

ГЛАВА 2

К концу 1998 года отец был уже год как военным пенсионером. До выхода на пенсию в разговорах он всегда выказывал желание заняться после службы бизнесом. Всякий раз я горячо поддерживал отца, но поскольку был совершенно молод и зелен, кроме устных одобрений мне предложить ему было нечего. Я верил в отца всем сердцем, верил в его скорый успех, отец был человеком высоко эрудированным и умным. Меня самого коммерческая деятельность привлекала очень, хотелось по окончании института окунуться в бескрайнее и неизведанное море бизнеса. А пока мне оставалось еще полтора года учебы в институте на вечернем отделении. Мне думалось, что за это время моей отец уже начнет свой бизнес, и тут как раз я, окончив институт, примусь помогать ему во всем. Но жизнь распорядилась иначе. Пока я заканчивал четвертый курс и подрабатывал в одной частной фирме, отец успел пройти путь от заместителя директора оптовой фирмы до «бомбилы» – человека, занимающегося частным извозом на своей машине. Я не придавал такому факту никакого значения. В те годы ситуация в стране была сложной, все работали кто где мог. Случайные заработки не спасали положения, выручала семью лишь военная пенсия отца. Я помню его состояние в тот период – подавленность, растерянность, вина – все это читалось в глазах отца. Но им двигало умение и желание трудиться. От природы отец был трудолюбивым и упорным, работа его не пугала. Но любой плюс в человеке – его же потенциальный минус, и наоборот. Минусом чрезмерного трудолюбия отца было то, что он всегда шел не самым экономным в плане усилий путем. Не зря ведь говорится: «Поручи работу ленивому, и тот найдет самое легкое решение». В сказанном есть истина, в чем я позже убедился не раз.

В августе 1998 года в стране случился известный кризис и превратил мои семьсот рублей зарплаты в копейки. По наивности лет я ждал от прижимистого директора фирмы хотя бы незначительного повышения зарплаты. Вскоре, осознав напрасность ожиданий, я стал отлынивать от работы. Директор все понял и к сентябрю 1998 года меня уволил.

Бывшему студенту без опыта и связей светят лишь вакансии, где много работы и мало денег – эта перспектива не радовала. Я начал рыться в газетах и журналах, пытаюсь найти что-то интересное. Мною двигало ощущение, что если искать, то обязательно что-то отыщется. В начале сентября я наткнулся на объявление: «Представительство Н-ского пивоваренного завода приглашает торговых агентов». Я показал объявление отцу, он заинтересовался. Следующим утром мы уже общались с крупным и полным мужчиной лет тридцати пяти. Работа предлагалась простая – брать в представительстве пиво под реализацию по фиксированной цене, делать какую пожелаешь наценку и продавать его по любым торговым точкам. Условие было одно – материальная ответственность за товар и гарантия возврата денег. Откликнулось на объявление человек пятнадцать, все со своими грузовыми машинами. Большинство были на микроавтобусах, один – на «пирожке». На нашу «двойку» все косились недоуменно – возить пиво в ящиках в легковой машине, явно было отчаянным решением. За дело мы с отцом взялись с энтузиазмом. Полное отсутствие личного опыта я компенсировал непоколебимой верой в опыт и авторитет отца. Разложив задние сидения «двойки», мы стали загружать в нее ящики с пивом. Само собой случилось у нас и разделение труда – отец выписывал накладные тут же в машине, был водителем и грузчиком; я, будучи лишь грузчиком, дабы уравнивать объем труда, всегда старался таскать ящиков больше отца. Работа оказалась интенсивная и суетная – она выматывала, но азарт,

