

Паша Уральский

Бизнес

по-русски

Чай:

Грузинский 15 ун

Индийский 9 ун

Матэ 3 ун

Черный граф 7 ун

Цветок лотоса 1 ун



Паша Уральский

Бизнес по-русски

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=21234337

ISBN 9785448314285

Аннотация

Молодой бухгалтер принимает решение открыть свое дело, с нуля, без использования кредитов и прочих займов. В основе истории лежат реальные события.

Содержание

Пролог	5
Глава 1. Начало	7
Глава 2. Испытание	18
Глава 3. Братья-китайцы	28
Глава 4. Все с нуля	39
Глава 5. Идея	52
Глава 6. Время действовать	62
Глава 7. Наперегонки	73
Глава 8. Твердость решения	86
Глава 9. Прораб	96
Глава 10. Обратный отсчет	109
Глава 11. Жизнь по понятиям	122
Глава 12. Джек-пот	131
Глава 13. Ксюша	142
Глава 14. Чайная лавка	154
Глава 15. За прилавком	165
Глава 16. Чайный пьяница	175
Глава 17. Чумовые выходные	187
Конец ознакомительного фрагмента.	191

Бизнес по-русски Паша Уральский

© Паша Уральский, 2016

© Павел Жиряков, дизайн обложки, 2016

Редактор Яна Антипина

ISBN 978-5-4483-1428-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Пролог

Я прекрасно помню кризис 2008 года, когда закрывались предприятия, останавливались заводы, люди теряли работу. Первое время трудоустроиться было крайне трудно, а если ты был выпускником учебного заведения, и на твоих руках не было ничего, кроме заветной «корочки» и пустой трудовой книжки, шансы найти достойную работу равнялись нулю. Количество безработных стремительно росло, и в тот период государство сделало ставку на поддержку малого бизнеса.

В одно прекрасное утро на всех федеральных телеканалах обсуждали только одну новость – государство выделяет гранты на открытие собственного дела, безвозмездно! На экранах мелькали рекламные ролики, где очередной новоиспеченный «бизнесмен» рассказывал, как взял грант в «Центре занятости», и уже сегодня у него процветает целая сеть парикмахерских, сапожных мастерских, и так далее.

Люди поверили в сладкую мечту и кинулись в ближайшее отделение Налоговой инспекции оформлять документы на открытие своего ИП. В одночасье тысячи граждан нашей Родины превратились из безработных людей в «солидных бизнесменов». В действительности же даже половина и близко представления не имела, в какое болото они только что залезли. Но момент пробуждения будет чуть позже.

Эта история не о бешеных деньгах и не о крутых владельцах заводов. Эта история о том, как создавался малый бизнес в период становления после кризиса 2008 года. О том, как с нуля открыть свое дело, о том, через какие трудности приходится проходить любому, кто осмелится исполнить мечту 90-х – стать коммерсантом.

Что такое бизнес по-русски? Это не рецепт и не определение. Скорее всего, это феномен, тот самый бизнес, который делается совсем не по учебникам и зачастую не по закону. Феномен, где криминал и беззаконие идут рука об руку, где коррупция и власть – одновременно помощники и враги любого предпринимателя. Я лично прошел этот путь с 2011 года по 2013 год. Эта история позволит вам заглянуть за кулисы малого бизнеса и дать ответ на самый главный вопрос – можно ли сегодня подняться с нуля, и в чем же секрет успеха.

Действия истории разворачиваются на среднем Урале в одном из провинциальных городов, где правила экономики вообще не работают, где необходимо лавировать и импровизировать на ходу.

Прежде, чем писать этот рассказ, я встретился с участниками этих событий. Мы вспомнили былые времена и обсудили детали повествования. Поэтому, по этическим соображениям, ряд имен, фамилий и мест действий намеренно изменены. Если вы спросите, было ли это на самом деле, я отвечу, что все выдумал. Так будет безопасней для всех.

Глава 1. Начало

На дворе был июнь 2011 года. С момента окончания ЦРИ прошло ровно два года. И я, будучи молодым специалистом, стремился принципиально пойти работать по специальности. Но в условиях кризиса выбирать не приходилось. Ради будущей карьеры я пошел в единственное место, куда меня тянули за уши. Это был приют для детей-сирот «Счастье», где последние два года я исправно трудился бухгалтером. Никаких детей-сирот там не было и в помине. В 2009 году, перед тем, как я устроился туда работать, дневное отделение пребывания сократили: детей вернули обратно в бомжатники и клоповники, к родителям-алкоголикам.

По решению вышестоящего руководства и без того несчастные дети вернулись обратно в неблагополучные семьи, а тех, кого некуда было девать, передали в детский дом соседнего района. Причиной тому был кризис и отсутствие финансирования. Вот так я проработал в пустом приюте два года на должности бухгалтера по ТМЦ (товарно-материальным ценностям).

За долгие годы там скопилось огромное количество имущества, львиная доля которого было помощью меценатов, а стало быть, ничейного. Среди этого добра было множество дорогих вещей, например, видеокамеры, компьютеры, телевизоры, DVD – в общем, все, что хорошие люди годами при-

носили в приют для детей-сирот в качестве подарков.

И, как вы могли уже понять, это добро хорошенько разворовывалось, но очень хитрым образом. Чтобы избежать массового воровства среди сотрудников, руководство решило брать на баланс все дорогие подарки от меценатов: каждому объекту присваивался свой инвентарный номер, и, таким образом, вещи становились сначала собственностью приюта, а затем, в определенный момент, эти вещи списывались согласно закону (амортизация по сумме чисел лет, или по уменьшению стоимости).

И как вы думаете, кто забирал себе списанное имущество? В первую очередь – главбух, сука проклятая, во вторую очередь уже директор, и там уже кому что достанется.

Этот бардак творился годами, и в тот 2011 год как раз должна была приехать областная проверка, которая делается раз в три года. Естественно, задница главбуха кипела и плавилась от неминуемого получения пиздюлей с возможным последующим увольнением. Также особо переживала и директор – они все были конкретно повязаны, и на очередном совещании главбух, сука, и директор договорились свалить все ошибки и недочеты по материалам на меня.

«Парень молодой, еще успеет себе карьеру сделать!» Вот так рассуждали они за моей спиной. Естественно, мои отношения с главбухом и директором откровенно не складывались. Они люто невзлюбили меня по нескольким причинам. Во-первых, главбух была властная старая женщина, и она ре-

гулярно устраивала склоки и скандалы на работе, недаром говорят, главбух – это второй директор! Во-вторых, она любила, когда люди у нее в ногах ползают, как черви. Я совсем забыл вам сказать, что коллектив приюта был полностью из женщин разного возраста. Во всей организации было всего две особи мужского пола: первым был молодой юрист, который обладал потрясающей стрессоустойчивостью, а вторым был ваш покорный слуга.

И вот стрессоустойчивостью я не отличался, и каждый раз, когда главбух закатывала дикие скандалы, ее змеиные зубы обламывались об твердость моего характера, словно об камень. Вот именно с этого момента она начала люто меня ненавидеть. Еще бы – проработать десятилетия, держа весь коллектив за глотку и под каблуком, и тут появляется парень, который вообще не прогибается, как все остальные. Это был своего рода нонсенс для пожилого главбуха.

Что этот ниггер себе позволяет? Он не ползает у меня в ногах? А лично я всегда считал и считаю, что на работе нужно работать, а не скандалить без повода, потому что у начальства настроение плохое. Руководитель должен помнить одно золотое правило – межличностные отношения не должны влиять на рабочий процесс. Как говорится, «хуями надо в бане мериться». Но бабы есть бабы. Ну не умеют они руководить! Вы уж не обижайтесь, но это горькая правда.

И вот, ранним июньским утром 2011 года я вошел в свой рабочий кабинет. В темном углу сверкнули глаза свирепого

главбуха, и тишину в кабинете взорвал ее крик.

– Ты почему на рабочее место приходишь с опозданием?!

Я взглянул на часы, было ровно 8 утра.

– Кажется, вы ошиблись, никакого опоздания нет.

В ответ раздался все тот же крик:

– Ты мне еще погрызайся тут! Согласно правилам, в 8 утра ты должен уже сидеть за рабочим местом и работать!

Весь цинизм ситуации заключался в том, что главбух жила напротив меня, и каждое утро, и в зной, и в холод, она проезжала мимо меня на авто, принципиально отказываясь подвозить меня. Пусть побеждает! Молодому полезны прогулки!

А что касается странных правил, то их вовсе не было. Главбух просто нашла лишний повод поругаться. Я спокойно сел за рабочее место. Оно располагалось таким образом, что она могла видеть все, чем я занимаюсь, поэтому на работе я не халтурил и не создавал видимость работы.

В этот момент в кабинет, словно мышка, вошла запуганная сотрудница.

– Там, кажется, процессор поломался, пусть бухгалтер посмотрит.

Все верно, именно «процессор». Весь коллектив совершенно не разбирался в компьютерах и называл вещи своими придуманными именами. Например, «процессором» они называли системный блок и вообще любую деталь компьютера. А я, в свою очередь, хоть и скрипел зубами, но старался не обращать внимания на такие детали.

