

## ГЛАВА 5

Время с ноября 2001 года до самого конца февраля 2002-го можно описать одним словом – рутина. Невзрачный и унылый отрезок жизни. Чипсы компенсировали потерю двух производителей лишь в половину. Из бытовой химии хорошо продавалась лишь синька. Наша чистая прибыль балансировала у нуля. Состояние дел отражалось на общем настрое, я и отец ходили мрачными. Родители все также иногда, но регулярно скандалили. Чтобы сэкономить на оплате стоянки, мы с отцом закатали «двойку» в склад. Благо, места внутри было много. Весь наш товар умещался на четырех поддонах. Отец решил заняться ходовой машины, вдвоем мы поставили ее на бок прямо в складе. Со стороны смотрелось диковато. Отец в ремонтном комбинезоне крутил гайки, я помогал. Температура в складе не превышала уличной, но четыре стены давали ощущение комфорта. Коробки чипсов все также занимали соседнюю комнатку. Дурацкое и унылое время, мы считали дни до весны, которая сулила нам первый приличный сезонный куш на синьке. Пасха 2002 года должна была быть поздней, что обещало долгий «сезон» продаж синьки. Он всегда начинался с весной и заканчивался точно с Пасхой. Мы точно высчитали нужный нам запас синьки, вышло восемьсот упаковок. «Десятитонник» вмещал тысячу двести. При таком заказе нам обещали привезти товар уже через неделю, а иначе пришлось бы ждать попутный рейс неопределенное время. Весна началась, и время поджимало. Я предложил отцу рискнуть, он согласился, и мы заказали полную машину синьки. Деньги снова пришлось буквально наскребать, мы задержали оплату за чипсы и лишь так смогли набрать нужную сумму.

В тот год весна случилась ранняя и сухая, погода нам благоволила. В десять утра пятницы 8 марта «МАЗ» уже стоял у нашего склада, забитый товаром под самый тент. Мы еще никогда не получали разом так много товара. Я смотрел на синее пятно во весь кузов и понимал, что эта партия товара нечто большее, чем то, с чем мы привыкли иметь дело. Четыре с половиной часа вдвоем с отцом мы разгружали машину, поддоны с товаром заняли весь склад. Уставшие, но довольные, мы уехали домой. Ощущение выполнения чего-то значимого не покидало меня. Едва я пообедал, как меня затянуло в сон. Проснулся я в восемь вечера неудобно лежащим на диване в одежде. Я вспомнил, что на календаре 8 марта, да еще и пятница, быстро принял душ и уже спустя час я пробирался в «Чистом небе» к барной стойке сквозь густое облако смеси табачного дыма и женского парфюма.

В бизнесе наступила горячая пора, продажи синьки скакнули вверх, удвоившись к апрелю у всех наших клиентов. Заранее перед самым сезоном мы приросли двумя новыми – оптовыми фирмами «Сашей» и «Пушком», которые располагались в противоположных концах города. Первая арендовала под склад одноэтажное здание на левом берегу. Вторая располагалась в подвале двухэтажного здания в юго-западной части города.

«Саша» выглядела скромно – две тесные комнатки и длинный коридор, уходивший в темноту складских помещений. В первой сидели три девушки. Во второй комнатке мы наткнулись на двух молодых парней. Один, смуглый широкоплечий в черном пиджаке, сидел за столом, обхватив голову руками. Второй, высокий светловолосый, крутился у другого стола и, едва я постучал при входе в комнату о дверной косяк, вышел из комнаты.

- Здравствуйте, - произнес я.

- Добрый день, - добавил отец.

- Добрый, - шумно выдохнул смуглый парень, отнял руки от коротко стриженной головы и откинулся на спинку стула. Затем поморгал глазами, поворачивал ими, глянул по очереди на нас двоих и принялся тереть глаза костяшками чуть пухлых пальцев.

- С кем можно поговорить по поводу коммерческого предложения? – начал я с уже избитой фразы.

Парень отнял пальцы от глаз, снова поморгал, шмыгнул носом.

- Со мной можно, - сказал он.

Я выдал стандартную тираду о нашем товаре, достал прайс-лист и протянул парню, тот погрузился в изучение бумажки. В комнату вернулся второй.

- Что это такое? – произнес он и тоже уставился в прайс-лист.

- Да вот... предлагают... - сказал смуглый.

- Да зачем нам это нужно!? – выпалил блондин. – Это все у нас уже есть.

«Шустрый какой, второй помягче, надо с ним общаться, с этим не договоришься», - быстро сделал выводы я.

- Да нет, вроде вот синька интересная позиция... У нас неплохо продается... - растянул задумчиво смуглый.

- Ну, смотри, решай сам, я побежал, буду через час! – выпалил блондин и вышел.

С Сергеем мы договорились быстро, так звали смуглого парня. Он оказался очень лояльным и сходу на пробу заказал десять упаковок.

Менеджером в «Пушке» оказался высокий брюнет, ростом под сто восемьдесят, спортивного телосложения, жилистый, с жесткими чертами лица. «Нечестный, скрытный, с таким надо быть осторожней», - вынес я внутренний вердикт при первом контакте.