новизна ощущений и интерес настолько переполняли меня, что усталости я не замечал; я жаждал самостоятельной деятельности и получал так нужный опыт. Через неделю из пятнадцати торговых агентов осталось четверо. С крупными оптовыми базами толстяк работал сам, агентам же он оставил всех прочих – базы мелкого опта и розницу. Мы с отцом нашли несколько мало-мальски приличных точек и наладили поставку пива в них. Толстяк удивлялся и интересовался, куда мы деваем пиво в таких количествах, но мы молчали. Через месяц из агентов мы с отцом остались одни. К концу октября сезонность пива кончилась, продажи сразу упали в разы, и толстяк свернул бизнес. Двухмесячных заработков хватило лишь на текущую жизнь. Нужно было срочно что-то придумать, и меня осенила простая мысль: «Что, если повторить схему?» Я воспрянул духом, мозг заработал в заданном направлении – требовался действующий пивзавод вблизи нашего города. Но не сильно успешный, а именно полудохлый. Я понимал, шансов «сесть» на приличное раскрученное производство, не имея денег, нет никаких. Начался поиск, я вновь принялся лопатить газеты и журналы, и интуиция меня не подвела. В начале ноября я нашел объявление: «Елецкий пивоваренный завод приглашает региональных дилеров». Я показал объявление отцу, сказал: «Звони!» На тот момент мне было всего лишь 21. Я быстро уяснил, что никто в бизнесе не воспринимает меня всерьез, и потому усиленно толкал на реализацию своих идей отца. Задумка сработала – нас пригласили на встречу. Мы подсчитали имеющиеся средства, прикинули расстояние туда и обратно – денег на бензин хватало впритык. В один из промозглых дней, подгоняемые ледяной метелью, мы выехали в Елец. Пивзавод нашли быстро. Предприятие оказалось, что надо – дышащее на ладан производство на грани технического износа и финансового краха. Нас встретил коммерческий директор – мужчина чуть за сорок, с пивным животом, дряблым телом, одутловатым лицом с отвисшими щеками и водянистыми глазами. Договорились быстро. Общался отец, я лишь иногда поддакивал и внутренне радовался сработавшей интуиции. Мы получили главное условие – товар на реализацию, в ответ обязались возвращать в том же количестве ящики с пустой пивной бутылкой в них, а в счет оплаты отгружать сахар в мешках. Домой мы ехали счастливые – сработало!

В январе мы занялись поиском склада. Денег у нас было лишь две тысячи рублей – военная пенсия отца за тот месяц. И все. Мы покатались по городу, порылись в газетах и оказались на территории бывшей овощной базы, находившейся в двадцати минутах езды от нашего дома. База была одной из самых новых в городе. Все оптовые базы, на каких я побывал, кишели торговой активностью, а эта на удивление пустовала. Мы встретились с директором, прошли с ним по территории и выбрали первый склад в длинном здании слева. Склад был огромный, в четыреста метров, но мы арендовали лишь четверть. Пока отец пространно беседовал с директором, я вышел на улицу и огляделся – база казалась спящей. В боксе напротив находился ремонт машин. В одноэтажном здании у въезда в базу ютилась мелкооптовая фирма по торговле продуктами питания. Мы стали третьими арендаторами, отец отдал две тысячи в оплату за февраль, и наша авантюра началась.

Десятого числа пришла первая партия, заводской старый «ГАЗ-66» привез в кунге восемьдесят ящиков. Пиво было непастеризованным, с коротким сроком годности всего в семь дней. По сути, мы взялись за очень рискованное дело, считайте сами: покупатель, как правило, не покупал в магазине пиво, если срок его годности подходил к последнему, седьмому дню; свежую партию наливали на заводе с утра и привозили к обеду первого дня; нам для торговли оставалось всего пять дней. 1999 год – пик расцвета универсальных

оптовых баз. Мы заранее договорились с основными крупными городскими базами о поставках пива тоже на реализацию. Выходило, что нам с отцом нужно было развозить каждую партию пива в первый же день, самое позднее во второй. Тогда на следующий день оптовые базы выставляли товар на витрину, начинали им торговать и, по-хорошему, должны были продать все за два-три дня максимум. Идеально – до конца четвертого дня. В этом случае, розничным точкам оставались для торговли пятый и шестой дни. Если пиво не уходило до конца четвертого дня со склада базы, то почти наверняка после мы забирали его просроченным обратно. Возникал риск убытка. В переговорах с заводом мы оставили за собой право возврата просроченной продукции в объеме до десятой части от каждой партии. Трудиться пришлось интенсивно. В «ГАЗ-66» максимально входило сто двадцать ящиков, и уже с мая он приезжал к нам полным. Мы за раз везли пятнадцать, выходило восемь рейсов. Базы продавали пиво в разных объемах: одни – пятнадцать ящиков в два дня, другие – десять, третьи – пять. Из-за этого реальное количество рейсов было больше. Обычно выходило так: в день привоза мы успевали сделать два-три рейса и все. Остальное нужно было обязательно развести за второй день. А это от пяти до восьми рейсов, как повезет с погодой и продажами. Если на второй день приходилось восемь рейсов, то было тяжело, мы выматывались жутко. В то время пробок на дорогах города еще не было, поэтому развозили мы быстро. Отец был отменным водителем, а я бойким грузчиком и экспедитором.