Помимо ставки бухгалтера по ТМЦ, я работал на полставки техником, и попутно успевал ремонтировать компьютеры, которые в руках диких обезьян ломались буквально каждый день. Работы хватало, а вот зарплата была ужасно маленькой. Сейчас давайте сыграем в игру «Интуиция». Как вы считаете, какая у меня должна была быть зарплата, если я работал за двоих? Думаю, в любом другом учреждении платили бы щедро, но я был на «особом счету». Главбух так люто меня не переваривала, что всеми правдами и ухищрениями старалась занизить мне оплату труда. В 2009 году я получал шесть с половиной (блядь, даже вспоминать страшно, но это обычная зарплата сотрудника без опыта в кризисный период).

А потом началась индексация и различные прибавки от государства. Я помню этот момент: главбух зубами закрипела, когда мне пришлось поднять зарплату до девяти тысяч рублей.

Она в открытую закатила скандал:

– Он получает слишком много! Моя бы воля, я ему и это убрала бы!!!

Затем она еще долго обсуждала с директором, что с этой индексацией всем сотрудникам стали слишком много платить, в то время как на их квитках красовались совсем другие цифры. Если мне не изменяет память, директор получала пятьдесят тысяч рублей, а главбух – чуть больше сорока, и при таких доходах у них поворачивался язык что-то кри-

чать в мою сторону.

Имея на руках такие низкие доходы, я ежедневно, во время обеденного перерыва, занимался поиском другой работы, но, как назло, везде был только отказ. Это была какая-то мистика. Отчаявшись вконец, я решил попробовать уйти работать продавцом.

Но и здесь меня ждал супер-сюрприз. Дело в том, что я уже второй год обучался на заочном отделении в местном ВУЗе, и каждые полгода мне нужно было сваливать на сессию. Согласитесь, не каждый руководитель будет отпускать своего «раба» на какую-то учебу дважды в год, при этом оплачивая время его отсутствия из своего кошелька.

Уход к частникам был закрыт, другие бюджетные учреждения ничего не могли мне предложить. Я буквально был загнан в тупик, но в голове почему-то была твердая уверенность, что скоро все наладится.

Я подошел к неисправному компьютеру и спросил у женщин:

– Ну что, какие симптомы, чего нажимали, куда тыкали?

И тут все сотрудники включили режим «глухонемого». И когда я уже за руку дергал сотрудника, пытаюсь выяснить причину неисправности, то слышал гениальный ответ – оно само! Я ниче не делала! Это не я!!!

В целом, я понимал страх сотрудников – они боялись, что на случай серьезной поломки счет за ремонт выставят виновнику, поэтому наши женщины имели дурную привычку от-

пираться до последнего, даже если их вина была очевидна.

– Это не я пролила чай на клавиатуру! Это само!

Я молча кивал головой и шел на склад, где валялась целая куча клавиатур, подаренных когда-то приюту от щедрых меценатов.

Этот цирк был ежедневным. В какие-то моменты мне очень сильно хотелось заорать, схватить их за волосы и ударить головой об стол: «Ты же врешь, скотина! Ну признайся ты мне, не заложу я тебя никому! Просто скажи – это сделала я! Скажи, куда ты, сука, натыкала, я в разы быстрее устраню неисправность!» Но женщины молчали, опустив головы в документы, и я порой часами разбирался, в чем же тут дело.

Был забавный случай, когда я перепробовал все! Вот буквально уже с отверткой полез разбирать системный блок, как вдруг я обратил внимание, что шторка дисководов как-то странно приоткрыта. В итоге я извлек оттуда гнутую пластиковую дискету, которая блокировала запуск операционной системы при каждом запуске.

Но вся эта история была своего рода преамбула. Я объяснил обстановку на рабочем месте, и, надеюсь, вы осознали, что работать там было невыносимо, по всем параметрам.

Но, как это обычно бывает, в дело вмешивается случай. Вот так однажды, во время законного выходного, я встретил в центре города своих старых приятелей. Это были братья-прибалты, Ян и Раймондс. Они активно скакали вокруг

автомобиля и выгружали какие-то коробки.

– Здорова, мужики, чего в коробках таскаете?

Парни на секунду отвлеклись и, увидав меня, вскрикнули:

– О-о-о!!! Братан, здорова! Поздравь нас, мы открываем свой магазин! Ну как, свой, Ян кредит взял, а я вроде как продавцом и партнером по совместительству буду.

У меня буквально глаза полезли на лоб – на моих глазах парни создавали свое собственное дело. Ранее я только слышал много разговоров от разных «диванных экспертов» в области экономики, что необходимо заниматься торговлей, и бла-бла-бла. А тут парни вместо пустой болтовни реально делали вещи, и все это происходило на моих глазах.

Я смотрел на них со стороны и восхищался:

– Чуваки, а чем торговать-то собрались?

Раймондс закурил сигарету и принялся объяснять:

– Мы будем торговать бензо-электроинструментами. Ты сам посуди: городок у нас небольшой, частных домов очень много, у каждого в хозяйстве есть нужда что-то прикрутить, распилить, приколотить, а подобных магазинов на весь город всего один! Вот сейчас мы решили создать здоровую конкуренцию этим проклятым зажавшимся коммерсантам. Ты посмотри, какие они цены загибают! Людям деваться некуда, вот они и покупают все за бешеные деньги, а тут мы откроемся, с цивилизованными ценами. Думаю, население нас поддержит, и дело поперет, правильно я говорю, Ян?

Ян схватил очередную коробку и, запыхавшись, ответил:

– Верно! Мы их всех порвем!

По моему лицу расплылась улыбка. Настрой у парней был самый боевой из всех боевых. Их задор меня просто взбудоражил. Оказывается, можно не только болтать о том, чем выгодно нынче заниматься, но и вот так взять и, наконец, открыть свое дело, фантастика!

Мы зашли в еще не сформированный магазин, где я в течение следующего часа подробно расспрашивал о бюрократических тонкостях при открытии своего дела.

В целом, затея парней была неплохой – конкуренция минимальная, и цены у них были более, чем демократичными. Кажется, этих парней ждал успех.

Я спросил:

– А почему вы, собственно, решились на этот рискованный шаг? Что вас подтолкнуло взять и начать делать?

Ян, отодвинув коробку, сказал:

– Я последние пару лет работал водителем на какого-то мужика, который платил мне голимые копейки. Я каждый день видел, как он наваривается на жителях нашего города, торгуя всякой китайской чепухой. Вот скажи мне, чем я хуже его? Почему бы сейчас не взяться за мечту моей жизни, открыть свое дело? Думаю, время пришло. Лучше один раз попробовать и разочароваться, чем всю жизнь жалеть, что так и не попробовал.

Слова Яна, слово бальзам, пролились на мою измученную маленькой зарплатой душу. Он был прав, я бы сказал, чер-

товски прав! Нужно было просто попробовать, и нехуй тут греть себя мечтами о светлом будущем, нужно брать и делать это будущее сейчас.

Но это было не главное. Раймондс, допивая свой чай, сказал:

– У нас еще простая затея, а вот у Стаса все по-серьезному.

Я взглянул на парней, не понимая, про какого Стаса они мне говорят.

– Вы о чем, парни?

Ян начал махать руками, пытаюсь мне объяснить:

– Ну Стас, блин, в школе еще учились вместе. Вы с ним даже на секции спортивные ходили.

И тут я, наконец, вспомнил, о каком Стасе идет речь. Это был мой очень древний знакомый из далекого детства, он как раз не так давно вернулся с Севера, где несколько лет пахал, как папа Карло.

– И что этот Стас затеял?

Парни разбирали коробки и, не поднимая головы, стали рассказывать:

– Ну ты же знаешь, что у нас в городе коммерсанты старые вконец охуели, цены на все загибают. Вот Стасик решил их всех раком поставить – он собрался торговать бытовой техникой и всякой электроникой. Обороты, как ты понимаешь, будут посерьезней, чем у нас.

В моей голове просто перевернулся весь мир. Нам всем

было по 22 года, мы были еще так молоды, а мои товарищи уже активно шевелились и старались подняться в этой жизни. Наверное, именно в тот миг в моей голове прочно засела мысль придумать что-то свое. Но стоял и более резонный вопрос – на что открывать свое дело? Где взять денег?

Вопросов было больше, чем ответов. Но эти головоломки вызывали еще больший интерес, и я буквально вспыхнул идеями. Покидая братьев-прибалтов, я пожелал им успехов в бизнесе, и с загруженной головой отправился домой. Кажется, сейчас я увидел новые горизонты в своей жизни.

Глава 2. Испытание

Ранним летним утром я прилетел на работу с опозданием в целых пять минут. Это означало, что сейчас я буду выхватывать «звиздюлей» от любимого главбуха. Я уже достал свой тюбик с вазелином, намазал лоб зеленкой, приготовился, так сказать, к получению пиздюлины, как вдруг услышал крики в коридоре.

Наше руководство ругалось с пожилой женщиной. Она была директором детского сада, которому и принадлежало все здание, а скандалили они о том, что пора бы нашему приюту свалить из здания нахуй! Наш директор оправдывалась, как могла:

– Мы уже освободили все крыло, мы всем приютом ютимся в двух кабинетах, нам физически некуда съехать!

Вы, должно быть, нихрена не понимаете: в чем, собственно, проблема? Поэтому я вам объясню суть конфликта: наша организация делила здание с детским садом, и это соседство жутко не устраивало обе стороны. Администрация города, тем временем, уже несколько лет обещала выделить отдельное здание, но кто-то наверху не сильно торопился, поэтому два руководителя женского пола, от которых нихуя не зависело, решили ругаться между собой, в надежде, что это поможет. Заебись, правда?