Мы обменялись крепким рукопожатием. Диалог вышел коротким и по делу – я показал прайс-лист, менеджер в секунду оценил его, сказал, что синька ему интересна, остальное нет, и заказал десять упаковок. Опытный в торговле, менеджер сразу отказался от условия реализации, сказал, что оплата будет по факту поставки каждой партии и тут же взамен выбил из нас дополнительную скидку.

На следующий день и «Саша» и «Пушок» получили товар.

Наш мобильный телефон ожил – посыпались входящие звонки: звонил менеджер «Арбалета» - просил синьку; звонили из «Мангуста» - просили синьку; звонили все. Едва очередной заказ был принят, как отец основательно приступал к выписыванию накладных – он садился за стол, брал два бланка, клал меж ними копировальный лист и, старательно выводя буквы, размеренным министерским почерком выводил единственную строку. Я наблюдал за движениями руки отца, его взглядом, мимикой и ловил себя на мысли, что он получает удовлетворение от самого ритуала, будто даже преисполнялся важностью.

Два главных клиента, как и ожидалось, поглощали четыре пятых синьки, продажи в прочих фирмах сильно отставали. Новые клиенты повели себя в сезон по-разному. Сергей из «Саши» стабильно делал заказ раз в неделю. Инициатива от него не шла, звонил ему я. И к графику его работы приноровился не сразу – если я звонил утром до одиннадцати, то трубку в «Саше» брала девушка и отвечала «Сергея еще нет»; если я звонил после часа-двух, то женский голос отвечал мне «Сергей уже уехал». Так я уяснил, что застать Сергея в офисе наверняка можно лишь с одиннадцати до часу.

Менеджер «Пушка», наоборот, звонил сам, а когда звонил я, то всегда был на месте и сразу брал трубку. Я быстро проникся его деловой хваткой. Но у каждой медали две

стороны. И обратная сторона менеджера «Пушка» проявилась скоро. Через три дня после первой пробной партии наш сотовый зазвонил.

- Да, алло!? – взял трубку я.

- Рома, привет! – раздался его бодрый и четкий голос. – Ты нам на днях синечку завозил десять упаковок, так вот она у нас уже закончилась. Сможешь еще подвезти!?

- Как быстро она у вас закончилась! – обрадовался я, ответно поздоровался. – Это хорошая новость! Да, смогу подвезти, конечно, тебе сколько!?

- Давай тридцать коробок, если есть!

- Есть конечно! – сказал я и пообещал привезти в тот же день.

«Синечку», - пронеслось в моей голове по окончании разговора. Я едва уловимо напрягся, прислушиваясь к мимолетному ощущению. Товар мы отвезли.

- Рома, привет! Давай еще синечки семьдесят упаковок! – раздался через неделю в конце марта в телефоне вновь бодрый голос менеджера «Пушка».

Заказ мы исполнили на следующий день. «Синечка, упаковочка», - закрутилось в моей голове. Слова как слова. Но они цеплялись за мое сознание, будто царапая своей мягкостью. Еще через неделю мы снова отвезли семьдесят упаковок в «Пушок». Товар отвезли в два рейса, тридцать пять упаковок – максимум, что вмещала «двойка».

Сезон синьки пролетел быстро. Близилась майские праздники, и они были очень кстати – за два месяца ударного труда мы вымотались сильно и продали почти все. На складе осталось чуть более ста упаковок. «Двойка» уже едва справлялась с возросшими объемами перевозки, мы задумались о покупке «газели». На новую денег не хватало, а вот на поддержанную двух- или трехлетнюю как раз. На ее покупку мы могли выделить сто-сто десять тысяч – весь сезонный доход.

За время майских праздников пришла неприятная новость – производитель чипсов с июня прекращал с нами работу, на его товар начинался сезон, а мощности производства были невелики. Бизнес снова повис лишь на одной сильной товарной позиции, поэтому я уже привычно занялся поиском новых поставщиков.

В Ростове-на-Дону небольшая фирма производила разное, совсем коммерчески не интересное, но одна позиция меня заинтересовала – чистящая паста. В нашем городе это средство продавалось большими объемами. По условиям работы договорились быстро. Но возникла проблема – своего транспорта у производителя не было, а нанимать машину выходило уже дорого. Мы задумались, понимая, что попали в тупик, но вопрос решился сам собой – мы купили «газель»!

Радости было через край. Для нас с отцом случилось эпохальное событие. Больше четырех лет мы шли к нему. Сама же покупка случилась буднично. В третью неделю мая отец нашел по объявлению в газете приемлемый вариант – за почти двухлетнюю машину просили сто пятнадцать тысяч рублей. Мы планировали уложиться в сто пять, но за такие деньги предлагались машины на год-два старше. Попробовали сбить цену. Не вышло. К восьмидесяти тысячам на руках отцу пришлось снять со своей сберегательной книжки все накопленные пенсионные деньги – тридцать тысяч. Еще пятерку мы наскребли в самый последний момент. День покупки выдался под стать настроению – пятничным, солнечным и теплым. Лето приближалось неумолимо. К обеду мы стали счастливыми обладателями «газели». Я вел себя так же, как и при покупке сотового телефона – пока отец вел «газель» домой, я осматривал салон. Нам досталась практически новая машина. Удобные кресла, высокая посадка. Было непривычно и приятно смотреть в окно на проезжающие рядом

легковые машины сверху вниз. После «двойки» кабина «газели» казалась огромной и просторной. У машины были две внешние особенности. Первая – заниженный на треть метра тент, чтоб машина могла заезжать в стандартный гараж. Вторая – руль от «БМВ».