Уже к концу весны мы поставляли пиво во все значимые базы города. Качество его было так себе, поэтому брали рынок ценой – держали ее на 10% ниже конкурентов. Денег от продажи пива едва хватало на аренду склада и бензин. Нас спасал лишь сахар, которым мы расплачивались за пиво с очень большой накруткой. Торговля сахаром имела такой же дикий и хаотичный вид, как и вся прочая. Улицы города украшали самодельные вывески: «сахар 320», «сахар 310», «сахар 330». Сворачивай у понравившейся вывески к складу и покупай мешок. Все просто.

В апреле на соседний склад въехали новые арендаторы, как раз торговцы сахаром. Их было двое – рослые и крепкие мужчины чуть за тридцать. Они сколотили «домиком» из двух поддонов рекламный щит, прилепили к нему с обеих сторон бумажки с надписью «сахар» и ниже ценой и поставили конструкцию снаружи въезда базы. Торговля у соседей пошла сразу. Сначала к ним поехали легковые машины, после на «газелях» объявились и мелкооптовые покупатели. Я прозвал соседей «сахарниками», а они нас – «пивняками».

Главный из них был крупным деятельным малым с короткой стрижкой темных волос и наглыми выпученными глазами. Он был широк в плечах, мясист и с животом. Ходил, расставив руки в стороны, сменяя вальяжность движений на энергичность и напор. Матерился много и смачно, подкатывал к складу на серебристом «Мерседесе» быстро, тормозил резко. Так же эффектно уезжал прочь. Из машины выходил энергично, но с важной ленцой в движениях, руку для приветствия подавал нехотя и как бы промежду прочим, подчеркивая и этим свою значимость. Даже деньги он считал эффектно – брал из портфеля перетянутую резинкой пачку купюр, переламывал ее пополам пальцами одной руки, и ловко двигая большим пальцем этой же руки, сдвигал купюру в сторону, пальцами другой руки подхватывал ее за уголок и щелчком откидывал на себя. Купюры в его руках шелестели как в машинке.

Помимо сахара, мы с отцом зарабатывали на уловке с бутылками. Светлая пивная бутылка стоила в два раза дешевле темной – зеленой или коричневой. Завод брал у нас в

зачет продаж любую. Увидев возможность заработка, я тут же предложил отцу отгружать на завод только светлую бутылку. Если крупные пивные оптовики имели стандартную маржу в десять-двадцать процентов, то мы за счет сахара и светлой бутылки выжимали из своего крохотного оборота все семьдесят. Но едва наш бизнес достиг точки максимальной эффективности, как стал медленно рушиться, не успев толком начаться.

Летом того же года я защитил диплом и получил высшее образование. День был ослепительно солнечным и теплым. Все прошло быстро, я получил в зачетку последнюю «пятерку» и вышел из аудитории. Родители ждали меня в фойе первого этажа института. Отец пожал мне руку, мать обняла и поцеловала, и мы поехали домой. Меня еще долго не покидало ощущение, что красный диплом – самый важный документ в жизни, который очень скоро изменит ее к лучшему до неузнаваемости. В тот день я радовался как ребенок, поминутно раскрывая его и рассматривая каждую букровку и циферку. По приезду домой, я бережно положил диплом в стол, не предполагая, что за следующие тринадцать лет выну его оттуда лишь дважды.