Логика – ноль, я даже не могу объяснить, какого хрена

они ругались. Выделить здание обещал глава города, а ругались почему-то они – где логика? Нет ее!

И вот, под шум скандала я, как шнырь, проскочил на рабочее место и через минуту делал вид, что торчу тут давным-давно. С дикими воплями в кабинет влетели главбух и директор.

– Да что она себе позволяет! Мы разве виноваты, что администрация не выделяет нам другое здание! Совсем обнаглела, сука старая!

Спустя пару минут директор вручила мне какой-то документ.

– Вот тебе письмо, отнесешь его в Управление образования и лично передашь в руки начальнице. Время пошло!

Я тут же сорвался прочь с рабочего места. Эта прогулка была для меня настоящим подарком – все лучше, чем слушать ругань главбуха.

По пути я изучил содержимое письма. Там была просьба оказать содействие в переезде в новое здание. Мне предстояло заглянуть в гости в Управление образования, где руководителем была женщина, которая славилась на весь город своей железной волей и крайне скверным характером. Я еще не подозревал, что меня ждет при встрече.

Наконец, я вошел в приемную, где объяснил, кто я такой и чего я хочу. Первое, что меня насторожило – это то, что секретарь напрочь отказалась брать у меня из рук документ.

– Молодой человек, отдайте эту бумагу начальнице лично,

так будет безопасней.

Я постучался в дверь и раздался грозный голос.

– Войдите!

За большим столом сидела женщина средних лет, с абсолютно седой головой и очень суровым видом. И пока она читала письмо, у нас завязалось приятное общение. Я даже удивился, что такая суровая тетя умеет нормально разговаривать с людьми.

И тут, сука, сам черт дернул меня за язык спросить у нее о наличии свободных вакансий – я ведь работу старался сменить, вот и спрашивал при каждом удобном случае о вакансиях то тут, то там. И вот здесь я познакомился с внутренним миром этой женщины.

– Работу ищешь? Ты ведь учишься в ВУЗе на экономиста, верно?

Я молча кивал головой, еще не подозревая, что она сейчас мне предложит.

– Есть у меня одна вакансия. Пойдешь работать директором детского сада?

Мои глаза полезли на лоб.

– Как директором? Что, вот так сразу директором?

Женщина кивала головой.

– У меня в подчинении все школы этого города, детские сады и ваш полуживой приют «Счастье» в том числе, и я предлагаю тебе должность директора.

Я мгновенно выпрямил осанку.

– Простите, а какого именно детского сада?

Женщина криво улыбнулась и, глядя исподлобья, ответила:

– А тот самый детский сад, который вас пытается выселить из здания. Директор там пожилая женщина, ее пенсионный возраст уже наступил. Нынче она должна уйти на пенсию, но никак не может решиться, когда именно. Я хочу, чтобы ты сейчас пошел и объявил, что ее время вышло.

Мои глаза чуть из орбит не выпали.

– Простите, я не совсем понял, она действительно собралась на пенсию, или вы предлагаете ее выгнать?

Женщина дала самые сухие пояснения.

– Ее срок вышел, сходи к ней и скажи, что ты ее преемник. Договорись, чтобы она ввела тебя в курс дела, показала, что и как. После этого должность директора – твоя.

В моей голове получилась настоящая путаница.

– А на основании какого документа я там вообще появлюсь? Мне же необходимо иметь хоть какую-то бумагу, которая даст мне право заявить себя преемником. Вы можете что-нибудь мне предоставить?

Женщина, не поднимая головы, ответила.

– Нет, сделай все сам. Если она согласится – даю тебе эту должность!

– Простите, но там же есть заведующая детского сада. Согласно правилам, она должна занять место директора?

Женщина спокойно ответила:

– Так разберись с ней, поставь ее на место.

Я не верил своим ушам. Еще мгновение я стоял неподвижно, как вдруг раздался ее командный голос:

– Ступай!

Я вышел из кабинета, словно оглушенный. Секретарь испуганно посмотрела в мою сторону. Она прекрасно понимала, что из этого кабинета выходят только в таком состоянии, и ее взгляд был отчасти сочувствующим.

В моей голове образовалась конкретная каша. Я нихрена не понял, что за блядскую схему мне только что предложили. И только спустя пару часов, после детального анализа, я до конца осознал весь расклад.

Для тех, кто так ничего и не понял, я объясню, что сейчас произошло. Я заикнулся о работе, и она тут же выдала мне жестокое испытание – хочешь у меня работать? Тогда докажи, что ты умеешь и хочешь работать!

Ей на службу не нужны обыкновенные сотрудники, ей нужны лютые звери, способные пройти по головам людей без угрызений совести. Поэтому она предложила проявить себя – пойди и выгони с должности директора эту старуху! Покажи, на что ты способен ради хорошей должности и хорошей зарплаты! Я не буду тебе ничем помогать, никаких приказов и никаких бумаг! Иди и сделай это!

Это самое жестокое испытание, которое мне когда-либо давали. По сути, мне нужно было зайти с улицы и объявить директору, что ее время вышло, и заставить ее подписать за-

явление об увольнении по собственному желанию, при условии, что я вообще никто!

Вы только представьте картину: вы проработали десятилетия на руководящей должности, и сейчас к вам явится молодой сопляк, который реализует настоящий рейдерский захват! Плевать на мораль, плевать на совесть, ты должен выгнать бабку с работы на пенсию. Это то же самое, что выгнать человека на улицу. Так мог поступить только отпетый негодяй и ублюдок. Но именно таких людей ценят наверху и ставят на руководящие должности в госучреждениях.

Та женщина в Управлении образования хотела именно этого. Ее расчет был верным – если парень справится, значит, у него волчья хватка. Такие люди мне нужны, а если нет – пусть дальше ищет работу, но уже в другом месте. Это был хладнокровный бесчеловечный расчет, поэтому, уважаемые читатели, запомните важную мораль: хочешь быть руководителем – научись ходить по головам.

Я вернулся на работу и на лужайке перед зданием увидел директора детского сада. Это была пожилая женщина, абсолютно доброй души человек. Она всегда возилась с детьми не покладая рук. Рядом были воспитатели, но она никогда не брезговала лично возиться с чужими детьми, невзирая на свою главенствующую должность.

Она любила детей всем сердцем, это было видно невооруженным взглядом. И сейчас, по указу начальника Управления образования, я должен был заставить ее уйти с любимой

работы, оставить этих детей, отправить ее на покой.

Я видел, как дети крутились возле нее, лезли ее обнимать, не слазили с ее рук. Они по-настоящему любили ее. В этот момент я ощутил себя настоящим фашистом, просто конченной мразью. Это чувство дало понять самое главное – я не желаю переходить на сторону зла, мне не нужна эта должность вот такой ценой. В конце концов, как мне потом работать в этом коллективе? Я же буду там врагом номер один! Не менее важный момент заключался в том, что эта пожилая женщина приходилась родной теткой моего друга детства, поэтому я твердо решил послать нахуй это блядо-предложение, и жить с чистой совестью дальше.

На рабочем месте меня вновь ждал скандал от главбуха. «Какого черта ты так долго бегаешь!». Так прошел очередной серый день из моей жизни. Вечером я вышел на прогулку в центр города, где случилась очень важная встреча.

Мимо меня проезжала старая бандитская девятка, как вдруг она остановилась, и из салона вышел мой старый друг Стас. Это был светловолосый парень чуть выше меня ростом.

– Давненько тебя не было видно в наших краях, ты где, Стас, пропадал-то?

– Я на северах два года проработал. Устал кости морозить, решил поближе к теплу, поближе к дому перебраться.

У нас завязалась долгая беседа, в ходе которой Стас подтвердил слух о том, что он открывает свое дело.

– Ты чем собираешься заниматься, производство или торговля?

Стас ответил, что собирается открывать магазин бытовой техники. Его затея была гениально простой: он закупил торговое оборудование, договорился взять торговую площадь в аренду, и сейчас решал вопрос с поставщиками. В целом, с его слов все звучало легко и просто, но в действительности за этими словами стоял титанический труд, с которым мне придется столкнуться позже.

– Слушай, Стас, а ты где бабло на закупку товара взял?

– Ну, часть я заработал на севере, но этого хватило только на стеллажи и витрины, а вот на товар придется брать кредит.

– Кредит? – переспросил я, вылупив глаза. – Стас, я не хочу, конечно, хвастаться, но я получаю уже второе экономическое образование, и, по моим расчетам, бизнес по розничной торговле нереально вести в долг.

Мы присели на лавочку и около часа вели жаркую дискуссию. Мне было интересно, за счет чего он собрался гасить кредит и при этом еще умудриться зарабатывать что-то на карман. Моим главным аргументом был неоспоримый факт:

– Стас, у нас нет такой потребности в бытовой технике, плюс, не забывай, что тот же телевизор плазменный стоит немалых денег, а город у нас маленький. В какой-то момент произойдет насыщение рынка и последующий спад!

Стас твердо стоял на своем:

– У нас минимальная конкуренция, люди в поисках лучшей цены аж в соседние города ездят за тем же холодильником. Я сделаю нормальные цены, и люди сделают свой выбор, вот увидишь!

В целом, его стратегия была верной. Но как он собрался продавать такую дорогостоящую технику за наличку? Откуда у людей такое большое количество свободных средств на руках?

В тот период я еще не совсем грамотно разбирался в способах реализации товаров, и вот тут Стас открыл мне не иначе, как Америку.