Уже на следующей неделе в шесть утра в среду 29 мая мы покатали на юг. День обещал быть прекрасным. Солнечный диск уже час как взошел и висел на востоке над гребнем крыш городских многоэтажек. «Газель» шустро бежала сквозь сонный город, обгоняя полупустые троллейбусы. Я разглядывал в окно пролетающие улицы, продолжая пребывать в радости от покупки машины. Город быстро остался позади, и мы покатали по широкой трассе. Пуститься в путь длиной в шестьсот километров на машине, которую еще не знаешь, было довольно опрометчивым решением, и проблемы начались уже через час монотонной езды по трассе – машина стала греться. Стрелка на приборе температуры двигателя подползла к красной зоне, мы вынужденно остановились. Отец открыл капот и задумчиво уставился внутрь. Я, будучи совершенным профаном в машинах, просто стоял в стороне. Отец проверил уровень масла, воды – все было в норме. Мы выждали полчаса, двигатель остыл, поехали дальше и через полчаса снова остановились, двигатель почти кипел. Отец повторно полез под капот, я, стараясь не нервничать, вышел из машины и встал поблизости. Почти сразу оба закурили. Мимо потоком неслись фуры, обдавая нас упругими волнами теплого воздуха. Причина перегрева не нашлась. Мы выждали полчаса и поехали медленнее, решив заехать в ближайшую мастерскую. Стрелка термометра воды крадучись поползла вверх.

Через какое-то время мы доползли, наконец, до мастерской, и причина перегрева двигателя нашлась быстро – датчик. Нам его заменили, и мы поехали дальше, уже явно отставая от графика поездки. К полчетвертого мы преодолели две трети пути. Оставалось около двухсот километров, когда в мобильном телефоне пропал сигнал. Я занервничал – мы остались без связи, ехали с большим отставанием от графика, а рабочий день подходил к концу. Без двадцати шесть мы въехали в город и остановились у первой же телефонной будки. Я позвонил в офис фирмы, и нас обещали дождаться. Через полтора часа мы были на месте, и тут выяснилось, что товар находится на производственном складе фирмы, а тот на левом берегу города. Уже в сумерках поехали туда – первой машина директора фирмы, мы следом. Едва мы оказались на левом берегу в окружении баз и складов, на город спустилась крошечная темень. Дорога была ужасная. Мы ползли вперед за двумя светлячками габаритных огней легковушки, пока не въехали на территорию нужной базы. Отец подал «газель» к рампе склада, я расшнуровал тент и нырнул в кузов. Началась погрузка. Отец принимал коробки на рампе и подавал мне. Сутулясь, я укладывал их в кузове. Полторы тонны загрузили быстро. Я выбрался из кузова с ноющими мышцами спины и не сразу смог разогнуться. «Это ж теперь постоянно так лазить в этом кузове», - подумал я нелестно о неудобстве низкого тента.

Тронулись в обратный путь. Пересекли высоченный мост через Дон с проходящим под ним большим кораблем в яркой иллюминации и около двух ночи выехали из города и остановились на обочине дороги. Оба очень устали и хотели спать.

Сразу стало ясно, что лежать спать в кабине сможет только один.

- Я полезу в кузов, - сказал я, отец для формальности возразил и сразу согласился. Прихватив мастерку и стараясь не мять коробки с товаром, я пополз по ним вглубь. Отец зачехлил тент, я остался в полной темноте и тишине. Нормально поспать не получилось –

сначала я лег на мастерку и ворочался на ней, спасая свои бока от острых углов коробок. Едва я находил удобное положение тела, как начинал мерзнуть. Майка, пропотевшая днем под жарким солнцем, быстро похолодела. Промучившись так какое время я, уже порядком злой, схватил мастерку и натянул на себя. Мягкие углы картона снова впились в меня, но стало теплее. Я свернулся калачиком как можно сильнее и, стараясь не думать о ноющих болях от коробок тут и там, задремал.

Проснулся я от холода с самым рассветом. Спина была совершенно ледяной. Я вылез из машины и принялся делать любые движения лишь бы согреться. «Часов шесть, наверное», - решил я и замахал руками сильнее. Минут через десять я немного согрелся. В кузов не хотелось, я принялся ходить позади машины туда-сюда в полусонном состоянии и для разнообразия заглянул в кабину – отец спал, поджав ноги и укрывшись курткой. Я огляделся. Редкие машины уже катили по дороге, официантки суетились около столиков дорожных кафешек, кое-где уже поднимался в небо дымок мангалов. Хотелось спать. Я залез в кузов и проспал еще пару часов. Вновь выбрался наружу я уже в девять, подошел к кабине, отец, будто почувствовав, тут же открыл глаза.