За полгода работы я узнал всех основных игроков пивного бизнеса. В нем еще присутствовал хаос, но уже обозначились компании лидеры. С окончанием лета началось падение продаж – доходы уменьшились, над нами нависла перспектива проедания летних заработков. Помог случай - мы вышли на крупного в регионе оптовика пива. Перекупая у него пиво и развозя по розничным точкам, мы смогли компенсировать часть утраченных доходов. Моя любознательность не спала, и я быстро уяснил схему работы оптовика. В голове сразу зашевелились мысли, я понимал, мы должны сделать нечто подобное, пусть и в меньших масштабах. Все уперлось в финансы. Для качественного изменения бизнеса без них уже было не обойтись. Нам нужен был хороший товар от крупного производителя пива. Но такой товар отпускался только за деньги, коих по-прежнему не было. Оставалось либо начать подбирать под себя полудохлые заводы с получением товара на реализацию, либо – что выглядело фантастично – завести знакомство с директором или владельцем крупного завода и выторговать для себя льготные условия.

Полупустая база постепенно оживала, появлялись все новые арендаторы. В глубине базы обосновался оптовый торговец фруктами. Следующий за нашим склад заняла фирма с бытовой химией. Мы продолжали трудиться, но ощущение шаткости нашего бизнеса не покидало меня. Он держался лишь на разнице цен на сахар и пивную бутылку. Так шло до середины осени. И тут объявился конкурент. В один из дней я привычно зашел в торговый зал оптовой базы и увидел на витрине незнакомую бутылку пива. Я привык, что наше – самое дешевое, а тут новое и дешевле. Я взгляделся в этикетку, произведено на консервном заводе в селе Липецкой области. «На консервном заводе варят пиво?» И тут я увидел срок годности нового пива – месяц! На этикетке под названием значилось «пастеризованное». «Откуда в такой дыре оборудование для пастеризации пива?» Через два дня ситуация стала угрожающей. Новое пиво, появившись лишь в самых крупных городских оптовых базах, тут же свело наши продажи там почти к нулю. Пока мы с отцом в задумчивости вывозили с баз свой просроченный товар, сельское пиво, испортив нам неделю торговли, продалось и исчезло. Все вернулось в прежнее русло, а через месяц ситуация повторилась. На базах появились буквально горы сельского пива. Я ходил по складам и считал ящики –

пятьдесят, восемьдесят – куда столько, если мы за раз привозили по десять-пятнадцать от силы? Как не крути, а выходило одно – поставщик сельского пива был или недалекого ума или новичок в этом деле. С поставками дешевого пива надо было что-то делать.

Как там у классиков: «Если не можешь чему-то противиться, возглавь!?»

Мысль правильная.

Я срисовал телефон консервного завода с этикетки бутылки и сунул его отцу. Не с первого раза, но тому удалось дозвониться до директора, и в ближайший свободный от работы день мы поехали в Липецкую область. Переговоры прошли быстро, и концу визита мы выяснили, что нашим конкурентом был какой-то армянин. Он поставлял на завод тракторные шины, а пиво забирал бартером. «Плохо», - огорчился я, поняв, что конкурент всегда мог продать пиво даже ниже закупочной цены, лишь бы от него избавиться. Нам же в бартере отказали, заявив, что заводу уже ничего не нужно. Возврат пивной бутылки и сахар тоже были не нужны. Собственного транспорта у завода не было, оставался лишь вариант с наемным. Но мы все же выторговали сносные условия, договорились, что будем брать пиво на реализацию по партиям и обещались уже на следующей неделе приехать за первой. В обратный путь нас провожали, чуть ли не всем заводом.

Через неделю мы развезли первую партию нового пива по незанятым конкурентом базам, и я принялся отслеживать остатки его пива в городе. Быстро выяснилось, что через две недели кончается срок годности партии конкурента, и за это время весь товар точно не продается. Так и вышло, едва срок годности его пива кончился, мы завезли свежее. Пиво конкурента сняли с продаж, оно пылилось горами ящиков на складах баз еще недели две, пока тот не вывез его и пропал сам, получив убыток.

Зиму мы проработали относительно стабильно. Цена на сахар медленно и уверенно снижалась и к середине весны установила абсолютный рекорд – двести шестьдесят рублей за мешок. Теперь с каждого мешка сахара, отправляемого на Елецкий пивзавод, мы имели сто двадцать рублей. Мы молчали о такой наценке, зная, что «сахарники», выдерживая сильную конкуренцию, имели с мешка лишь двадцатку. Дела у них шли хорошо, объемы постоянно росли. Сезонный спад продаж мы пережили только благодаря сахару.