– Дружище, а ты слышал о такой функции, как выдача товара в кредит?

Я вылупил глаза и ответил:

– Слыхал, но это только в крупных магазинах, верно?

– Раньше – да, но сегодня многие банки готовы сотрудничать с предпринимателями, которые реализуют дорогостоящий товар. Ты выдаешь технику в кредит по паспорту покупателя, и через пару дней банк перечисляет тебе деньги на расчетный счет, а дальше уже банк заботится о покупателе и выбивает с него деньги. Система уже годами налажена, и сегодня покупателю не обязательно иметь наличные деньги на руках. Главное – убедить его, что он нуждается в покупке.

Я внимательно выслушал Стаса. Теперь все встало на свои места. Его расклад действительно был рабочим, и дело пахло

успехом.

В моей голове словно граната взорвалась. Это ж какие большие возможности открываются для предпринимателей с системой индивидуального кредитования! Таким образом можно втюхивать людям любую хрень, оформляя на них кредиты! Стас кивал головой:

– Все верно, эту методику уже практикуют маньяки, которые торгуют пылесосами за сто тысяч рублей. И самое смешное, что они находят покупателей! У них есть продажи, и им плевать на своих клиентов впоследствии. Товар вернуть невозможно – они предусмотрительно заключают хитрый договор.

Поздним вечером я возвращался домой, полностью погруженный в глубокие раздумья. Я вдруг осознал, что правила торговли совершенно изменились со времен лихих девяностых и трансформировались в нечто новое. Делать деньги в торговле стало проще, чем раньше. Во всяком случае, так мне казалось на тот момент.

Глава 3. Братья-китайцы

Была у меня одна знакомая, которая по внешнему виду и по характеру жутко смахивала на мою бывшую девушку. Такая же прожженная, хитрая, наглая, всегда любила обманывать. Но, поскольку я уже был супер-профессионалом в области психологии женщин, набать меня было нереально.

Тем не менее, у нас с ней сложились отличные деловые отношения. Звали эту мадам точно так же, как и мою бывшую – Катя. И была эта Катя пиздец, какая непростая баба: она умудрилась с ровного места открыть магазин одежды. Да притом нереально успешный! Торговля шла бойко, товар разлетался, как горячие пирожки.

А теперь небольшая справка: поскольку у Кати был подвешенный язык и полноватая фигура, она начала торговать тем, в чем разбиралась лучше всего – женскими вещами! Я, будучи до мозга костей мужчиной, никогда ранее не обращал внимания на стоимость женских вещей, и пришел в дикий ужас, когда увидел ценник за обыкновенное вечернее платье – пять тысяч рублей!

– Катя, это точно цена за платье, или, может, артикул какой-нибудь прилип случайно?

Катя, улыбаясь, кивала головой:

– Точно! Это фирменное платье, и ткань очень качествен-

ная. Вообще, пять тысяч рублей за платье – это копейки. Ты совсем не разбираешься в женских вещах! Это нормальная цена, между прочим, я с большой скидкой продаю. У платья закупочная стоимость четыре с половиной штуки, я почти себе в убыток его отдаю.

А теперь, уважаемый читатель, давайте я помогу вам снять с ваших ушей китайскую лапшу. Ее магазин был частным, и закуп товара был, естественно, с оптового китайского рынка. Закупочная цена этих тряпок была в среднем чуть больше тысячи рублей за штуку. Но женщины так устроены, что они «любят ушами». Им, главное, рассказать, что это качественный и уникальный товар известного бренда, и всем сразу становиться плевать, что из платья лезут все нитки, и ткань – синтетика голимая. Просто плевать, ведь это – «Стреппи Коко», итальянская марка, детка, и пошив у нее турецкий, а в Турции, сами знаете, все качественное.

Вот таким нехитрым образом Катя успешно пудрила мозги всем покупателям нашего небольшого городка, а люди покупали, и всем было плевать, что это фуфло. Главное – чтобы костюмчик сидел!

Ну, а теперь давайте включим в голове калькулятор: с продажи только одного такого платья она получала в карман чистой выручки четыре тысячи рублей. Умножим это на количество дней в месяце, и получаем: $4000 \cdot 30 = 120\,000$ рублей. И это сумма получается при условии, если продавать по одному платью в день. Как вы понимаете, продавала она гораз-

до больше, чем одну тряпку.

Аренда торговой площади в 2011 году была просто смехотворной – всего пятьсот рублей за квадратный метр. Это вам не мегаполис, а провинциальный городок, потому и цены такие божеские. И вот, после несложных подсчетов прикиньте, сколько Катенька зарабатывала в среднем в месяц себе на хлебешек? Дохуя!

Именно поэтому я стремился поддерживать с ней отношения, которые быстро переросли в какие-то приятельские. Катя пыталась меня охмурить и пристроить в свой гарем любовников, но далеко этот процесс не зашел. Я знал, кто такая Катя, и не реагировал на все ее ухищрения. Ее это жутко задевало, она бесилась и неоднократно возмущалась, почему я не ведусь на ее отработанные годами фишки, ведь с другими мужиками это срабатывало, а со мной нет! Почему?!

Катя просто не знала про мою бывшую. Благодаря этой мрази я научился на раз-два раскусывать любые женские хитрости, буквально читал девушек, как открытую книгу. На вопрос, был ли я счастлив оттого, что научился читать мысли девушек, отвечу, что нет, ведь я живой человек, и мне каждый раз было больно разочаровываться в той или иной красавице.

В скором времени я стал своего рода «подругой» для Кати. Я знал, с кем она трахается, кому она рога ставит, кого обманывает. Слушая ее грязные истории, я в очередной раз убеждался, что моя чуйка меня не подвела, но виду я, есте-

ственно, не подавал.

Зато в нашем общении была масса плюсов, ведь я стремился изучить весь механизм открытия малого бизнеса с нуля: как вообще это делается, куда нужно обращаться, сколько нужно денег на товар, где торговое оборудование купить, как с арендой договориться? Мне было интересно все, и это все я получал, общаясь с Катей. Пожалуй, это было очень полезное знакомство.

Однажды на просторах интернета я прочел письмо девушки, которая закончила какой-то крутой питерский экономический ВУЗ, и она жаловалась, что после учебы нихрена не знает: ни как открыть свое ИП, ни как налоги вычислять, ни куда документы подавать. И я, будучи специалистом в области экономики, целиком и полностью был с ней согласен. Я точно так же нихрена не знал, куда пойти и у кого спросить о таких вещах, в университетах уже давно учат не совсем нужным вещам. Я читал ее гневное письмо и улыбался во весь рот. Она вскрыла страшную правду – экономистов учат совершенно бесполезным вещам, основную долю нужных знаний вы получаете уже непосредственно на местах работы.

Таким образом, с помощью Кати я набирался полезной теории, и на вопрос, где она взяла денег на открытие магазина, она совершенно спокойно ответила: «В банке кредит оформила!» Сначала я решил, что это голимый бред. Открывать бизнес в долг? Это самый тупой вариант, если

честно. Великая глупость открывать с помощью кредита малый бизнес, в девяноста процентах случаев проект захлебнется. Однако, учитывая ее уровень накруток цен на товар, стало понятно, что ее бизнес успешно окупается. Это как раз и был тот редкий случай, когда открытый в долг малый бизнес успешно процветает.

Казалось бы, а почему сейчас всем не открыть эти магазины одежды и не стать богатыми? А вот хуюшки вам, ребята! Магазин Кати находился в павильоне торгового центра, где таких торгашей была дикая куча, но успех был далеко не у каждого. Кто-то старался продавать чисто мужскую одежду, и это была ошибка – на мужиках много не заработаешь. Кто-то продавал детские вещи, вот это уже интересный вариант – родители никогда не станут жалеть денег на своих любимых детей, а прожжённые торгаши этим пользуются. Были и самые отчаянные предприниматели – они торговали обувью! О, мой Бог! Это, наверное, самый неблагодарный способ начать свое дело. Объясняю на пальцах: только для одной модели обуви вы должны купить весь размерный ряд, а это минимум семь пар разного размера (в мужском варианте с тридцать девятого по сорок пятый размер, а женском еще больше!). И вот теперь посчитайте, сколько вам нужно купить моделей мужской обуви. Одних только кроссовок уйма, а ведь еще имеется строгая обувь, демисезонная, зимняя, летняя. А еще есть детская и, наконец, женская обувь. Тут сам черт сломит ногу, пытаясь разобраться во всех мо-

делях. Обувь даже оптом стоит очень дорого, поэтому начинать свое дело с магазина обуви, конечно, интересная затея, но очень затратная. Таким образом, если сегодня вы размышляете о том, чтобы начать свое дело с минимальными затратами и большой прибылью, напроочь забудьте про идею с обувью. Эта идея подходит, например, тем, кто решил легализовать наворованные деньги или отмыть деньги с торговли наркотиками.

Вы, должно быть, подумали сейчас, что я пишу чепуху? Вовсе нет. Нечто подобное случится чуть позже, а пока я расскажу вам, как развивались события с моим непосредственным участием.

Во время одной из встреч с Катей в магазин вошел мужик и спросил:

– Ну что, привезла?

Катя тут же нырнула под прилавок и вытащила какую-то черную коробочку:

– Конечно привезла, как и обещала!

Мужик молча отдал полторы тысячи рублей и, взяв коробку, спросил:

– А как этой херней пользоваться-то?