Обратный путь занял у нас восемь часов и обошелся без приключений. «Газель» с товаром в кузове поставили на стоянку, оставив, все как есть и уставшие побрели домой. Я принял душ, поел и сразу уснул. Проспали долго, оказавшись на складе лишь к полудню следующего дня. Я заглянул в кузов, раскрыл ближнюю упаковку, достал пластмассовое ведро с пастой и снял с него крышку.

- Говно какое-то нам подсунули, - произнес я, крутя в руках ведро.

Отец промолчал, глянул внутрь емкости, почти вздохнул и принялся разгружать машину. Я продолжал пялиться на комки белого цвета, плавающие в маслянистой желто-зеленой жидкости. «Что это такое, как мы это продадим?», - нервно подумал я, сожалея об уплаченных вперед деньгах. Успокаивало то, что первая партия в любом случае уйдет, а со следующей можно было и не связываться. Чтобы отвлечься от мрачных мыслей, я тоже взялся за работу.

Началось лето. Маревое потекло поверх городского асфальта, приятно обволакивая теплом. Теперь, каждый раз, оказываясь на стоянке, мы садились в «газель». «Двойка» как старая лошадь после нескольких лет тяжелой тягловой работы стояла на соседнем месте, получив, наконец, свой заслуженный отдых.

Ситуация в бизнесе оставалась неясной. После отличного сезона синьки продажи скатились обратно, вернув нас к минимуму дохода. Мы зависли в классической точке – маленькая прибыль не позволяла взяться за высоко оборачиваемый товар, отсутствие такого товара не давало шанса на хорошую прибыль. Я постоянно анализировал ситуацию в поисках очередного нестандартного хода, ничего не подворачивалось. Тогда мы решили – если не можем увеличить доходы, нужно снижать расходы. Сэкономить можно было на аренде склада, половина которого пустовала. Мы пошли к руководству базы и высказали пожелание пустить в склад субарендатора. Нам обещали помочь. В успех затеи я верил слабо и потому забыл факт разговора тут же.

В июне мы провернули важное дело. Помня успешный опыт бартерной поставки в Москву, я задумался о повторе. Отец идею поддержал. Обзвонив крупные оптовые фирмы столицы, с одной из них я договорился. В конце июня в пять утра вдвоем на «газели» мы

покатили в Москву с двумя сотнями упаковок синьки в кузове. В обед мы были на месте, выгрузились-загрузились и в пятом часу тронулись в обратный путь. Остановившись за все время лишь раз, поужинать в придорожном кафе, после полуночи мы были уже на подъезде к нашему городу. Последний час поездки дался трудно – нас жутко клонило в сон, мы боролись с ним и успели приехать до того, как он нас одолел.

Следующий день мы спали до полудня, после поехали на склад и разгрузились. Все складывалось хорошо, с московской фирмой мы сторговались по выгодной цене и через месяц планировали следующую поездку. Привезенный товар сразу пустили в продажу, раскидав по оптовым базам.

В последние дни июня я встретил бывшего сослуживца. Мы привычно приехали в «Пеликан» с очередной партией товара. Отец подал «газель» задом к ленте транспортера, уходящей в подвальную глубь склада, заглушил двигатель и потянулся за сигаретой. Я с документами зашагал в офисное здание. Покончив с бумагами, выскочил на улицу и наткнулся на Вовку. Оба уставились друг на друга, призадумались и замерли.

- Привет! – произнесли мы почти одновременно и пожали руки.

Наступил неловкий момент. Мы знали друг друга и не знали. Нужно было что-то говорить дальше. А что именно?

- А ты же во втором подразделении был, да? – начал я. – Извини, не знаю, как тебя зовут, визуально помню, а имени не знаю...

- Владимир! – официально представился тот, назвал фамилию.

Я назвал следом.

- А я отца твоего видел как-то здесь, выгружался он там, - Вовка махнул рукой себе за спину, в сторону склада бытовой химии.

- Да мы ж с ним вместе работаем, товар вам возим! – сказал я.

- Ааа! Вы товар нам возите!? – удивился Вовка и округлил глаза.

- Ну да, товар поставляем на базу, поставщики ваши... - заулыбался я.

- Не, ну я думал, вы чей-то товар возите, извозом занимаетесь, а вы вон как, ооо...!

- Ну да, вот так вот, - подытожил я, играя в руках разрешением на разгрузку.

- А это? – Вова выхватил бумажку из моих рук. – Подписал?

Я кивнул.

- Ааа... Петровича подпись, вижу... - Вовка без интереса сунул бумажку обратно мне в руки, замолк, я не ответил, он добавил. – Ну ладно, чё, иди разгружайся!

- Давай, я пойду тогда разгружаться, а ты подходи, если хочешь, поболтаем!? – предложил я, развел руками.

- Да... давай! – Вовка махнул рукой неопределенно и пошел в офис.

Я вернулся к отцу. Выгрузка уже шла в полном разгаре, и через пять минут все было кончено. Транспортёр со скрипом и шумом утянул вниз последние коробки и затих. Я пошел в склад, отметил документы, вернулся к машине. Отец уже шнуровал тент. Рядом крутился Вовка.

- Удивительно, говорю! – повернулся он ко мне. – Оказывается, Анатолий Васильевич говорит, что вы давно уже нам товар поставляете, а почему я вас так и не вычислил!?

