

ГЛАВА 4

К тому моменту я уже четко уяснил одну вещь, хождение на наемную работу – худшее будущее, какое может выбрать себе человек. Строить и развивать нужно лишь свое дело. И чем раньше, тем лучше. И как не хочется достичь высот жизни вмиг и сразу – надо быть готовым к длинному пути. Основа любого дела – поступательное движение и Его Величество Случай. Поступательное движение – это ставить перед собой только те задачи, которые по плечу. Реализовав их, надо ставить следующие задачи и продвигаться на очередной шаг. И так все время, пока не сыграет второй фактор – Случай. Его надо ждать всегда и чувствовать приближение. А когда он подвернется, не плошать. Случай сразу вынесет вас на новый уровень, только держитесь на подъеме крепче. Интуиция чувствует Случай, она с ним заодно. Умение прислушиваться к интуиции, чувствовать Случай столь же необходимо, как умение поступательного движения. Если последнее умение – это умение быть стайером, то Случай – спринтер. Будете всегда стайером, пробежите меньше за жизнь, чем могли бы, а будете лишь спринтером – жизнь выкинет вас на обочину на одном из виражей. Я понял, что Судьба выдала нам очередной карт-бланш, которым нужно было пользоваться, нам предстоял стайерский забег до нового Случая. И нужен был факс. Денег же с каждым днем оставалось все меньше. Мы купили самый дешевый аппарат, какой только смогли найти. Я был полон гордости – теперь у нас есть факс! И хотелось уже поскорей начать им пользоваться.

В поисках склада, не мудрствуя, мы поехали на прежнюю базу. Та заметно ожила, уже было занято около трети складов. «Сахарники» работали, оптовики с продуктами питания исчезли, соседи с бытовой химией все также занимали часть огромного склада.

С вопросом аренды, вдруг, возникли проблемы. Нам нужен был маленький склад, а свободных таких уже не было. И снова помог случай – «сахарники», купив зимой с летних заработков магазин в другом районе города и открыв в нем вторую точку, предложили нам аренду там. По деньгам выходило очень выгодно, и мы, не раздумывая, согласились.

Весна в том году случилась ранняя, температура даже ночью держалась выше нуля. Пригревающее солнце быстро очистило дороги ото льда и снега. Первым после праздника 8 марта приехал грузовик и привез на реализацию четыре поддона с товаром. За полтора часа с азартом мы с отцом выгрузили все в магазин. Я пребывал в состоянии эйфории – работа началась! Через неделю приехала машина и от второй фирмы. Мы оплатили половину партии, и у нас осталось около пяти тысяч рублей. Как раз на жизнь на месяц.

Мы объехали оптовые базы, предложили новый товар, быстро подписали договоры на реализацию и в течение двух недель загрузили базы товаром. Бизнес велся нами все так же примитивно – никакого интернета, мобильных телефонов, компьютеров. Телефон-факс составлял всю нашу оргтехнику. Мобильная связь была дорогой, сотовые телефоны могли себе позволить лишь действительно состоятельные люди. Учет вел отец, он фиксировал в тетради все движения товара по накладным. Их мы продолжали выписывать вручную. Отгрузки случались нечасто, накладных было немного, и учет занимал мизерное время. Обычный рабочий день выглядел так – мы обзванивали с утра клиентов, собирали заказы, готовили дома накладные, ехали на склад, загружали товар в «двойку» и развозили его.

Магазин «сахарников» располагался неудобно, мы прокантовались в нем с месяц и решили вновь попытаться счастья на прежней базе. Но там небольших свободных складов

по-прежнему не было. И тут мы снова столкнулись с прошлыми соседями. Из всего склада те арендовали под бытовую химию лишь ближнюю ко входу четверть. Пустующие задние метры уходили в гулкую темную пустоту. Нам было предложено арендовать в их складе любую площадь, мы согласились и в два дня перевезли свои товарные запасы.