И вот тут я познакомился с новейшим изобретением человечества – электронной сигаретой.

Катя объяснила принцип работы устройства и выставила эту сигарету как способ бросить курить! Напрягите память, уважаемые читатели – изначально электронные сигареты по-

зиционировались именно с этой стороны. Хочешь бросить курить? Теперь это легко – вам поможет электронная сигарета!

После переговоров я спросил:

– Ты где достала эту штуку?

И вместо нормального ответа я услышал сказочную хрень о том, что ее мама ездила за товаром в Китай и покупала их там по одной тысяче рублей, а по пути назад продавала их по три тысячи пятьсот рублей за комплект. И сегодня Катя, по большому благу, готова отдать это новейшее чудо-устройство за символические полторы тысячи рублей.

Катя применила самый грамотный маркетинговый ход: она начала курить эту сигарету при покупателях, тем самым вызывая немалое удивление у граждан.

– А почему дым не пахнет?

– А это не дым, это пар! В нем нет смолы и прочих вредных веществ, здесь только небольшая доза никотина, и таким образом я бросаю курить.

У покупателей глаза лезли на лоб. Было видно, что они проявляют неподдельный интерес:

– Неужели устройство помогает бросить курить?

Катя клятвенно кивала головой и приговаривала:

– Еще как помогает! Я уже две недели не прикасалась к обычным сигаретам, меня теперь к ним даже не тянет.

Эта трогательная история до глубины души пробирала покупателей, и они тут же интересовались, где Катя приобрела

такую штуку, и сколько она стоит? Далее подвешенный язык Кати делал свое дело. Она рассказывала историю про маму, про ограниченную партию и про бешеную скидку только «для своих». Люди проникались доверием, и если кто-то и отказывался купить эту электронную сигарету на месте, то обязательно возвращался чуть позже, когда отдельно дома прочел в сети Интернет пару статей о полезном устройстве.

Я стоял рядом и откровенно охуевал. Простите за то, что выражаюсь матом, но я действительно охуевал от того, как она на ходу торгует вещами и тут же успевает продавать электронные сигареты. Деньги валились нескончаемым потоком. Я видел, как она за каких-то пятнадцать минут зарабатывала мою месячную зарплату. В тот момент я вдруг ощутил, что делаю в своей жизни что-то не так. Пока я тут вкалываю на двух должностях в проклятом приюте за копеечную зарплату, вкладываю все заработанные деньги в свое высшее образование, рядом стояла Катя, у которой, по-моему, было одиннадцать классов образования, и гребла баблo лопатой!

Однако здравый смысл не давал мне покоя. Ну не может все быть так шоколадно! Так не бывает! Тут есть какой-то подвох, и чем больше я старался найти это подвох, тем больше соображал, что никакого подвоха нет.

Катя постоянно подкалывала меня по этому поводу:

– Слушай, ты бы бросал уже свой приют «Счастье» и начинал бы уже деньги зарабатывать. Вроде парень взрослый, а все на копейках сидишь! Может, тебе в торговлю податься?

Я разводил руками и отвечал:

– Для торговли нужны деньги. В кредит я лезть не собираюсь, потому что повторить твой успех будет нереально. Нужно начать с чего-нибудь простого, чтобы, так сказать, подкопить первоначальный капитал, вот только с чего?

Катя пар раз задумывалась, пытаясь дать мне дельный дружеский совет.

– Блин, шмотками тебе торговать точно не резон, у тебя столько бабла нет, да и, опять же, конкурентом мне будешь. Нужно придумать что-то другое, но эффективное.

Так, в один из дней Катя посетовала на то, что партия электронных сигарет разошлась, как горячие пирожки, и больше этих штук у нее нет. Следующая партия из Китая ее мама привезет только через месяц, а желающие приобрести этот девайс прут с утра до вечера. Я спросил:

– А чего ты в Екатеринбурге на оптовом рынке их не купишь и не привезешь еще раз?

Катя, не задумываясь, ответила:

– А нахер оно мне надо? Я с продажи одной юбки больше денег в кассу имею, чем с электронной сигареты, слишком много мороки с этим барахлом. Вот если мама еще раз привезет их на реализацию, я продам, а так – вкладывать живые деньги в эту дрянь я не хочу и не буду.

Вот вам, ребята, еще один урок малого бизнеса – вкладывайте свои деньги в быстрооборотные активы. Ваши деньги должны приносить максимум прибыли. Катя была права –

электронные сигареты хоть и пользовались спросом, только выручка от них была не такая шикарная, как от продажи вещей, поэтому она не стремилась развивать это направление.

И как только я осознал, что ей действительно плевать на развитие этого направления, я подошел к ней и спросил:

– Я тут подумал... Если ты не хочешь заморачиваться с этим бараклом, может, тогда я займусь этим вопросом плотнее?

Катя задумалась. Было видно, что в ее голове трещал калькулятор – она взвешивала все за и против. Затем она, широко улыбнувшись, ответила:

– Отличное предложение. Я не против, только ищи товар сам, я понятия не имею, где он там продается в Екатеринбурге. Во всяком случае, на моих оптовых точках его точно нет.

В тот день я прилетел домой, как ошпаренный. У меня впервые появился интересный вариант подзаработать себе немного средств на стороне. Я залез в интернет и стал внимательно изучать все, что связано с электронными сигаретами: отзывы, рекомендации и точки сбыта.

Первое, чему я неслабо удивился – это их невероятно завышенной стоимости. В Интернете их продавали в среднем за две с половиной тысячи рублей. Порой цена была и выше. Если мне не изменяет память, то один ресурс предлагал это устройство за шесть тысяч рублей!

В ту пору я слышать не слышал про такие сайты, как «AliExpress», поэтому я, по старой проверенной методике

девяностых годов, принялся искать адреса оптовых рынков Екатеринбурга. Выписал себе кучу адресов и сначала даже не понимал, куда лучше отправиться в первую очередь.

Но в дело вмешался случай. На носу была очередная встреча выпускников техникума (ЦРИ), которая проходила в ту пору дважды в год: зимой и летом.

И вот умудрился я выпросить отгул на работе, и в пятницу утром отправился в Екатеринбург. Очутился на любимом южном вокзале, купил билет и, пока ждал свой рейс, решил прогуляться по вокзалу. И каково же было мое удивление, когда я обнаружил целый киоск с этими электронными сигаретами. Более того, цена на них была не две с половиной тысячи, как в сети Интернет, не полторы штуки, как продавала Катя, а каких-то триста рублей! Ебать-колотить, триста, Карл! Триста!!! (не надо вот тут шуточек про тракториста, у меня к ним особый разговор).

Цена была более, чем приемлемой, и у меня глаза полезли на лоб – вот это джек-пот! Я тут же набрал номер Кати и спросил подтверждения ее слов – готова ли она оказать содействие в реализации моей партии электронных сигарет. И, как только я получил положительный ответ, я произвел закупку первой и далеко не последней партии электронных сигарет. Спасибо братьям-китайцам!

Глава 4. Все с нуля

Я находился на «любимой» работе, когда главбух притащила какой-то DVD диск. Она тяжело дышала; было видно, что она очень торопилась и спешила доставить его на работу. Она крутилась возле телевизора, пытаясь подключить DVD-проигрыватель. Все это сопровождалось тяжелой одышкой.

Наконец, подключив аппаратуру, она схватила этот непонятный диск и возвестила на весь отдел:

– Девочки! Я принесла его! Идите сюда, сейчас все покажу!

В наш кабинет вломилась толпа женщин. Все стали шушукаться и тихонько переговариваться. Я смотрел на этот дурдом и не понимал, что тут, блядь, происходит; какого хрена все женщины прилипли к экрану телевизора?

И вот, с экрана телевизора раздается какой-то мужской голос, и лица всех женщин просто начинают сверкать в дикой улыбке. А теперь маленькая загадка для читателей: кто в России способен так сильно гипнотизировать всех женщин бальзаковского возраста? Правильно, Стас Михайлов, бля! Вот так я впервые познакомился с этим исполнителем. Из динамика раздавалось: «Лишь для тебя рассветы и туманы!» А женщины просто поплыли в экстазе, кажется, даже пол стал мокрым.

Голос у этого исполнителя, конечно, был приятным и за-

вораживающим, да и слова в его песнях были как раз заточены под женщин и для женщин. На экране была запись концерта Стаса Михайлова; если мне не изменяет память, он там в каком-то Доме культуры выступал. Но уже тогда мне стало понятно: этот мужик – железный кумир всех женщин России.

А наша главбух так расчувствовалась, что в сердцах крикнула, что мечтой всей ее жизни является секс со Стасом Михайловым. Я огляделся вокруг и осознал, что рабочий день окончательно сорван. Тусовка закончилась распитием белого вина из стеклянной тары. Но, как говорится, с волками жить – по-волчьи выть, поэтому пришлось приобщаться к традиции.

Кстати, до работы в приюте я не переваривал белое вино, а уж тем более из стеклянных бутылок. Всему виной был печальный случай из моей лихой юности, когда в один момент все стали пить дешевое белое вино из коробок. Лично я скептически относился к этой моде, но мой дружок Володя сумел-таки уговорить меня отведать этой дряни. На мое удивление, вино заходило легко, как обыкновенный сок. Таким образом, было очень сложно контролировать допустимую дозу.

Итог был печален: я страдал и болел сутки, не мог ни пить, ни есть, просто лежал и кряхтел: «Володя! С-с-су-у-ука!». А называлось это пойло «Тещин погребок».

