

СОДЕРЖИТ
НЕЦЕНЗУРНУЮ
БРАНЬ

18+

Дима Сандманн

МАНИПУЛЯТОР

*роман в ста главах
и трех частях*

Дима Сандманн
Манипулятор. Глава 051

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=26917465

SelfPub; 2022

Аннотация

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

Содержит нецензурную брань.

Дима Сандманн

Манипулятор. Глава 051

ГЛАВА 51

В очередное утро я явился на работу первым, вручил, подъехавшему следом Пете накладную на первый рейс и тот укатил на склад. Минут через пятнадцать к палисаднику подъехала «мазда». Едва в офисе привычно собрались трое, началась работа. Я позвонил в «Мангуст», менеджер Миша сделал заказ.

– Вер, ну заводи накладную, – скомандовал Сергей.

Едва принтер выдал три экземпляра, Сергей лениво потянулся за бумагами, взял их, поставил на каждом экземпляре печать и бросил накладные на скобу факса.

– Ой! – воскликнула Вера. – Я забыла Мише скидку больше поставить!

– А, да, Вер! – встрепенулся я. – Надо переделать, точно.

– Роман, да зачем мы будем деньги терять? – произнес Сергей.

– Серый, да при чем здесь деньги? – удивился я. – У нас же есть договоренность с Мишей о его скидке, надо ее придерживаться...

– Роман, да «Ерш» подорожал же – цены изменились, – напомнил тот. – Можно отгружать уже по старой скидке. Ну

какой смысл терять деньги?

Днем ранее по электронной почте «Люксхим» прислал уведомление о повышении отпускных цен на продукцию.

– Серый, да дело не в деньгах... – начал пояснять я свое видение ситуации. – Миша отслеживает цены. Если «Люксхим» поднял цены, то Миша точно позвонит в «Арбалет», чтобы в этом убедиться. А те ему дадут цену по своей скидке, какую и предлагали раньше. И раз мы убрали Мише скидку дополнительную, то он это сразу заметит, позвонит нам и чего? Придется это как-то объяснять... Он поймет, что мы его дурим, и отношения будут испорчены. Зачем нам это?

– Да почему сразу – дурим!?! – возмутился Сергей, задышал часто, его ноздри тут же раздулись. – Ну, заметит, скажем, что забыли поставить скидку, перебьем накладную, а не заметит... Роман, да он уже забыл давно об этой скидке! Тем более – цены изменились.

Я глядел на Сергея и не понимал его логики. Она была удивительна – Сергей будто скользил ею мимо всех острых углов сознания, тех, которые накладывали обязательства и призывали к исполнению данных им обещаний. Я ощутил, как начинаю раздражаться скользкости его логики. Первый позыв, какой возникал ранее у меня в таких ситуациях – дотошно и терпеливо объяснить Сергею всю пагубность таких мыслей, обозначить все риски и негативные моменты, к каким они могла привести. Позыв возник снова, но лишь усилил раздражение. Я понял, что устал от такой бесплод-

ной борьбы – Сергея упорно тянуло к скользким решениям с негативными последствиями для общего бизнеса, а мне надоело пресекать его тягу. Захотелось уже плюнуть и махнуть на ситуацию рукой. Я так и сделал. «Пусть делает, как хочет, надоело его увещевать», – решил я.

– Серый, делай как считаешь нужным, – поморщился я и отмахнулся.

– Ну что, так оставляем? – растерянно произнесла Вера.

– Да, Верок, оставляем так! – оживился Сергей, взял накладную, просмотрел еще раз. – Ну тут как раз, полничком... Вот и второй рейс Пете есть.

Я уже не слушал, отключился, мысленно ища доводы для унятия раздражения.

20 сентября в «Форте» мы получили чуть меньше сорока тысяч, а через неделю уже едва больше тридцати. Продажи падали, от летних объемов не осталось и следа. По опыту мы понимали, что спад будет продолжаться аж до начала декабря. В последнюю неделю сентября в дверь комнатки после деликатного стука вошел Сеня и сообщил, что хотел бы уволиться в октябре. Не скажу, что известие меня огорошило, я прогнозировал такой ход событий, но позже. А события ускорились, и это меня встревожило.

– Хорошо, Сень, мы тебя тогда с первого октября увольняем, – сказал я спокойно, наблюдая краем глаза за реакцией Сергея, тот сидел у двери и отмалчивался. – Октябрь по-

работаешь, сколько тебе там надо, и мы тебя уже тогда окончательно рассчитаем, идет?

– Идет! – дернулся взбодрившийся Сеня, начав расслабленно переминаться с ноги на ногу. – Все! Тогда я работаю еще октябрь, в конце тогда расчет, да!?

– Да, Сень, все сделаем как надо, не переживай, – кивнул я, с некоторых пор уяснив простую истину бизнеса, да и вообще отношений – с людьми надо расставаться хорошо. Неизвестно где и при каких условиях вам, возможно, суждено еще встретиться. Я вновь бросил взгляд на Сергея, тот сидел в кресле у двери, закинув как обычно, боком ногу на ногу и сосредоточенно ковырялся пальцами в рантах ботинка. Сеня вышел и через минуту в дверь постучался Петя. Разговор вышел похожим. Петя сказал, что сумма в пятнадцать тысяч в месяц его уже не устраивает.

– Петь, ну мы больше платить тебе не можем... – развел руками Сергей. – Или то, что есть или... мы можем тебя вызывать на развозы на день и платить по тысяче... давай так, тебя так устроит?

Петя согласился.

В тот же вечер, трясясь в «пазике», я прокручивал вновь и вновь прошедший день, пытаюсь взглянуться в каждую мелочь в поведении Сергея. Я не понимал его. Кладовщик ушел – ноль реакции. Я прокрутил в голове случившийся следом разговор с Сергеем.

– Ну че, будем нового кладовщика искать? – посмотрел я

на него, уже зная ответ.

– Роман, да зачем нам кладовщик? У нас объемы сейчас меньше, обмена почти нет, нам товар возит каждую неделю только Алексей Семенович, а остальные так, подвозят раз в месяц... а то и реже... Я думаю, нам вообще не нужен кладовщик, мы и сами справимся, – сказал с безразличным видом Сергей. Я не стал возражать, принял ситуацию как данность. Но апатия Сергея не давала мне покоя. Я не понимал, почему тот спокойно смотрел на разрушение нашего бизнеса. Или его спокойствие было притворным? Я запутался, и от мыслей даже разболелась голова. Хотелось одного – отключиться от них.

Я потянул на себя скрипучую дверь спорткомплекса, прошел мимо внимательного взгляда тетки-администратора, сидевшей за стойкой, на лестницу, ведущую в подвал. Два пролета вниз – коридоры и закоулки подвала, пахло потом, кожей спортивных снарядов и инвентаря. Поворот налево, короткий коридор, в конце которого распахнутая дверь, за ней виднелся большой тренировочный зал, устланный сплошь татами. В зале стоял шум – шла тренировка – группа занимающихся в белых кимоно бегала вокруг висевших в центре зала груш, разминалась. В правой стене коридора два дверных проема, раздевалки. Я прошел к распахнутой двери зала. С той стороны, опершись плечом о косяк, стоял стройный седой пожилой мужчина выше среднего роста с красноватым

носом и жевал жвачку. Я подошел к нему, и на меня сразу пахнуло малиновым вкусом, перебивающим коньячный запах. Мы поздоровались.

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.