



Дима Сандманн

МАНИПУЛЯТОР

*роман в ста главах
и трех*

18+

СОДЕРЖИТ

НЕЦЕНЗУРНУЮ

БРАНЬ

Дима Сандманн

Манипулятор. Глава 005.
Финальный вариант

«ЛитРес: Самиздат»

2017

Сандманн Д.

Манипулятор. Глава 005. Финальный вариант / Д. Сандманн —
«ЛитРес: Самиздат», 2017

"Манипулятор" - книга о стремлениях, мечтах, желаниях и поиске себя в жизни.

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 вполовину. 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 «Пушкэ» 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 пятьдесят 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».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.