И пока сотрудники бухали, я вдруг вспомнил, что в ми-

нувшие выходные закупил нехилую партию электронных сигарет. Нужно было срочно продумать способ сбыть этот товар, но каким образом? Я понимал, что Катя не будет ради меня втюхивать сигареты – она просто будет давать мои координаты всем обратившимся покупателям, и не более.

Я крепко задумался. У меня не было ни магазина, ни точек сбыта, ни-че-го! Был только я и партия непонятной дешевой китайской чепухи, которую все продавали довольно дорого. Стало понятно, что при таком раскладе в первую очередь необходима рекламная кампания. Нужно было сделать так, чтобы про эти сигареты узнали все, а сбыт производить с помощью личных встреч.

На мое счастье, в сети Интернет эти устройства продавали за большие по тем временам деньги, в среднем за две с половиной тысячи рублей за комплект, в то время как закупочная цена была всего триста рублей! При таком раскладе выходил неплохой навар, но я решил пойти дальше. Зачем жадничать, если можно сбить цену и продавать товар дешевле? Согласитесь, не каждый курильщик готов вот так взять и молча выкинуть пару тысяч рублей из семейного бюджета ради какой-то китайской херни. А вот если снизить цену вдвое, то виднелась нехилая перспектива ажиотажа. Я напряг свои извилины, вспомнил, как нас учили маркетингу в ЦРИ, и тут же набросал на листке примерные варианты рекламной кампании. Объявления в газетах, буклеты в почтовых ящиках, объявления на столбах и в соц. сетях – вот та-

кой примерный план образовался на листе и в моей голове.

Стоило учитывать, что все действие разворачивалось в небольшом городке, и стандартные правила типа «выкупить рекламный щит или баннер» тут вообще не работали. Не работали и методы интернет-рекламы и рекламы на радио, потому что дело было не в мегаполисе, а в провинции.

Также был и другой неприятный момент. Если вы забыли, то я освежу вам память: я был максимально ограничен в деньгах. Поэтому мысли о том, что нужно вложить кучу бабла в рекламную кампанию, можете выкинуть на помойку – этот расклад мне совершенно не подходил.

В следующие пару часов я внимательно изучил основные преимущества и особенности электронных сигарет посредством интернета и разработал два рекламных буклета. Я решил использовать все подручные средства, чтобы удешевить стоимость рекламы, поэтому разработал буклеты таким образом, что они приятно смотрелись со стороны и без проблем читались, даже будучи черно-белыми.

Я также понимал, что простое объявление на белом листе останется незамеченным, поэтому я достал пару пачек цветной бумаги А4, и, пользуясь служебным положением, в течение дня изготовил хренову тучу рекламных буклетов и листовок с объявлениями. Домой я уходил со здоровенным пакетом макулатуры, но пьяные женщины не обратили на это внимания, продолжая слушать своего Стаса Михайлова. (Спасибо, Стасик!)

А дальше начались невероятные события. После работы я, по старой привычке, заскочил к Кате в магазин поздороваться, и она тут же с порога спросила:

– Ты когда товар раздобудешь? А то я всем говорю, что ты всюю торгуешь этими сигаретами, все телефон твой спрашивают!

Это была очень крутая новость, ведь товар уже лежал у меня дома. Оставалось решить, по какой цене его продавать. Я прекрасно понимал, что если дела будут идти хорошо, то Катя без угрызений совести подгребет эту нишу под себя, поэтому я сделал ход конем.

Я объявил максимально низкую цену за комплект – 990 рублей. Что это дало? Объясняю на пальцах: к тому моменту уже многие слышали про электронные сигареты, и все знали, что они стоят дорого. Я принципиально слил цену, тем самым отбив желание у других предпринимателей заниматься этой нишей: слишком низкие доходы отбивали желание вкладываться и тратить свое время.

Вот так, в один миг я стал своего рода монополистом (говнюком и засранцем) в своем городе. Катя пришла в ужас от такой цены:

– Ты зачем цену слил, ведь люди и за большую стоимость покупали, и никто не жаловался?

– Все верно, – ответил я, – раньше покупали, а теперь с такой доступной ценой еще больше покупать начнут.

Я оказался чертовски прав: на следующий день через Ка-

тию ушли первые комплекты электронных сигарет, и у меня появились первые деньги, чтобы подать рекламу в газету. С каждого комплекта я получал в руки 990 рублей. Из этой суммы 300 рублей я откладывал на повторный закуп, а 690 убирал себе в карман.

В течение недели по вечерам я бегал по городу из района в район, расклеивая объявления на столбах и закидывая буклеты в почтовые ящики. Утром на работе я изготавливал новую партию макулатуры, и вечером история повторялась.

Сначала звонки поступали очень вяло, но даже это приносило неплохой доход. И вот однажды я прихожу на работу, и прямо с утра мой телефон просто начинает выть без остановки. Я каждые пять минут выбегал из кабинета на улицу и вел презентацию электронных сигарет. Спустя десять звонков я заучил текст как «Отче наш».

А главбух с бешеным взглядом смотрела на это безобразие и приговаривала:

– Прекращай бегать! Что ты улыбаешься? Я тебе зарплату урежу, слышишь меня!

Но мне было буквально плевать на ее угрозы. В тот день еще до обеда я заработал месячную зарплату, а причина небывалого успеха объяснялась тем, что в тираж вышел новый выпуск районной газеты. Теперь эффективность рекламы достигла своего апогея.

Тем же вечером я метался по городу от адреса к адресу, где при личных встречах проводил презентацию продукта

и объяснял принцип работы электронных сигарет. Каждая такая поездка приносила мне в карман неплохую сумму.

Спустя пару дней вся партия благополучно разошлась, и я вдруг осознал, что мне нужно срочно ехать в Екатеринбург за товаром. Но не все пошло так гладко, как написано в тексте. А теперь, уважаемый читатель, познакомься с форс-мажорными обстоятельствами.

Во-первых, у поставщика не оказалось нужного количества электронных сигарет. Пришлось брать то, что было у него на руках, а по приезду домой выяснилось, что пара комплектов неисправна. Заменить их, естественно, не было возможности, поэтому я просто пустил эти комплекты на запчасти.

Также, после небывалого всплеска звонков произошло естественное затишье. Теперь звонили реже, и доход сильно упал. Вся проблема заключалась в том, что объявление в газету нужно было подавать еженедельно, и стоило это приличных средств.

Затем случилось то, к чему я не был готов: стали поступать звонки недовольных клиентов. У кого-то ломались зарядные устройства, у кого-то вообще сама сигарета (пополам, бля). Часть жалоб я удовлетворял, часть отклонял. Ну не буду же я заменять товар, если покупатель, мудака, дал сигарету ребенку, который ее утопил в банке с компотом!

Фишка с сигаретами пошла на убыль, однако заказы по-прежнему поступали. Так, в один из дней мне позвонил муж-

чина из Екатеринбурга и попросил любым способом доставить эту сигарету. Дело в том, что люди, читая мое объявление, сначала сомневались в необходимости покупать товар. Но когда они перепроверяли стоимость в интернете и видели большую разницу в цене, то мигом бросались звонить мне на телефон.

У людей тогда с логикой были серьезные проблемы, потому как они считали, что в интернете товар всегда дешевле, чем на прилавках. Поэтому, пользуясь случаем, хочу выразить благодарность всем жлобам, которые взвинтили цены на эти устройства на своих сайтах – благодаря вам ваши клиенты доставались мне.

И вот этот мужик умоляет доставить товар ему в Екатеринбург. Я уже отговаривать его начал, мол, дорого будет, свыше тысячи рублей! Но тот, как заколдованный, уперся: доставь, и точка! Я уже хотел сказать ему: «Дружище, да спустись ты в подземный переход, там эта хрень за 500 рублей продается», но вдруг вспомнил про своего товарища из ЦРИ. Я оперативно созвонился с ним и попросил сделать нехитрую операцию – заскочить на южный вокзал, забрать коробку за 300 рублей и отдать ее мужику в центре города за 1500 рублей, прибыль пополам, сочтемся при встрече. Спустя пару часов мужчина получил свою долгожданную электронную сигарету и был очень восхищен сервисом моей «организации».

Вот так, порой неожиданно, делались мои продажи, а лю-

ди переплачивали благодаря своей банальной лени или нежеланием поднять свою попу со стула. Так или иначе, я старался оставаться человеком, и в следующие разы перед встречей я лично проверял работоспособность каждого комплекта от и до. И таким нехитрым образом жалобы на некачественный товар сошли на нет.

Ближе к августу я свалил в отпуск. В этот момент у меня появилось больше свободы и увеличилась мобильность, но произошло то, чего стоило ожидать рано или поздно. В экономике это называется «период насыщения товаром», вслед за которым идет предсказуемый спад. Вот тут мне стало понятно, что на одних сигаретах долго не прожить. Однако был достигнут главный результат – мне удалось сколотить небольшой капитал; если мне не изменяет память, на полке валялось чуть больше пятидесяти тысяч рублей. Согласитесь, это неплохая сумма, которую я сделал с нуля за короткий период, при условии, что моя месячная зарплата была 8800 рублей.