С каждым днем становилось теплее. Товар помаленьку продавался. Но денег было в обрез – чтобы расплатиться с одним поставщиком, мы использовали деньги другого, а потом наоборот. В городе помимо смешанных оптовых баз, больше все-таки продуктовых, существовали и специализированные по бытовой химии, парфюмерии, хозтоварам. Товар они принимали на тех же условиях реализации. Деньги при этом оборачивались медленно, но другого выхода не было – никто не покупал новый товар, да еще и у незнакомых поставщиков. Начинать всегда трудно.

Нам нужны были эти специализированные базы. Собрав кое-какую информацию, мы поехали на разведку. Первым посетили «Арбалет» - самую крупную базу бытовой химии. Потолкавшись в оживленных коридорах двухэтажного здания, мы с отцом предстали перед менеджером отдела закупок и продаж. Флегматичный, под тридцать лет, высокий, лысеющий и оттого стриженный под машинку, добрый по нраву, тот выслушал нас и без проволочек заказал «на пробу» первую партию моющих средств. Осознав объем заказа, я едва не запрыгал на месте от радости – ведь менеджер заказал сразу треть наших запасов этого средства, добавив через минуту, что заказ сделал из расчета на неделю или дней десять. На следующий день мы под завязку затолкали в «двойку» тридцать упаковок и повезли в «Арбалет». Машина просела почти до земли. Кладовщики и грузчики базы, увидев такое, лишь хмыкали и качали головами.

Вторым через пару дней мы посетили «Мангуст» - тоже довольно крупную фирму. С менеджерами договорились быстро и получили точно такой же заказ.

Помимо пары крупных баз, в городе существовало около двух десятков средних и мелких оптовых фирм, в которых мы тоже собирались побывать.

- Вам факс пришел, бизмисмены! – сказала громко и иронично мать, едва мы с отцом оказались на пороге. Именно так – бизмисмены, намеренно искажив слово.

Очередной рабочий день закончился, хотелось поскорей снять с себя одежду и оказаться в горячей ванне. Я пошел мыть руки. Через минуту, выйдя из ванной комнаты, я увидел отца, читающего криво оторванную бумажку.

- Чего там такого нам прислали? – сказал я.

Отец вчитывался в строчки и молчал.

Я подошел ближе и пробежался глазами по тексту.

«Уважаемые партнеры, рады вам сообщить, что наше предприятие начало выпуск синьки в емкостях по 200мл, упаковка 30 штук. С надеждой на дальнейшее плодотворное сотрудничество». И внизу подпись директора второй фирмы.

Я, было дело, жутко обрадовался, и тут же сообразил, что вообще не знаю, зачем нужен такой товар, а потому раздраженно бросил – Блин, нашли, что начать производить! Синька! – и пошел в свою комнату.

- Ооо! – раздалось за моей спиной. – Это интересно!

- Синька!? – удивился я уже оттуда и вернулся. – Чего в ней интересного то!?

Отец сел на старый затертый по углам диван, закинул ногу на ногу.

- Эта штука должна хорошо продаваться. Я помню, в детстве мать использовала ее, когда белила стены и потолок в доме. Хороший товар! – громко сказал он, тыча пальцем в лист. Еще немного и проткнул бы. И тут же задрогал ногой в тапке.

- А зачем синька то, раз белить надо? Она ж синяя! – вытаращился я на отца.

- Ее специально добавляют в побелку, чтоб была легкая синева, иначе стены потом желтеют, а так нет, - сказал отец с важным тоном и от внутреннего довольства задрогал ногой еще сильнее. Тапок вильнул пяткой, прыгнул с ноги и отскочил.

- Ну-ну... - буркнул я и ушел на кухню.