- Да я откуда знаю? – благодушно ответил я и, чтоб подыграть Вовке, серьезно уточнил у отца. – Па, так чего он нас не вычислил? Мы ж вроде и не прятались...

- Не знаю, - включился отец в розыгрыш, произнес будто равнодушно. – Может он грузчиком работает тут, а кто ж грузчику скажет такую важную информацию.

Вовкины глаза изучали нас пару секунд – глянули на отца, потом на меня. Не сразу, но он сообразил, что мы подшучиваем, и тут же расслабился и поплыл в улыбке.

- Дык дело то в том, что я работаю как раз, на минуточку...! – Вовка поднял вверх кривой короткий указательный палец. – Заместителем коммерческого директора по бытовой химии и хозтоварам!

- Как же ты тогда нас прохлопал, Вова!? – произнес я наигранно укоризненно с оттенком разочарования.

- Ды вот же ж! – защерился тот в улыбке.

Общение у нас сложилось сразу. Так обычно и происходит между людьми – или тут же сблизилась или нет. Мы вмиг нашли контакт, расслабились и уже через десять минут стояли подле «газели» и чесали языками как старые знакомые.

- Так а там Андрей Петрович вроде? – кивнул я в сторону офиса.

- А, да Петрович, да! – Вовка принялся грубо тереть ладонью глаз, затер его аж до красноты, поправил бляху на ремне – тот был у него военный кожаный со звездой на бляхе. Вовка потыкал ногой в переднее колесо «газели», заглянул через опущенное стекло в кабину и продолжил. – Да он там вроде как числится моим директором, но занимается, не пойми чем! Папа его, зачем-то притащил из «Меркурия»!

- Че за – Папа? – не понял я.

- Ну, Папа! Хозяин «Пеликана»! У Папы денег хоть жопой ешь! – выдал Вовка и при слове «деньги» азартно вспыхнул глазами.

Общение Вовка обильно сдабривал матом. Он выкрикивал ругательства громко, и те летели как комки грязи из-под колес трактора во все стороны. Я, привычный к мату давно и не стеснявшийся его на слух, морщился и испытывал стыд – отец был рядом. Я иногда поглядывал на него, отец откровенно кривился от Вовкиной брани и, не стерпев, скоро отошел в сторону, деликатно занявшись чем-то в кабине «газели».

Нам было пора. Мы обменялись с Вовкой крепким рукопожатием.

- Давай, Роман, заезжайте почаще! Рад был знакомству! Если чё, звони! – Вовка достал из заднего кармана джинсов сотовый и потряс им. Телефон, похожий на наш, такой же черный с выдвинутой антенной и громоздкий. Вежливо попрощавшись с моим отцом, Вовка побрел в сторону офиса. «Газель» обогнала его, отец посигналил, я глянул в боковое зеркало – Вовка поднял руку, и мы свернули за угол.

В бизнесе ситуация стала более-менее стабильной. Меня озадачивало только одно – задержка с очередным заказом от менеджера «Пушка». Его скрупулезность и точность в работе успела стать даже неким эталоном для меня среди клиентов. По всем прикидкам звонок должен был случиться еще неделю назад, а тут тишина. С продажами синьки мы преуспели – заполнили ей едва ли не три четверти рынка города и окрестностей. И сбыт продолжал расти. Мы быстро становились монополистами. Этот фактор сыграл свою роль – отец предложил поднять цену. Я не задумывался о таком шаге. Мы стабильно торговали синькой по цене на треть ниже конкурентов. Я настолько свыкся с существующей ценой, что когда отец озвучил свою мысль впервые, я удивился. Отец привел свои доводы, они звучали разумно. Я выслушал их, мы некоторое время спорили о плюсах и минусах такого шага. Я говорил о том, что цена уже сложилась, все к ней привыкли, и что нет смысла без

надобности «ломать» рынок. Отец говорил о возможности получения дополнительной прибыли. Я упорствовал в том, что такое повышение будет сложно объяснить, ведь производитель не повысил отпускную цену. Нам пришлось бы сочинить красивую байку, что мне делать совсем не хотелось. Мысль о дополнительной прибыли меня не сильно впечатляла, длительная устойчивость нашего положения – вот что мне виделось важным. Будут ли у повышения негативные последствия? Как их предугадать? Отец настаивал, приводя весомые доводы. Я начал колебаться, вспомнил слова одного из менеджеров оптовых баз – если товар начинает нравиться покупателям, то цена уже не играет большой роли, товар будут брать. В них было зерно истины. Проблемы нам могли создать лишь конкуренты, но их у нас почти не было. Оставалось лишь придумать правдоподобную причину повышения цены.

Отец настаивал.

Я согласился.

В начале июля владелец краснодарской фирмы-производителя проезжал через наш город и решил познакомиться очно. Встреча случилась за городом на территории одного из мотелей. Со стороны она выглядела как знакомство контрастов: респектабельный мужчина в дорогом кремовом костюме и белоснежной рубашке на новехоньком бежевом «Пассате» и мы – одетые буднично по-рабочему на старой крашеной «двойке». После приветствий и рукопожатий он пригласил нас в свою машину. Я почти не участвовал в общении, изредка вставлял лишь малозначимые фразы – больше слушал. Весь диалог свелся к обычным словесным «качелям». Гость агитировал нас на увеличение продаж. Отец парировал тем, что без рекламы это делать трудно. В ответ мы слышали рассказ про то, что затраты на производство большие, денег не хватает, а потому из рекламы есть только буклеты, которые надо распространять.