В первые дни отпуска я отправился в центр города, проводить старых друзей, посмотреть, как у них идут дела. Первыми, кого я посетил, были два брата-прибалта, Ян и Раймондс. Они вовсю торговали «бензо-электроинструментами» в одном из торговых центров. Мы толком не смогли пообщаться, потому что был большой наплыв покупателей. Ну что ж, я был только рад за них. Я заметил самое главное: товар покупался, у парней был явный успех, и это вселяло в меня

какую-то надежду, что однажды и я попробую открыть что-нибудь свое.

Далее по списку я заглянул к Стасу. С момента последней нашей встречи многое изменилось: еще месяц назад он только открывал магазин по продаже бытовой техники и электроники, а уже сегодня моим глазам предстал неплохой магазин, вот только выбор товара меня немного смутил.

– Здорова, Стас, а че у тебя полки такие пустые, где товар-то?

Стас, увидев меня, вскрикнул:

– О-о-о! Какие люди! Заходи, дружище, давно тебя не было видно! У меня столько всего произошло, расскажу – не поверишь!

Он заварил крепкий чай, и следующий час без умолку рассказывал, как смог найти хороших поставщиков техники, как сложно было доставить товар на торговую точку. И вот плавно подходим к первому дню открытия его магазина.

Он планировал подарить бутылку шампанского первому покупателю, сделать все в лучших традициях. Он сбегал в местную редакцию, подал объявление об открытии нового магазина и пошел раскладывать товар. Но ничего разложить он не успел. Объявление об открытии магазина еще не успело выйти, а народ уже ломился в его еще не открытый магазин. Людская молва сработала круче любой рекламы, и Стас продал в первый же день ровно половину своего только что привезенного товара. Это были и телевизоры,

и микроволновки, и даже пару холодильников. Его история звучала как чистой воды фантастика, но я лично видел товарную накладную, в которой числился целый ряд бытовой техники, а в торговом зале уже нихрена не стояло. Впопыхах Стас даже забыл, кто был первым покупателем, и, естественно, не успел подарить ему шампанское.

Но все было не так сладко, как я вам описываю. Поскольку Стас впервые занимался торговлей, он чисто физически не имел представления о том, сколько нужно в действительности закупить товара для своего магазина. Он осознал, что его товар слишком быстро расходуется, и ему каждые три дня приходилось ездить закупаться. Также покупатели часто спрашивали товар, которого не было в наличии. Таким образом, стало понятно, что необходимо срочно расширить ассортимент и количество закупаемого товара. Казалось бы, чего тут не радоваться? Но вот именно здесь в игру вступает такая ядовитая вещь, как кредит! С момента получения кредита и до первой прибыли от продажи в магазине прошел как раз месяц, а это означало, что сейчас нужно заплатить банку. В этот момент Стасу необходимо было срочно расширить ассортимент, но платеж по кредиту сбивал все карты. Стас заплатил первый платеж, и тем самым потерял часть заработанных средств, которые были жизненно необходимы для развития магазина.

Мы допивали чай, когда я предложил ему посчитать, сколько ему потребуется времени, чтобы привести линейку

товара в божеский вид. После несложных расчетов вышла не совсем утешающая картина – даже при таком объеме продаж прибыль все равно еле-еле покрывала расходы. А в расходы входил ежемесячный платеж по кредиту, ежемесячная аренда за торговую площадь, любимые платежи в Налоговую инспекцию, и гвоздь нашей программы – это Пенсионный фонд России, который тоже требовал свою долю денег (пидорасы ебанные!).

Самое ужасное в этой ситуации было понимание того, что эти расходы имели постоянный характер – нужно было платить каждый месяц вне зависимости от уровня его продаж в магазине. Я видел, как Стас старается рассчитать схему оборота денежных средств тем или иным образом, на ходу придумывая различные варианты, но все сводилось к одному.

– Стас, если продажи упадут, ты мгновенно загнешься. Необходимо либо расширять ассортимент, либо повышать цену на товар.

Мы оба крепко задумались. Повышение цен приведет к тому, что спрос упадет, и магазин потеряет конкурентоспособность. А чтобы расширить ассортимент, необходимо закупать больше товара. Добыть денег можно было только с двух мест: первое – это взять дополнительный кредит либо просрочить пару платежей банку, и на сэкономленных деньгах попытаться войти в русло. Стас думал около минуты, затем выдал свой вердикт:

– У меня клиенты сделали заказ уже на десять дорогостоящих позиций. Если я пропущу следующий платеж банку, то смогу закупить товар и прокрутить деньги до следующего платежа. Тогда решено – буду рисковать!

Глава 5. Идея

В один из дней своего отпуска я заскочил в магазин к Кате поздороваться. Ее трудовой день подходил к концу, и она, по старой привычке, всю бухала на рабочем месте в честь удачной торговли. В целом, повод был весомым – в то время как все отделы торгового центра сидели без продаж, Катя гребла бабло лопатой. Я взглянул в журнал продаж и увидел итоговую цифру – сорок тысяч, а если учитывать тот факт, что она делала тройную накрутку и работала сама на себя, то суточный доход в ее карман выходил очень даже неплохим. Если бы я зарабатывал в то время по двадцать с лишним тысяч в день, я бы бухал там от счастья, как проклятый. В целом, именно этим Катя и занималась на рабочем месте.

Мы завели старый разговор:

– Какого хуя ты все еще работаешь в своем приюте? Ты мужик, или кто?

Я лишь разводил руками. С поиском работы дела совсем не ладились, и тут Катя выдала предложение:

– Дак ты открой уже свое дело, начни чем-нибудь торговать, у тебя вон как с электронными сигаретами прокатило. У тебя есть хватка, а это очень важная составляющая! Не тяни резину!

Я внимательно слушал вкрученную Катю, и ее слова были, как бальзам на душу. Я даже всерьез призадумался, может,

ну нахрен эту бухгалтерию? Карьерного роста никакого, зарплата никакая, чего мне терять? Однако всю идиллию рушили два серьезных вопроса – чем торговать, и где взять на это нужную сумму? Я даже вслух эти вопросы не произносил, но Катя, словно пьяный телепат, начала на них отвечать.

– Ты ведь уже скопил чуток средств, поэтому сходи в Центр занятости и спроси, что требуется для получения субсидии. Ели не ошибаюсь, там дают почти шестьдесят тысяч. Сумма, конечно, маленькая, поэтому покрутись, пошевелись, сколоти еще чуток денежек и, думаю, с полученной суммой можно будет что-то начать.

Только вот начинать нужно было что-то новое, так сказать, занять ту нишу, которая еще свободна, или завести в город уникальный товар, которого нигде больше нет.

Я прервал ее рассуждения, задав самый интригующий вопрос:

– Катя, давай в теории предположим, что я согнул свой член в дугу и смог накопить 150—200 тысяч рублей. Дак вот скажи мне, что вообще можно на эту сумму открыть, чтобы оно еще и приносило стабильный доход? Только учти сразу – предложения торговать героином я не принимаю.

Катя призадумалась, ее взгляд стал стеклянным. Она стояла неподвижно, в ее голове шел очень сложный мыслительный процесс. Наконец, не выдержав паузы, я переспросил ее:

– Ты чего там думаешь?

Катя очнулась, и с серьезным лицом ответила:

– Я тут подумала, кажется, нужно еще бухла купить, боюсь, этого не хватит.

Я мгновенно вскипел:

– Тьфу ты, бля, я тебе про идею бизнеса, а не про бухло!

Катя очнулась во второй раз:

– А-а-а! Ты про это, что ли. Дак ты не переживай, есть у меня одна старая идея, которой я хотела заняться до открытия магазина одежды.

В этот момент я был готов услышать нечто вроде «Срочный ремонт обуви» или «Кустарная автомойка», примерно в этом направлении, но она выдала какую-то фантастическую затею.

– Продажа элитных сортов чая и кофе!

– Чего, блядь?

Катя отхлебнула пиво и повторила:

– Торговать крупнолистовым чаем и зерновым кофе на развес. В Екатеринбурге есть такие киоски, в них жутко вкусные чаи продают. Я хотела нечто подобное открыть, но позже отказалась от этой затеи в пользу торговли вещами.

В моей голове слабо рисовалась картина, где я стою за прилавком с папиросой в зубах и торгую пачками дешевого чая типа «Принцесса Нури», а покупатели у меня – сплошь лесники или уголовники с местной пилорамы.

– Катя, кажется, твоя идея пахнет хреном, тебе не кажется?

Но она твердо стояла на своем:

– Как ты не понимаешь! Это уникальный продукт, кроме тебя, им больше никто в городе не будет торговать, и денег на открытие много не требуется. Ты съезди в Екатеринбург и посмотри, почему там продают эти чаи, а потом уже выводы делай.

Так завершилась наша беседа с Катей, и с этого дня я активно стал прорабатывать идею открытия «чайной лавки». Сначала я заглянул в Интернет ради интереса, мне было любопытно, насколько прибыльным был этот бизнес. Получать огромных доходов уровня Кати я не стремился, мне было интересно, сколько я смогу иметь в карман, минимум, при стабильной торговле. И после несложных поисков я открыл для себя приятную истину – торговля чаем и кофе относится к разряду «must have» и имеет полное право на существование. Больше всего меня цеплял тот факт, что этим никто не занимался в нашем городе, ниша была абсолютно свободна. Вот так, постепенно, идея открытия «чайной лавки» все крепче и крепче проникала в мой мозг.