Я остался критически настроенным к новому товару, но доверился уверенности отца. Он предложил заказать тридцать коробок. Мы получили их со второй поставкой и продали за несколько дней. Я вновь ощутил скачок адреналина, нужно было действовать быстро. Машина с товаром ходила в нашу сторону раз в месяц. Ждать месяц? Нет уж! Я подбил отца позвонить производителю и заказать только синьку, не дожидаясь плановой поставки. Не рассчитавшись за предыдущую партию, мы выторговали у владельца фирмы уступку – договорились, что вперед оплатим половину партии, а остальное по реализации. Мы еле наскребли нужные деньги, перечислили на счет фирмы и стали ждать машину. В день, когда «газель» должна была прибыть в наш город, будто привязанные к телефону, мы ходили по квартире и ждали звонка. Удобство мобильного телефона с каждым днем становилось все очевиднее, но мы все еще не могли себе его позволить. Отдать за телефон восемь-десять тысяч, треть всех имеющихся денег? А на что работать? Непозволительная роскошь.

«Газель» вползла на базу почти на заднем мосту. «Нехило нагрузили», - хмыкнул я и распахнул ворота склада. Чутье нас не подвело, вся партия за две недели была продана через «Арбалет» и «Мангуст». Так мы нащупали свою первую товарную жилку – продажи синьки быстро пошли вверх. Денег не хватало катастрофически, товарных запасов почти не было – мы крутились как могли.

Прочая жизнь текла своим чередом. Родители периодически ругались, я же, избегая их дразг, старался проводить свободное время вне дома.

За весну 2001 года наш сбыт вырос, пошли первые значимые доходы и появились едва заметные суммы свободных денег. Понимая, что они не должны лежать без дела, я вновь погрузился в коммерческую информацию и по отработанной технологии наткнулся на мелкого производителя дешевых стиральных порошков из Москвы. Цену в телефонном разговоре тот озвучил неплохую, но с учетом доставки заработок намечался мизерный. Я задумался, задачу надо было решать. И тут меня осенило – бартер!

Начало «нулевых» – время расцвета бартерных схем в стране. В такой торговле была масса преимуществ, самое главное из которых – ускорение оборота в несколько раз за те же деньги. Бартер сопровождался хаосом в ценах. В мутной воде цен самые ушлые делали состояния. Высокая наценка на наш товар позволяла работать в бартер. Я озвучил идею отцу, тот снова позвонил в Москву. Схема заработала и продержалась все лето. Раз в месяц мы нанимали «газель», загружали товаром, и я катил вместе с водителем в Москву. Мы выезжали в десять вечера и к шести утра были уже у МКАДа, до обеда выгружались-загружались и во второй половине дня покидали Москву.

К концу лета наши складские запасы заметно разбухли. Мы работали уже почти со всеми значимыми фирмами города. Бизнес рос, и соседи по складу стали на нас коситься – пора было искать свой и съезжать. Обойдя территорию базы, мы нашли небольшой склад,

идеальный для нас – площадью метров в семьдесят и с двумя входами. Первый зиял пустым проемом, остатки двери кусками дерева уныло болтались на ржавых петлях. На втором под замком висели двустворчатые железные ворота. Как по заказу, администрация базы именно с сентября решила сдать этот склад в аренду. Несмотря на то, что предстояло много работы по приведению его в потребное состояние, мы решили переезжать.

Договор аренды оформили в два дня, в проем с ржавыми петлями заказали новую металлическую дверь. Пока отец возил товар, я навел порядок во всех помещениях склада. Еще через день была готова дверь. Ее установили, отец укатил снова с товаром, а я за пару часов выкрасил дверь в ржаво-коричневый цвет. Следующий день ушел на перевоз товара на новое место. Склад оказался что надо – маленький, компактный, в центре базы и не на главной проезжей дороге. Арендная плата перестала быть символической, но теперь у нас появился свой склад.

В это же время пришла неприятная новость – первый производитель закрывается. Его владелец решил завязать с бизнесом. Он привез нам остатки произведенного товара на реализацию, которых должно было хватить всего на пару месяцев.

Так мы лишились одного из поставщиков.