Хотя директор консервного завода нас клятвенно заверил, что бартер на шины был разовым случаем и больше не повторится, но армянин объявился в мае. Он снова получил пиво в обмен на шины и завалил им половину баз нашего города. Цена была ниже нашей. Отец позвонил на завод и долго возмущался в трубку, в ответ слышались отговорки. Отец пенял на порядочность и силу данного слова, получил в ответ крики и закончил разговор. Проблему надо было решать самим. Мы разыскали армянина, тот приехал к нам на базу на грязнящей «девятино девятой» с оторванным левым зеркалом. Мы предложили самое простое решение – он передает по фиксированной цене свою партию пива нам, мы ее продаем и рассчитываемся с ним. Выгодно выходило всем – конкурент получал деньги, а мы возвращали себе контроль цены. Демпинг всегда сильно вредит торговле. К моему удивлению армянин не согласился, заломил цену и предложил купить все его пиво разом. Мы отказались, нам проще было выждать пару недель, когда у пива конкурента выйдет срок годности и вопрос решится сам собой. Так мы и поступили. Через две недели товар армянина исчез с витрин оптовых баз, а горы пыльных ящиков с белыми хлопьями осадка на дне бутылок еще долго лежали на их складах. Конкурент исчез окончательно.

Летом 2000 года случилась случилась сильная передряга с сахаром. Самая низкая цена на него – двести шестьдесят рублей за мешок – продержалась с месяц. К началу лета

она плавно вернулась к цифре двести восемьдесят и продолжила рост. Поначалу народ на повышение реагировал вяло. Едва цена перевалили за триста двадцать, вырос и спрос, к «сахарникам» повалил покупатель. После каждого обновления цифр на рекламных щитах я мрачнел – наша прибыль на сахаре таяла. Теперь, в лето, нас выручало уже само пиво, продававшееся в три раза большими объемами, чем зимой. Июль, сахар – триста сорок, триста шестьдесят. Город зашелестел паникой, к «сахарникам» началось покупательское паломничество – жара, у склада ежедневная очередь из двух-трех машин: одна отъезжает, следующая уже катит в конец очереди. Если обычно на легковых машинах приезжали максимум за тремя мешками, то теперь заталкивали сахар в них не по весу, а по объему – набивали три мешка в багажник и три в салон на заднее сидение. Просев задом почти до асфальта, легковушки уезжали прочь, едва не скребя по нему глушителями. Бросалось в глаза большое количество пенсионеров в очереди, через день-два они объявлялись снова, явно запасаясь впрок. Некоторых я стал узнавать в лицо. «Газели», при грузоподъемности в полторы тонны, грузили по две-две с половиной. Сахар торопливо скупался по всему городу. «Сахарники» радостно потирали руки и целыми днями носились между складом, офисом и сахарными заводами. В августе наступил апогей – триста восемьдесят рублей за мешок. Народ как сошел с ума. Фуры с товаром стали приходить к «сахарникам» раз-два в день. Грузчики работали не разгибаясь – сначала выгружали из фур мешки на поддоны, закатывали их телегой в склад, после выкатывали обратно и грузили мешки с поддонов в машины покупателей – в день на четверых выходило более сорока тонн. Продажи все росли, последнюю неделю августа «сахарники» стабильно закупали и продавали по две фуры в день. Грузчики выбились из сил, поддоны с мешками уже не закатывались в склад, а стояли на улице, перегорев половину центрального проезда базы. В минуты отдыха черные от пыли грузчики или лежали измождено на мешках сахара или бегали к нам по одному за пивом. Купивший бутылку, тут же торопливо ее открывал, запрокидывал голову и вытягивал содержимое в себя большими жадными глотками. «Адский труд», - подумал я, глядя, как очередная бутылка пива исчезает в желудке грузчика.

- Да уж, работенка у вас! – произнес я сочувственно.

Грузчик, выдув поллитра залпом, тут же купил еще несколько бутылок.

- А ты что думаешь, мы всегда только грузчиками работали? – вдруг произнес тот, уже медленнее ополовинив вторую бутылку и уставившись на меня. Я удивился вопросу, соображая, что же я думаю.

