. За срок службы самолета стоимость сменяемых комплектов колес соизмерима со стоимостью планера. Задача: увеличить срок службы авиационного колеса. Это, кстати, тема моей диссертации. С задачей справились. Специальным образом обработали напряженные участки колеса и повысили его долговечность в два с половиной раза, то есть колес теперь нужно в два с половиной раза меньше. Экономия исчислялась миллионами рублей...

Наступили 90-е. – Все рухнуло! – говорит Вильнер... – Лишиться любимой работы – катастрофа, – поддакиваю я... Вильнер оживает. – Заводы разваливались. Оборудование растаскивалось. Специалисты уходили. И хотя мы понимали, что это конец нашей авиации, держались до последнего. К тому же я оптимист по жизни и Водолей по знаку Зодиака...

ВТОРОЕ НАЗНАЧЕНИЕ

В 1991-м в оптимисте Вильнере заговорил Водолей: напомнил, что в стране объявили конверсию и что их – Вильнера и Махова – разработки все-таки двойного назначения: военного и гражданского.

«Пора заняться делом, Миша», – сказал Водолей Вильнеру.

Вильнер пошел к Махову и повторил: «Пора заняться делом, Толя».

И пошли они заниматься делом. Создали фирму. Стали искать второе назначение своим технологиям.

Но оказалось, что технологии никому не нужны. Всем нужны деньги. И в стране господствует не конверсия, а примитивные товарно-денежные отношения: деньги – товар – деньги.

Пришлось подключаться: шмотками торговать, яйца из Белоруссии возить. Так продолжалось до 1995 года. К тому времени кандидаты наук Вильнер и Махов завязали товарно-денежные,

точнее дилерские, отношения с голландской компанией, производящей моющие средства.

И тут в Вильнере вновь заговорил Водолей, которого, если верить гороскопу, интересуют исключительно идеи. Водолей сказал Вильнеру: «А почему бы нам, Миша, не попробовать самим создать моющее средство?»

Вильнер пошел к Махову и повторил: «А почему бы нам, Толя, самим не создать моющее средство?»

Махов тут же согласился – ведь он был Девой, которые, как известно, настоящие трудолюбивы и не могут говорить ни о чем, кроме работы.

Они разыскали Якова Питкиса с мозгами, как атомный котел. Нашли комнатку для лаборатории, раздобыли реакторы и кое-что еще. Питкис с головой ушел в работу.

Скоро у них появились свои рецепты моющих средств, ориентированные на российские загрязнения и материалы. С ними «Бератех» вышел на рынок. Впрочем, решили не только выпускать средства, но и применять – для этого создали дочернюю фирму «Чистюля», которая изготавливала их, а «Бератех» пускал в дело.

Генеральным «Чистюли» стал Махов.

В бытовую химию «Чистюля» не пошла. Там господствуют акулы типа «Проктер энд Гембл». «Чистюля» пошла в промышленную очистку. Начала со средств мытья посуды. Кафе, рестораны, прочие пункты питания стали пользоваться ее продукцией. И единодушно сказали: «Чистюля» – это по-нашему!»

Успех воодушевил.

Вскоре Питкис привел еще спецов с мозгами. Новые рецепты пошли одна за другой. Появились средства для очистки канализации и вентиляции, водоснабжения и отопления, инженерных сооружений и фасадов и много чего еще.

За восемь лет в арсенале «Бератеха» накопилось 100 базовых рецептов «Чистюли» под разные загрязнения. Например, специальная рецептура для очистки белого камня московских сталинских высоток. Есть средство для удаления копоти от пожара и уникальный дезодорант, уничтожающий кислотный, вездный запах пожара, который считается неистребимым, – средство работает на молекулярном уровне: не заглушает запах, как другие дезодоранты, а, обволакивая «пахучие» молекулы, разрушает их. Шампуни «Чистюля» охотно берут предприятия автосервиса, моющими средствами пользуются мяскокомбинаты, котильни, рыбокомбинаты.

Объекты «Бератеха» – высотные здания МИДа и «Котельники», «Красная Пресня» и «Алые паруса», банки и театры, объекты Мосводоканала и ДЕЗы. Разработками «Бератеха» заинтересовались в Чехии, Канаде, Арабских Эмиратах...

Особого внимания заслуживает химия «Бератеха» для нефтяников. Помимо составов, с помощью которых удаляются остатки нефтепродуктов из емкостей, фирма производит сорбент, способный собирать нефтяные проливы. Один килограмм сорбента впитывает до 50 килограммов нефтепродукта. Собирают его сачками. Потом отжимают нефть и используют повторно либо сжигают – поскольку дешевой. Сорбент «Бератеха» отличается еще и тем, что впитывает исключительно нефтепродукты. Другие могут прихватить и воду...