Наступила осень. Мелкие стычки между родителями продолжались. В бизнесе мы лишились и московского производителя дешевых порошков. Я вновь принялся за поиск – строить дело на единственном поставщике с лишь одной действительно сильной товарной позицией меня не устраивало. После долгого безуспешного поиска я уцепился за первого попавшегося, подходившего под главное условие – товар на реализацию. Это был мелкий производитель чипсов из Ростовской области. Я принес отцу объявление, тот позвонил по указанному телефону, и уже через неделю нам пришла первая партия. Было понятно, что этот товар временный и позволит нам лишь поддержать штаны.

Чипсы дополнили наш список клиентов четырьмя оптовыми базами. Две из них располагались в зданиях бывших кинотеатров и были довольно слабыми. Третьей стала «Пеликан» - продуктовая база с акцизным складом, она специализировалась на алкоголе, но и по прочим товарам имела хороший оборот. Четвертая база торговала только крупным оптом и только продуктами питания – две трети чипсов сразу стали уходить через нее. Базы в кинотеатрах протянули недолго. Уже в конце сентября по городу поползли слухи об их скором закрытии, и я предложил отцу забрать оттуда товар. Едва мы это сделали, как через неделю базы закрылись, и многие поставщики не увидели ни товара, ни денег.

В «Пеликане» чипсы продавались так себе, но там оказался еще и отдел бытовой химии, который мы тоже загрузили своим товаром. Продажи в «Пеликане» подросли, и общий доход замер на минимальном терпимом уровне. Неопределенность бизнеса вновь ощутилась остро.

Той осенью случилось два заметных события – мы с отцом впервые крупно поругались и, наконец-то, купили мобильный телефон. Причины ссоры я уже не вспомню, сказалась сложная ситуация в делах. Кризис всегда все обостряет. После ссоры несколько дней оба пребывали в напряженном состоянии, разговаривали друг с другом сухо и только по делу. Через пару недель все забылось, мы вернулись к нормальному общению, но из-за ссоры покупка мобильного телефона вышла спонтанной и неприглядной. Стояла теплая сухая погода самого начала октября. На часах было начало шестого вечера. Мы вернулись на базу, остановились у своего склада. Трудовая неделя закончилась самым приятным

ритуалом – объездом оптовых баз и сбором денег. В пятничный вечер база выглядела опустевшей, с работы все разъехались рано. Отец, в поисках нужного ему человека из администрации базы, обошел чуть ли не всю ее территорию – безрезультатно, того и след простыл. Я терпеливо прогуливался подле административного здания базы, жмурился под теплыми лучами заходящего солнца, ждал отца.

- Ну, нигде его нет! – наконец прекратил поиски он, подошел, развел руками и хлопнул себя ими по бедрам. – Что ты будешь делать!?

- Пятница же... Все уже давно смылись домой, и этот тоже... - сказал я, пялясь на рыжий солнечный диск и по очереди жмуря глаза. – Че ему тут торчать то...

Погода стояла сказочная. Тишь. Ни ветерка. Тепло, будто дело шло обратно к лету.

- Тебе прям срочно он что ли нужен? – уточнил я.

- Да нет. Он что-то просил вечером заехать, дело у него какое-то есть, - произнес отец чуть рассеянно, продолжая озираться по сторонам.

- Да очередное плевое какое-нибудь дело... - отмахнулся я слегка раздраженно и пошел от отца медленно по асфальту вдоль здания, приставляя один ботинок к другому, двигаясь по воображаемой прямой линии.

Напряженность между нами витала в воздухе. Мы вроде как поругались, но никто из нас не расшаркался перед другим в извинениях и не сдал своих позиций. Оба усилием воли лишь проглотили ком противоречий, потому как того требовало общее дело.