- Мы раньше тоже бизнесом занимались... - продолжил грузчик, подразумевая под «мы» кого-то из прочих лежащих на мешках, и указывая в их направлении зажатой в руке бутылкой.

Я не знал, какую фразу вставить в неожиданно начавшийся диалог, как парень продолжил: «Все у нас было! И бизнес был. Мы вместе начинали...»

Он снова махнул в направлении товарищей.

- Ааа... ну, нормально... - выдавил из себя я неопределенное, кивнул.

- И деньги у нас сразу появились... - уже не с бахвальством, а больше с грустью добавил грузчик. – А как деньги пошли, так там сразу началось – бани, сауны, бабы...

Я молчал, мне все было ясно. Даже если парень привирал, история звучала правдиво для многих подобных случаев.

- Нам надо было раскручиваться, деньги оставлять в деле, а мы... - грузчик досадливо махнул бутылкой, отхлебнул из нее и пошел на улицу к остальным.

«Все у нас было!» - эхом отозвалась в моем мозгу фраза, пробрала осознанием до костей. Я вздрогнул от ее простоты и неотвратимости и решил для себя, что приложу все усилия, чтобы не оказаться в подобной ситуации.

Сахарный психоз продолжался. Если обычно «сахарники» работали до шести, то стали задерживаться и до восьми и даже девяти вечера. Народ тянулся к ним до сумерек. Для нас же с отцом наступили грустные времена, прибыль на сахарном бартере упала в ноль. Наступил предел. Мы закупили и отгрузили лишь одну партию по предельной цене, как та рухнула в нашем городе – еще вчера везде висели бумажки с цифрами «380», а на следующее утро – «260». Покупателей как ветром сдуло. В городе наступила «сахарная» пауза. Соседи погрузнели. Я их понимал, аппетит приходит во время еды. Рядовые же покупатели в очередной раз попали в простую экономическую ловушку – поддавшись панике и стадному инстинкту, бездумно нахватались товара про запас по пиковой цене, растратив свои сбережения. Лишь единичные машины изредка подъезжали за сахаром, один из грузчиков лениво выносил мешок и клал в багажник авто покупателя. Остальные грузчики сидели на улице в одних шортах на пустых пивных ящиках, загорали и грызли семечки. Ленивый горячий ветер носил по базе куски упаковочной полиэтилена и пакеты. Впереди оставался лишь месяц больших продаж пива, сентябрь, мы с отцом ежедневно трудились, стараясь успеть заработать.

С погодой везло, но не повезло с бартером – пивзавод объявил, что с октября в зачет продаж пива будет принимать только деньги. А раз так, то смысл в торговле этим пивом пропал в принципе. Новость прозвучала, как гром среди ясного неба. За вычетом всех расходов и аренды склада, прибыли с продажи самого пива нам хватило бы только на поддержание штанов. Топтаться в бизнесе на месте не хотелось, нам как воздух надо было развитие. Хлипкие надежды на сельское пиво растаяли следом в тот же месяц, завод с октября собирался поднимать отпускную цену – впереди замаячил конец пивного бизнеса. И как часто водится, Судьба позволила нам заработать небольшой выходной бонус.

Вторая суббота сентября – день нашего города. В две недели до праздника всегда случались хорошие оптовые продажи алкоголя – розничные магазины закупались впрок. В городе, вдруг, начались перебои с поставками местного дешевого пива. Следом в два дня на оптовых базах размели недельные запасы и нашего. До праздника три дня, на базах дешевого пива нет, с Елецким мы уже завязали, оставалось только срочно везти сельское. Рано утром я прыгнул к уже знакомому водителю в кабину «ЗиЛа», и мы поехали. На погрузку ушло два часа, я устал сильно – заводские грузчики, будучи пьяными, носили ящики с пивом из цеха только к борту машины. В кузове я работал уже один, принимал ящики от края и нес вглубь машины, там устанавливал рядами и столбами под самый верх тента, докуда хватало высоты моего роста. Последние три ряда я составил уступом. «Битком... четыреста семьдесят ящиков», - пронеслось в моей голове, едва я устало сел в кабину. Мы тронулись в обратный путь, на часах полдень. «Три часа на дорогу, на левом берегу скидываю сотню, это четыре... потом на правом еще сто ящиков, а остальное на склад... нормально, главное до шести успеть, вроде успеваю...», - прикинул я, наконец, расслабился, вернулся в действительность, сразу почувствовал – машина перегружена. Двигатель тянул хорошо, перегруз ощущался по мерному раскачиванию кузова в такт поворотам и неровностям дороги. Рессоры заднего моста жалобно поскрипывали. Пару раз я глянул в боковое зеркало, колеса были поджаты столь сильно, будто мы ехали на