«Сам бери, да и распространяй свои буклеты, больше нам делать нечего», - мысленно с удовольствием возразил я.

Отец же принялся отвечать размеренно, неторопливо, обстоятельно и обоснованно. Выдержкой своей он был силен. Я бы уже давно вспылал и точно бы наговорил лишнего, рубанул бы правду-матку с плеча. Чувствуя такие позы в себе, я старательно молчал и отвлекал себя изучением автомобиля.

- В общем, на чем мы с вами остановимся, Анатолий Васильевич? – произнес гость. – Нужно увеличивать объемы продаж вам, а мы уж поможем, чем сможем.

- Да, а мы со своей стороны вам обещаем, что будем стараться продавать вашу продукцию, двигать ее, так сказать, по мере сил. А вы уж со своей стороны поддержите нас. Если будут какие желающие из нашего региона звонить вам, то направляйте их к нам. Все-таки мы ваши эксклюзивные представители, - как по написанному, выдал тираду отец и громко обреченно вздохнул.

- Договорились, Анатолий Васильевич, - протянул тот отцу руку. – Вы здесь наши представители, будем сотрудничать.

Я тоже пожал гостю руку, выбрался из «Пассата» первым, побрел к «двойке».

- Разговор ни о чем! Переливали из пустого в порожнее, - уже в машине, пялясь в окно, по пути домой произнес я.

- Ну, а что ты хотел, чтоб мы о чем разговаривали? – возразил отец спокойно. – У него свои задачи, у нас свои. Главное – это то, что он подтвердил, что мы одни в нашем городе, это важно, а остальное ерунда.

- Да это понятно, - кивнул я, задумался и уставился в окно.

Меня глодало – ощущение дисбаланса. Я против этого ощущения во всем. Херовое ощущение – дисбаланс усилий и требований, прав и обязанностей. Вот, к примеру, вам дают товар и говорят – продавайте, старайтесь, продавайте хорошо и много. Чем больше, тем лучше. И будет хорошо. Им-то будет хорошо, чей товар. А вам, ну, вам те деньги, что заработаете и «спасибо». «Спасибо» на хлеб не намажешь. И помощи никакой. И все бы выглядело справедливо, если бы не требования к вам в нагрузку. И требования такие, будто помощь эта предоставлена. Возможностей дают на копейку, а спрашивают на рубль. И обязательства свои минимизируют. Вот и этот, я его почувствовал, юлил он, да еще и выставлял себя, чуть ли не нашим начальником. И возникло ощущение ненадежности. Я гнал от себя мысль, что при первом же выгодном предложении краснодарский гость сразу забудет все наши договоренности на словах. И становилось обидно за надежду. Почему-то именно с этим предприятием была связана моя надежда, что с ним-то все получится, уже как надо, не так как раньше. Хотелось, чтобы вышло. Так хотелось, что аж жгло внутри. И тем горше осознавалось ощущение разочарования и тревоги, которое зародились во мне. Я гнал эти мысли прочь, но уходили они лишь на время. И поводов для таких ощущений видимых не было, но в душе стало беспокойно. Ощущение надежности выстроенной нами конструкции для меня подтаяло в самом важном месте – в истоке.

Всю дорогу домой я занимался душевными изысканиями, пока не устал. Самоедство, оказывается, страшно утомляет. Сильнее, чем работа. Глупая черта, только мешает. «Надо от нее избавляться», - подумал я и тяжело вздохнул.

В середине июля, как и задумали, мы решили поднять цену на синьку. Естественно, мы начали с крупных клиентов и первым поехали в «Арбалет».

- Ну что, пойдём вместе или я один? – глянул я на отца, едва мы припарковались на «газели» на территории базы.

- Да сходи один, чего я туда пойду? – сказал он. – Вы вроде как там уже друзья. А я пока тут посижу, покурю.

Я вышел из машины и, спасаясь от сильной жары, нырнул в прохладу здания. На втором этаже офис менеджеров вел вялую борьбу с духотой – посреди помещения стоял вентилятор и монотонно мотал головой, разгоняя жаркий воздух по углам. Я вошел, все замерли, признали меня и вернулись к своим делам. Мой менеджер расслабленно клацал мышкой, нападая в компьютерной игре на очередной вражеский замок. Поздоровавшись, я сел на стул у его стола. И ощущая, как непривычно частит сердце от заготовленной лжи, как можно более буднично известил менеджера о подорожании синьки.

- И сколько ж она будет стоить? – прекратил тот играть.

Я назвал цену на десять процентов выше. Парень взял калькулятор, пробежал по нему пальцами, изрек: «Дороговато».

- В смысле?

- Тут вот «Пушок» предлагает твою синьку дешевле и в бартер.

