



Дима Сандманн

МАНИПУЛЯТОР

СОДЕРЖИТ
НЕЦЕНЗУРНУЮ
БРАНЬ

*роман в ста главах
и трех*

18+

Дима Сандманн

Манипулятор. Глава 002

финальный вариант

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=24149016

SelfPub; 2020

Аннотация

**ВНИМАНИЕ! ПРОИЗВЕДЕНИЕ СОДЕРЖИТ
НЕНОРМАТИВНУЮ ЛЕКСИКУ!** "Манипулятор" – книга о стремлениях, мечтах, желаниях, поиске себя в жизни. "Манипулятор" – книга о самой жизни, как она есть; книга о том, как жизнь, являясь действительно лучшим нашим учителем, преподносит нам трудности, уроки, а вместе с ними и подсказки; книга о том, как жизнь проверяет на прочность силу наших желаний, и убедившись в их истинности, начинает нам помогать идти путем своего истинного предназначения. "Манипулятор" – книга о силе и терпении, о воодушевлении и отчаянии, о любви и ненависти, о верности и предательстве. "Манипулятор" – книга о пути и победе.

Содержит нецензурную брань.

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 ответ-

ственность 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 заработ-

ков 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 реализа-

цию, 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 – работало!

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, прошлись 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 мага-

зине 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.

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.