О ФЕНЬКАХ И МОЗГАХ

Читаю вслух пункт № 12 резюме: «Бератех» участвовал в создании противобледенительной композиции «Прол» и в разработке технологии ее применения».

– Это наша новая фенька, – оживает Вильнер. – Мы создали эту композицию. Покрываем на 50 см от края скатную кровлю, и там не образуются сосульки и наледь. В прошлом году десяток крыш покрыли. Результат хороший. Разработали нормативные документы. И получили престижный заказ: покроем крышу Большого театра.

Цитирую пункт № 10: «Бератех» разработал и производит отечественные аппараты высокого давления, предназначенные для решения широкого



ФОТО АЛЕКСАНДРА МАТЮШКИНА

спектра моечно-очистных работ в быту и промышленности».

– Тоже фенька?

– Один из первых отечественных аппаратов высокого давления «Чистюля», – отвечает Вильнер. – У нас есть небольшой сервисный центр, где их изготавливаем и обслуживаем. Задуман как агрегат для нанесения моющих средств, но понравился и автомобилистам. Говорят, лучше, чем «Karcher», «Clinet» и «Kranzle». Импортные по соотношению цена – качество не выдерживают конкуренции с нашим.

Читаю пункт № 13: «Бератех» является разработчиком оригинального пьезохимического сенсора паров углеводородов и других вредных веществ».

– Что за фенька?

– Анализатор. Определяет любое вещество. Улавливает до сотых долей процента. Можно, например, наркотики искать... Дело было так. Звонит как-то друг детства. Работает в институте общей неорганической химии. Они там бедные как церковные крысы. «Миша, найдешь 500 долларов – патент оплатить?» – «Найду!» Теперь патент – собственность «Бератеха». Но, как видите, мы к нему отношения не имеем...

– Это почему не имеете? Честь и хвала тому, кто заботится о мозгах...

– Тогда имеем, – соглашается Вильнер...

ПРОКОЛЫ

И тут, в надежде услышать о еще одной феньке, зачитываю самый, на мой взгляд, странный пункт резюме – 14-й, который гласит, что «Бератех» разработал и освоил выпуск натуральных кормов для животных.

– Есть у меня товарищ, кандидат наук, специалист по кормам. Он и говорит: «Собакам закармлили сухим кормом. Предлагаю натуральный замороженный фарш. Животное ест за милую душу»... Мы вложили деньги: закупили оборудование, упаковку разработал талантливый дизайнер – красивая вышла. Выпустили корм. Договорились с пятнадцатью магазинами: они выделяют в аренду квадратный метр – мы ставим морозильник с кормом. Но товар нужно продвигать. Увы, не нашли человека. А жаль – уникальную рецептуру разработали! Витамины. Минеральные вещества. И для шерсти. И для зубов... Холодильники так и стоят памятниками неудавшейся программе...

– Это единственный прокол?

– Был еще один. Лет десять назад другой мой товарищ приходит и говорит: «Давай выращивать грибы-вешенки». Арендовали теплицу в совхозе. Пропарочную установку сделали. За-

полнили мешки пропаренной соломой с мицелиями. Дырки провертели. Развесили в три яруса. Через 30 дней собрали первый урожай: восемь тонн – фантастический результат по сравнению с вложенными деньгами – один урожай окупал все затраты. Магазины звонили: только давайте...

– И что?

– Приходим, а вместо восьми тонн – пятьсот килограммов... Я ему говорил: «Сережа, программа под тебя. Ты должен днеть и ночевать в теплице или запустить десять зловонных псов». Он: «Давай еще попробуем». Я: «Еще не будет!»... Дело не в потерянных деньгах: три тысячи долларов – немного. Поддержат друга – святое дело. Но некоторые не понимают, что на дружбе бизнеса не построишь – надо еще и работать...

КАКОЙ СЕКРЕТАРЬ ЛУЧШЕ?

Коллектив «Бератеха» – 26 человек, столько же в «Чистюле» – типичное предприятие малого бизнеса, но кормит сотни людей – работают на договорах. Те же альпинисты – в день, когда я познакомился с Вильнером, одна бригада заканчивала очистку гостиницы «Ленинградская», другая трудилась на «Воробьевых горах» – занято было 40 человек.

Спросил у Вильнера, как подбирает кадры.