полупущенных. Наконец выехали с районных разбитых дорог на трассу, «ЗиЛ» пошел мягче, качка уменьшилась. Я закрыл глаза, придремал.

До города оставалось около двадцати километров, когда взорвалось правое заднее колесо. Взрыв был сильный. Мы остановились. В правом внешнем колесе зияла рваная дыра размером с кулак, из нее торчали прутья корда. Машина чуть накренилась на бок, целое из пары внутреннее колесо просело за двоих. Я глянул на часы – запас времени был. Заменяв колесо, двинулись дальше. На часах четыре. Минут десять мы ехали в мрачной тишине, я постоянно косился в зеркало. Только отошли от случившегося – второй взрыв. Снова с моей стороны, но уже внутреннее заднее. Не разгрузив машины, заменить его мы уже не могли. Водитель инстинктивно сбавил ход. Я безотрывно смотрел в зеркало – оставшееся целым колесо, так сжалось, что мне казалось, будто вот-вот взорвется следом. Но оно держалось. Таким ходом нам оставалось еще минут сорок до первой базы. Мы с водителем переглянулись и решили на свой страх и риск тянуть на одном колесе. С таким высоким центром тяжести, взорвись и оно, мы бы наверняка перевернулись. «Только бы успеть, только бы успеть...», - нервничал я, зная, что база принимает товар до пяти.

Без десяти пять мы вползли на территорию базы. Едва грузовик коснулся задним бортом рампы склада, как у меня отлегло от сердца – доехали. Водитель открыл борт, грузчики потянулись к товару, выгрузка началась. Я стоял рядом. Пару метров пола уже освободилось, как водитель вернулся, заглянул внутрь кузова.

- Ну что, снимать? – кивнул я на сплошную стену из ящиков. Нагружать задний мост не хотелось, а оставлять ящики высокими рядами было опасно.

- Да не, не надо, так доедем, не упадут! – уверенно отмахнулся водитель.

- Как колесо то? Держится еще? – сказал я.

- Нормально, теперь полегче стало, доедем! – повеселел водитель.

Я глянул вниз, колесо слегка приподнялось, все-таки на пару тонн в кузове стало меньше. Едва грузчики закончили, я быстро сдал товар, сбегал в офис, подписал бумаги, прыгнул в кабину «ЗиЛа», нетерпеливо выпалил: «Поехали!»

Грузовик медленно выехал из ворот базы, повернул влево, влился в поток машин. Через триста метров на крупном Т-образном перекрестке мы уперлись в красный сигнал светофора, остановились. Из-за тяжелой дороги и двух лопнувших колес я перенервничал, и лишь тут ощутил, как расслабление волной прокатилось по моему сознанию и телу. Я устало выдохнул, хотелось одного – завершить, наконец, бесконечный день и оказаться дома. Зеленый. Водитель резко отпустил сцепление, грузовик дернулся. Сзади раздался грохот, лязг, звон и хруст бьющегося стекла.

«Все-таки упало!», - вмиг вспыхнул я злостью. Водитель испуганно глянул на меня. Я злился на него, за то, что отсоветовал мне спустить ящики с пивом пониже, злился на себя, что послушал этого мужика и поленился, а теперь получил на свою голову убытки и, как минимум, полчаса ненужной работы. Машина катилась через перекресток почти по инерции, я услышал льющющийся звук, глянул в зеркало – пиво текло сквозь щели кузова на асфальт.