Фраза кувалдой саданула меня по голове. На мгновение я впал в ступор, тут же прилагая усилия по сохранению внешнего спокойствия. Прошли микросекунды. Время замерло и тут же затикало с бешеной скоростью, словно в обратном отсчете. Мысли сорвались следом «Как это «Пушок» предлагает эту синьку?? Откуда она у него?? Может, притащил из другого города по бартеру? Ну не у производителя же отгрузился? Вот тебе

раз! Ничего себе, сюрприз! Как так!? Фууух, надо срочно что-то придумать! За «Арбалет» надо держаться зубами! Если собьют с такого жирного места, то сразу потеряем почти половину объемов». Еще секунда. Я, кажется, собрался.

- А почему же он предлагает? – спросил я все также буднично, ощущая внутренний тремор и наблюдая очередной танец пальцев на кнопках калькулятора. Менеджер показал мне на экране цифру.

«Старая наша цена, чуть дешевле, понятный ход, вот он козел», - ругал я мысленно менеджера «Пушка». «Знает, что мы возим не в бартер, предложил сразу и цену ниже и в бартер, чтоб наверняка отбить позицию у нас».

Еще секунда, и я нашел решение.

- Хм, интересно, но раз такое дело, то, конечно, повышение мы делать не будем. Видимо, «Пушок» закупился еще по старой цене, - врал и изворачивался я на ходу, пытаюсь сохранить лицо. Вышла дрянь! С самого начала я старался выстраивать со всеми клиентами честные и доверительные отношения, впервые пошел на откровенное вранье, поддавшись уговорам отца и тут же влип. «Папа, блин, далось тебе это подорожание, сижу тут выкручиваюсь как дурачок!», - обозлился я на него, представив сидящим в это же время беззаботно в «газели» с сигареткой под теплыми лучами солнца. «Он там, а я тут! Он придумал, а я выкручивайся!», - жег гнев мои мысли.

– А с производителем тогда вопрос о подорожании я улажу, раз такая ситуация, - продолжал я говорить, понимая, вопрос надо решить сейчас же и получить от менеджера согласие, предложив тому сразу наилучшие условия работы. – Тогда на чем остановимся? Я тебе оставляю нашу старую цену, выходит, дешевле, чем у «Пушка». И тоже можем начать работу в бартер. Договорились?

- Ну да, давай, пусть пока так будет, - произнес флегматично тот, повернулся к экрану монитора и продолжил размеренно клацать мышкой.

- Сколько тебе завезти, какие там у тебя остатки? – сказал я еще более будничным тоном, дожидая менеджера до конца, зная, что заказ надо получить сразу.

- Ну, давай, упакуем тридцать подвези, - произнес тот.

- Хорошо, завтра тогда закину, - кивнул я, вышел из офиса неторопливой походкой, ей же прошел длинный гулкий коридор. Едва свернул на лестницу, как напускное спокойствие вмиг улетучилось, сердце гулко застучало. Мысли в голове тут же сорвались вихрем и понеслись, и я будто за ними следом, побежал вниз по ступенькам.

Отец стоял у входа в здание, курил, отставив расслабленно ногу.

- Пойдем в машину, разговор есть, - бросил я мимоходом сдержанно, направляясь к «газели». Отец не шелохнулся. Я развернулся и пошел к нему.

Отец неторопливо затянулся сигаретой, неспешно выдохнул дым, посмотрел на меня, произнес спокойно: «А что случилось?»

- Пойдем в машину, там поговорим! – бросил я снова, кипя внутри эмоциями.

Отец, словно нарочно, еще раз повторил неспешный ритуал – затянулся, выдохнул, бросил бычок в урну и пошел к машине. И каждое его движение такое медленное, такое размеренное. Ничего в мире не могло заставить отца делать что-либо хоть чуть быстрее. Ведь можно среагировать на мое взвинченное состояние по-другому – проникнуться им, заинтересоваться новостью, докурить быстрее, идти к машине энергичнее. Так нет же! Мне казалось, я уже целую вечность скачу около закрытой пассажирской двери «газели» и поджидаю отца, а тот преодолел вразвалочку лишь половину из двадцати метров.

«Да что ж ты так ходишь-то медленно!», - вспыхнул я мысленно.

Наконец, мы оказались в кабине.

- Блин, обломались мы с подорожанием! – начал я откуда началось, сумбурно пересказал случившееся. – Стал я ему рассказывать про подорожание, а он мне сказал, что «Пушок» предложил ему синьку дешевле и в бартер. Прикинь! Я ваще офигел!

Отец, не моргая, смотрел на меня. Я выговорился, умолк, замер во встречном взгляде, ожидая его реакции. Отец продолжал молчать и смотреть на меня. Я на него. Я ждал реакции! Не дождался, не выдержал, продолжил, чувствуя неконтролируемый выход адреналина: «Короче, пришлось мне отыграть назад с этим подорожанием! Зачем ты вообще придумал это дурацкое подорожание!? Торговали бы так! Нет, нужно было себе проблему придумать! Еле выкрутился!

Взгляд отца изменился, стал внимательным и колючим.

- Я сказал, что цену мы оставляем прежнюю, но будем тоже брать у него товар в бартер! Другого выхода там нет вообще! – подытожил я, перевел дыхание. – Он, знаешь, сколько синьки заказал!?

- Сколько? – произнес отец, полез за сигаретой, закурил – занервничал.