Я знал, чему именно раздражался – чрезмерной обязательности отца. Само по себе качество хорошее и нужное. Но всего должно быть в меру. Необязательность – плохо, чрезмерная обязательность – тоже, крайности тяготят сильно. Суевливая обязательность отца попала на еще свежую почву нашей ругани и вызвала во мне приступ раздражения. Я потому и отвернулся от него и отмерял шаги прочь – боролся так с возникшей реакцией, внутри меня закипало. Я сдерживал эмоции, старался не думать о том, что договоренность с отцом попросту была забыта, и тот другой давно уже дома, а отец, в упор не замечая очевидного, носится по территории базы со своей чрезмерной обязательностью, осознавая ее никому не нужность, не желая с этим мириться, оттого и злится. Чтобы перестать себя накручивать, я переключился на позитив – стал думать о предстоящем пятничном вечере и двух выходных днях впереди. «Надо будет сегодня сходить в какой-нибудь ночной клуб, просто развеяться», - решил я и переключился на еще одну приятную мысль – желание купить мобильный телефон. Вопрос уже явно назрел и обсуждался с отцом, тот был за. В бардачке «двойки» лежали деньги, и мысль о них и телефоне приятно щекотала мозг.

- Я пройду по базе, еще поищу!? – раздалось за спиной.

- Сходи, поищи... - кивнул я, развернулся и пошел по воображаемой линии обратно.

- Если увидишь его, удержи, скажи, что я его ищу, - добавил отец.

- Угу, - не поднимая головы, буркнул я.

Отец развернулся и пошел вглубь базы. Я тут же забыл про воображаемую линию и начал просто слоняться подле здания. От царившей на базе тишины даже местные собаки разлеглись в траве большого газона и задремали. Мысль о телефоне стала настойчивее.

В ворота базы медленно въехала «девяносто девятая» и повернула в мою сторону. Ее владелец – парень на пару лет моложе – был моим хорошим знакомым. Он подошел, мы разговорились. Я сказал про желание купить мобильный телефон. Знакомый позвонил своей знакомой в салон сотовой связи, та сказала, что интересующая модель телефона в

наличии, и ее можно купить со скидкой. Мысль о телефоне завертелась в голове юлой, и я стал озиаться в поисках отца. Тот уже возвращался неспешной размеренной походкой. Дальше все случилось быстро и спонтанно – я выпросил у отца деньги, сел в машину к знакомому, и мы понеслись в центр города.

Едва под самое закрытие мы вошли в салон, как начал сбываться волшебный сон – передо мною на столе возник новый мобильный телефон, его распаковали, подключили, проверили. Я покрутил телефон в руках, взгляделся в малюсенькое окошко дисплея. Там, словно сердце устройства, запульсировал индикатор антенны в виде буквы «Т». Трубка оказалась увесистой и приятной на ощупь. «SONY», - прочитал я под дисплеем и провел пальцами по объемным буквам. Покупку оформили, я отсчитал восемь тысяч и получил в руки заветную коробку: «Есть, мой первый мобильный телефон! Да, на двоих с отцом, но это не важно – наш с ним телефон, общий. Мы заработали его».

На обратном пути я несколько раз доставал телефон из коробки, осматривал его и радостно поглядывал в окно. Мне казалось, что в соседних машинах все видят даже через дверь покупку и уважительно смотрят на меня. В тот момент в свои двадцать четыре, я ощущал себя пацаном, получившим, наконец, в подарок долгожданную железную дорогу.

Дома я торжественно протянул коробку отцу. Тот начал вяло крутить ее в руках. Я выхватил коробку, быстро распаковал ее, выложил все содержимое на стол перед отцом. Его взгляд по-прежнему был безразличен. Я знал, что это напускное из-за прежней ссоры. «На обиженных воду возят», - подумал я, обозлился и ушел из комнаты. Очень хотелось всячески продлить состояние маленького счастья, свалившееся на меня чуть раньше, чем планировалось, оттого и ощущавшееся острее. Безразличие отца словно желало лишить меня заслуженной эйфории, потому я наскоро принял душ и укатил в центр города – не важно, где находиться и что делать, главное – сохранить ощущение радости как можно дольше. К десяти вечера витание в облаках вернуло меня на землю в людской поток на одной из центральных улиц города, я огляделся. На противоположной стороне на глаза попалась неоновая надпись – «Чистое небо». Я ни разу не был в том заведении, перешел дорогу и нырнул под вывеску.