- За перекрестком сразу останови! – сказал я сдержанно, усилием подавив вспышку гнева. Два колеса, побитый товар – рейс явно складывался неудачно. Мы съехали с дороги на широкую грунтовую обочину, под сень крупного дерева. Выйдя из кабины, я уставился на длинный желтый пенный шлейф, тянувшийся через весь перекресток. С заднего борта все еще лилось, пивной запах ударил в нос. Подошел водитель, попричитал для приличия,

сделал скорбное лицо, расчехлил сзади тент. Я полез внутрь. Ящики лежали поваленными столбами, будто костяшки домино. Верхние были в порядке. В нижних же большая часть бутылок побилась, остальные повывлетали из примятых ящиков и раскатились по кузову. С минуту я смотрел на картину, думая, с чего бы начать.

- Надо снять некоторые ящики! – сказал я водителю, с виноватым видом стоявшему снаружи. – Я буду тебе их подавать, а ты на землю их ставь, потом обратно закидаем!

Из проносащихся мимо машин, на нас с любопытством пялились. По перекрестку гулял запах пива. Я собрал из-под ног целые бутылки в свободные ячейки ящиков. Часть полупустых ящиков вытащил наружу, под ногами стало просторнее. Нижние ящики все еще не поддавались. Я аккуратно полез поверх завала вглубь кузова. Толкнул верхний из упавших рядов обратно в вертикальное положение. Немного покачавшись, тот встал на место. Так по одному я обратно поставил половину рядов. Ниже шла уже каша из ящиков, бутылок и битого стекла. Я спрыгнул на землю, прикинул убытки – все оказалось не так страшно, разбилось не более десяти ящиков. Мне полегчало. Водитель куда-то пропал. Я принялся перебирать ящики, стоявшие на земле. Половина бутылок в них была вдребезг. Я сложил битое стекло в кучу на газоне, дворник уберет, заполнил ящики и поставил их в кузов. Пустые ящики отправил следом. Объявившийся вдруг водитель зашнуровал тент, и мы поехали на правый берег. Времени потеряли не так уж много, было около шести. Через сорок минут мы были на второй базе, выгрузились и только в девять подъехали к нашему складу. Отец ждал нас в «двойке». Пока мы с ним выгружали пиво, я выговорился отцу, подсознательно ища поддержки. Тот, в обычной сухой манере подчеркнул мои промахи, рассказал, как надо было делать и как не надо. Внутри меня все вспыхнуло, но я смолчал. Задним умом многие из нас хороши. А не ошибается тот, кто ничего не делает. Мне стало обидно, что вместо моральной поддержки, я получил ожидаемые упреки. Я вдруг осознал, что так было всегда. Чтобы я ни делал, отец скрупулезно находил недочеты в моих действиях и пенял на них. Такой у него был характер.

С водителем рассчитались, тот уехал. Стемнело. На базе оставались лишь мы да охрана – закрыв склады, все давно разъехались. Лишь из распахнутых ворот нашего бил на улицу свет. Мы закатали пиво в склад и добрались домой уже к полуночи. Я принял душ, поужинал и тут же уснул, и сны мне не снились.

Убыток поездки не помешал нам хорошо заработать на последней партии, две трети ее продано до праздника, остальное ушло за две недели после.

В октябре мы с отцом твердо решили закончить с пивом. Удивительно, но решение не далось мне сложно, я интуитивно сразу осознал одно из важных правил бизнеса – если дело перестает давать прибыль, надо выходить из него раньше, чем оно начнет тянуть из вас деньги, время и силы. Или его надо преобразовать и вывести на качественно новый уровень. Для второго у нас не было денег. Да и не рассматривал я торговлю пивом, как дело всей своей жизни. Внутри меня четко оформилось понимание того, что наша с отцом задача – выполнять коммерчески прибыльные операции на чем угодно и до тех пор, пока не будут заработаны средства, достаточные для начала чего-то основательного.

С заводами рассчитались. Пустые ящики и с просроченным пивом загрузили в машину, и отец повез в Елец. Я остался на складе один, зашел внутрь – пусто. На душе вдруг стало так же. Я вышел на улицу. День стоял солнечный теплый и тихий. В рабочий день жизнь на базе словно замерла, ни души кругом. Я закурил.

А докурив, закрыл склад и зашагал домой. Наш пивной бизнес кончился.