- Тридцать упаковок! Это значит, что он у «Пушка» уже взял примерно столько же! Он располовинил заказ! Этот козел из «Пушка» пошел по нашему следу, посмотрел, что синька хорошо продается и позвонил этим в Краснодар! А они и отгрузили! Как так!? У нас же есть с ними договор! Сам же хозяин приезжал недавно! Он же нам обещал! Сидел там, в машине кивал с умной мордой, говорил, что все у нас нормально, и они работают только с нами! И тут на тебе! Как так!? Я вообще не понимаю!

- Как, как... Вот так, - все так же невозмутимо произнес отец, задумался на пару секунд, добавил. – А куда мы теперь бартерный товар девать будем?

- Да какая разница куда!? – опешил я, вытаращился на него. – Что мы не найдем куда девать что ли!? Поищем куда! Вон есть «Пересвет», я не знаю, Вова с «Пеликаном», не знаю... мелкие эти оптовики! Да найдем! Надо будет посуетиться!

- А что мы брать здесь в «Арбалете» будем? – все тем же размеренным тоном задал отец очередной вопрос, который вывел меня из себя еще больше.

- Да какая разница что!? – вспыхнул я, не понимая, зачем задавать вопросы там, где на них, наоборот, надо искать ответы. – Найдем, что брать! Возьмем прайс, приценимся, выберем то, что нам надо и распихаем по базам, вот и все! Дело не в этом! Дело в том, что этот урод из «Пушка» нам насрал! Втихаря за спиной позвонил в Краснодар, а эти мудаки от свалившегося счастья ему и отгрузили! Зачем так делать!?

- Ну, вот так. Вот такие у нас партнеры. А чего ты хотел?

- Я работать нормально хотел!

- Поступило предложение, они и отгрузили. Любой бы отгрузил, и ты бы и я...

- Может быть, и отгрузил бы, но не делал бы клятвенных заверений в вечной дружбе! Зачем так делать!? Ну, хорошо, решили отгрузить, ну позвоните, предупредите!

- Зачем?

- Да как зачем!? Чтоб мы знали, чтоб были к этому как-то готовы! Работу свою перестроили! Или они думают, что наш город такой большой, что другому отгрузили, и никто не узнает!? Да тут каждая собака друга друга знает!

- Ничего они не думали. Просто хочется денег и все. Есть клиент, чего не продать товар. Это производство, товар надо продавать.

- Мудаки!

- Ладно, поехали домой, - отец шумно выдохнул, затаился и кинул бычок в окно.

Всю дорогу домой настроение было гадкое. Я угрюмо смотрел в окно и обдумывал случившееся, регулярно прерывая мысли эмоциональными тирадами про «мудаков» и «козлов». Такое произошло в нашей работе впервые и не укладывалось в моей голове. Я, пытаясь осмыслить новые реалии, зло выдал: «Это сейчас этот мудака из «Пушка» начнет же всем предлагать синьку на бартер!?

- Само собой.

- Зашибись! Само собой, - повторил я интонацию отца, уже успокаиваясь и начиная думать осмысленно. – Он нам сейчас весь рынок ломает. Ползет сейчас и в «Мангуст», и в «Оптторг»... Нам придется готовиться ко всему этому. В общем, придется со всеми в бартер работать, иначе никак. Иначе все откажутся от нас и начнут работать с «Пушкой». Вот тот обрадуется то. Зашибись, раскрутили товар, теперь все, кому не лень, начинают лезть на лакомое, чтоб себе кусок урвать.

- Ну, а как ты хотел... конечно, - произнес отец, пичкая меня вместо поддержки сухими фразами в нравоучительной манере и тем беспрестанно раздражая.

- Ну а как ты хотел, конечно! – нарочито карикатурно повторил за ним я. – Никак я не хотел! Нормально я хотел! Мы же не лезем в чужой товар! Кто и что там возит и откуда и чем торгует, мне до лампочки! Пусть возят! Зачем же к нам лезть!?

- Ты прям хочешь, чтобы все были кристально честными и порядочными как ты? – не среагировав на мой выпад отец, добавил еще суше. – Такого не будет.

- Да, хотел! А что в этом плохого!? Это что, так сложно!? Ну, хочешь ты торговать, ну найди товар и вози его и продавай через базы! Зачем у другого изо рта выхватывать!? Звуки моего возмущения потонули в стуке колес по бетонным плитам, мы подъезжали к стоянке. Поставив там «газель», пошли домой. Эмоции все не отпускали меня, я ходил по квартире и продолжал возмущаться. Я был зол на всех: на владельца производства с его дешевой показухой и пустыми заверениями; на менеджера «Пушка» за его елейную улыбку в глаза и двуличные действия за спиной; на менеджера «Арбалета» за его апатию и безразличие; на отца за его авантюру с подорожанием, в которую он втянул и меня. В голове роился вихрь мыслей, на душе было беспокойно. Мысли давили голову изнутри, нужно было срочно отвлечься и развеяться, освободиться от возбуждения, раздражения и негатива. Решение пришло сразу, к десяти вечера я был уже в «Чистом небе». Хотелось выпить. Я пробрался к барной стойке. Соль, текила и лимон – слизать, выпить, заесть. «Мудаки, блять!», - зло пронеслось в голове. Я выпил.