– Люди с опытом работы, – ответил Вильнер. – Большинство с высшим образованием. Есть кандидаты наук. Все пашут с утра до вечера. Есть среди них уникальные личности. Например, Елена Архангельская: может зайти на любую стройку и уйти с подписанным контрактом на очистку здания... Или Катя – мал золотник да дорог: за день за рулем наматывает по Москве сотни километров. Без ее пригляда ни один объект не обходится... Есть девушка-таран: может продать все что угодно. До нас работала на тепловозном заводе, торговала продукцией. За год выполнила план завода: продала четыре тепловоза, каждый стоит больше миллиона долларов. А там скупой директор: должен был платить проценты, но зажал. «Ярослава, – говорю ей, – иди ко мне». Может уговорить любого даже по телефону... Есть Наташа – и швец, и жнец, и на дуде игрец. Весь наш фирменный стиль – ее работа...

Специально людей не подбираю. Все бывает незначим. Например, хорошие отношения с кассиром банка, где получаем зарплату. Она как-то говорит: «У меня племянник, мальчик Миша, химфак МГУ закончил. Может, найдется

работа?» Я: «Пусть придет на собеседование к Махову». И забыл. Через неделю приезжаю. Там новый парень сидит. Я к Толе: «Кто?» – «Так это ж ты прислал. Работает нормально». «Мальчик» Миша оказался кандидатом наук с хорошей головой...

Единственный человек, которого я искал, – секретарь. Молоденькие девочки осточертели: поработает 2-3 года, наберется опыта и уходит. Залез в Интернет и дал объявление: «Нужен секретарь. Возраст – от 40 лет. Зарплата – от 5 тысяч рублей». Свалилось полсотни заявок. Позвонил первой – не понравился голос. Позвонил второй – уже устроилась. Позвонил третьей – Елене Сергеевне. Два года работает – не нарадуюсь: уникальный делопроизводитель, секретарь, теперь уже и товарищ.

Больше всего в сотрудниках ценю преданность. Не мне лично, а делу, фирме. Если у человека на первых порах не выходит, но он хочет работать здесь – у него все получится. Так формировался наш могучий костяк...

БЛЕСК ЗОЛОТА

Офис «Бератеха» – двухкомнатная квартирка на первом этаже панельного жилого дома. Как они в этой тесноте умудряются работать – понять невозможно. Но приемную – в прихожей! – исхитрились оформить по всем правилам: место для секретаря с компьютером и факсом и несколько кресел для посетителей. Но главное – дипломы. Впечатляют и убеждают.

Вильнер смеется: «Там половина. Места нет – остальные в шкафу скрыты».

Не скрыто в шкафу другое: за стеклом блестят медали.

– Золото? – спрашиваю Вильнера.

Он достает по одной награды и комментирует:

– Это – московский знак качества. Присвоен нашей технологии очистки фасадов зданий, инженерных коммуникаций вкупе с моющими средствами. Дает многое. Допустим, при участии в тендере – козырь. К тому же есть у нас сертификат надежного предприятия города Москвы, которым правительство столицы гарантирует нашу надежность... Эту статуэтку три года назад мне вручил Юрий Михайлович Лужков, когда мы стали победителями конкурса «Московский предприниматель»... Золотую тарелку Grand Prix вручил в прошлом году Брюссельский салон изобретателей – за комплекс разработок... Это золотые знаки – «Российская марка» – 2002 и 2004 годов... А эти медали получили на престижных выставках ВДНХ: три золотые, две серебряные и одна бронзовая.

Перед нашим стендом обычно задерживаются, когда видят эти сокровища. Блеск золота познаноком меня с Валерием Павловичем Шанцевым. Он шел по выставке. А я еще свои награды из прошлой жизни нацепил – 9 медалей ВДНХ: одна золотая, шесть серебряных и две бронзовые. Сначала он уперся взглядом в меня, потом увидел стенд. И остановился. Получаса мы с ним говорили. Заинтересовался нашими технологиями...

При слове «технологии» у Вильнера срабатывает рефлекс: берет с полки пачку фотографий и принимается рассказывать о не вошедшей в резюме новации «Бератеха»: еще одна химическая штучковина, которая позволяет реставрировать кирпичные здания. «Вот старая кладка, – азартно говорит Вильнер, показывая фотографию убогой стены. – Кирпич разрушился. Некоторые идиоты его красят. После этого здание, во-первых, приобретает ужасный вид, во-вторых, через три года краска отваливается. Мы применяем разработанную нашим товарищем специальную пасту. Он находит кирпич такого же оттенка. Мелет его до нужной фракции. Добавляет связующие и другие компоненты. И готовит пасту, которая однородна с кирпичом по своему составу и тону. Мы заделываем пастой выбоины. Реставрация. Уже начали работать по новому направлению...»

А вот еще два снимка. На первом – латунная люстра в гостинице «Россия». Такой черной она была до очистки – сорок лет тянула на себя гадость из атмосферы. Пять фирм брались очистить – не получилось. На втором – после нашей работы!..

На снимке люстра сияла таким же золотым блеском, что и медали ВДНХ...

Василий ДВОРЫКИН