Так, в один из дней я зашел в Центр занятости населения и задал банальный вопрос – как получить субсидию на открытие собственного дела? И вот тут я узнал, что нужно предоставить +100500 документов, бизнес-план, затем защитить его, и только потом тебе перекинут деньги. И все бы ничего, но было одно-единственное условие, которое меня просто сбilo с ног. «Молодой человек, прежде чем получить субсидию, вы должны быть безработным!»

Выходила какая-то дерьмовая картина. По закону я не имел права переключиться с работы на собственное дело сразу. Я должен был сначала уволиться, и только после этого начать шевелиться, и сколько мне предстояло пробыть безработным, прежде чем я получу деньги, было совершенно неизвестно. Специалист в Центре занятости сказала, что предыдущие участники программы ждали три месяца. Ебать того Петьку, три месяца! Это ж четверть года без права устроиться на работу! Эта новость буквально поубавила у меня пыл в стремлении открыть собственное дело.

Однако, с этих самых пор я старался при каждом удобном случае выяснить те или иные детали торговли чаем и кофе. Когда я бывал по делам в Серове или Екатеринбурге, я доставал телефон и тайком делал фото чайных лавок, затем дома я детально изучал ассортимент, цены, оборудование, которое они использовали. Таким образом я составил список необходимого оборудования для торговли. В его список вошло такое количество вещей, что сначала мне стало дурно. Если визуально глазами ты видишь обыкновенные витрины, весы и стеклянную посуду, в которой выставлен товар, то обратите внимание на канцелярию. Это полный звездац. Например, на баночках есть фирменные этикетки из лощёной бумаги, на которых указано название продукта. Вы когда-нибудь задумывались, где эти этикетки вообще берут? А фирменные ценники на товар? А упаковку? Вот лично я тогда открыл для себя Америку, что такие расходные материалы не прода-

ют, потому что это авторская работа. Это нельзя взять и скачать из Интернета, или купить на оптовом рынке. Это все нужно было разрабатывать самому, с нуля! И чем больше я старался вникать в нюансы этой идеи, тем больше обнаруживал скрытых мелочей, которые требовали серьезной работы.

Отпуск подходил к концу, когда Стас предложил съездить в Екатеринбург за компанию. Он как раз уезжал за товаром, а я вроде как прицепом. В тот день я впервые побывал на КОРе (Кировский оптовый рынок). Мои глаза разбегались в разные стороны, я только и успевал рассматривать те или иные товары. И, пока Стас забирал свой товар, я кинулся искать те самые стеклянные банки для чая и кофе, которые были во всех фирменных магазинах. И каково же было мое удивление, когда на всем оптовом рынке я так и не смог найти эти сраные вонючие банки! Оказалось, что это настолько эксклюзивный товар, что его еще надо поискать, и пока Стас разъезжал от базы к базе, я везде спрашивал эти баночки и везде слышал один ответ: «Такого товара у нас нет!» Я задержался в Екатеринбурге на несколько дней и как-то случайно заглянул в Икею, где, наконец, увидел аналог нужных мне банок. Я быстро записал их стоимость и ориентировочно прикинул, сколько нужно будет их закупить.

Таким образом, я имел четкое представление, что делать и куда бежать на случай открытия своего дела. Я представлял, где заказать витрины, где достать торговое оборудование, но совершенно не знал, где брать сам товар. Оказалось,

что Интернет тут вообще не помощник. Он указывал мне адреса поставщиков из Москвы, Калининграда и Владивостока, и ни единого адреса из Екатеринбурга. Я уже планировал забить большой и толстый болт на эту затею, когда случайно наткнулся на два адреса. Первый был где-то в Екатеринбурге, а второй вообще в Нижнем Тагиле. Ну что ж, нужно просто поехать и все узнать все, что меня интересует, как говорится – в лоб не ударят.

Тот день я запомнил на всю жизнь. У меня, как назло, вылезла простуда, не на губе, а, сука, прямо под носом! Я был похож на Гитлера! Ну или, как минимум, на Чарли Чаплина! С-с-су-у-у-ка, мне было так стыдно показываться поставщикам в таком виде! Но я понимал и другое – мой отпуск заканчивается, и следующая поездка в Екатеринбург может быть не скоро. Я собрал волю в кулак и поехал по указанному адресу. Ну подумаешь, простуда, там же не модельное агентство, перед кем там лицом торговать? Я до последней минуты был уверен, что там мелкооптовый склад, представлял себе строгого кладовщика среднего возраста, но судьба распорядилась иначе. По указанному адресу было шикарное кафе, где работали сплошь молодые девчонки, да еще какие! Все, как на подбор, бля, и тут я, с коростой под носом! Ну пиздец, в общем, позор джунглям. Я уверенно вошел в кафе и объяснил, что пришел обсудить вопросы о возможном сотрудничестве, о поставках товара и о ценовой политике. Девочки посмотрели на меня с неподдельным отвращением.

В моей голове мелькала мысль: «Плевать, на все плевать, я сюда пришел дела решать, а не лицом торговать». И тут, сука, выходит человек, который занимается поставками товара. И это был не строгий дяденька, и не тетенька, а молодая красивая девушка по имени Елена. Ох, бля, как же мне было стыдно с такой рожей вести диалог с ней! Но мы смогли найти общий язык, и она обещала скинуть мне прайс на электронную почту. Я вышел из кафе, и по спине стекали ручьи пота. Это было отличным испытанием на силу воли.

Я мог просто не пойти туда, оставить переговоры на другой раз, но именно в тот момент я решил, что хватит все откладывать все на завтра, нужно пойти и сделать это сейчас. Девушки из кафе, наверное, еще долго содрогались, вспоминая мою сочную вкусную коросту под носом, а я все равно был доволен, ведь на моих руках был прайс на поставку чая и кофе. Теперь у меня была вся информация, позволяющая немедленно приступить к открытию чайной лавки, на случай, если я решусь на это мероприятие.

Мой отпуск подходил к логическому завершению, в понедельник мне предстояло выйти на «любимую» работу, когда я посетил магазин Стаса. Торговый зал был заставлен товаром, и всюду бродили покупатели. На мое удивление, его дела шли замечательно.

– Чувак, ты все-таки смог выкрутиться из сложившейся проблемы?

Стас размахивал руками от счастья:

– Не поверишь, но план сработал! Я просрочил один платеж по кредиту и успел прокрутить деньги. Сейчас я вновь вошел в русло, только на мне висит долг по одному пропущенному платежу, но я устраню эту проблему чуть позже.

Как бы там ни было, Стас смог решить проблему. Его магазин бытовой техники вновь функционировал, ассортимент товара радовал глаз, дела шли в гору. В этот момент в магазин зашла Катя, чем неслабо удивила меня.

– Катя, ты чего работу прогуливаешь, у тебя ведь торговля?

– Торговля подождет, я уже полгода без выходных. Решила устроить себе небольшой отдых, выйти, так сказать, на людей посмотреть.

Мы перекинулись с ней парой фраз, и, попрощавшись со Стасом, отправились прогуливаться по центру города дальше. Катя тут же принялась промывать мне мозги:

– Ну что, как у тебя успехи в открытии собственного дела, когда уже чаем угостишь?

Я рассказал ей про то, что нашел поставщиков товара и торгового оборудования, примерно прикинул первоначальную стоимость «чайной лавки». В целом, 150 тысяч рублей должно хватить с лихвой. Но вот беда – чтобы получить субсидию, я должен стать безработным, и быть им придется неопределенное время. Уж больно меня смущал этот момент. Катя внимательно выслушала и ответила пророческими словами:

– Поверь мне, когда тебе прижмут яйца на твоей «любимой» работе, тебя тут же перестанут смущать все моменты, поэтому советую быть готовым начать действовать.

Глава 6. Время действовать

В первый день после отпуска, я, как штык, стоял на рабочем месте, когда раздался крик моего «любимого» главбуха:

– Да ебьтесь вы, как хотите! Я увольняюсь к ебаной матери!

В кабинет влетел взбешенный главбух, а вокруг нее скакала наш директор, приговаривая:

– Прошу вас, успокойтесь! Не нужно нервничать, я прошу вас.

Главбух продолжала орать:

– Я все сказала! Уволюсь к ебени матери! Меня тут все достало! Я восемь лет без отпуска работаю! Все здоровье здесь оставила с вашим приютом!

Она схватила белый лист и стала писать: «Прошу уволить меня по собственному желанию». Директор, глядя на эту картину, схватилась за сердце.

– Уай! Что ты делаешь! Я не подпишу это заявление, я порву его!

Главбух приговаривала:

– А я еще напишу!

Я сидел в самом эпицентре этого цирка и еле сдерживал улыбку. Казалось бы, главбух увольняется, и автоматически на его должность сажусь я, но все было совсем иначе. Сейчас я подробно объясню, в чем же суть этого концерта.

Вашему вниманию только что было представлено французское шоу под названием «Вые-бон», в главной роли был мой главбух. Ранее я уже писал, что эта сволочь обожала закатывать истерики, любила командовать и крепко держала за глотку всех сотрудников приюта. И чтобы иногда напоминать сотрудникам, кто здесь главный, она закатывала истерику перед директором с угрозами своего увольнения. Поскольку директор и главбух были повязаны коррупционной цепью, то потеря такого ценного кадра не сулила ничего хорошего. Главбух специально трепала нервы директору и каждые полгода писала заявление об увольнении. Директор хваталась за сердце, кидалась уговаривать ее остаться, и после нескольких часов унижений главбух с великим одолжением говорила:

– Ладно, так уж и быть, остаюсь.

На самом деле, она никогда не собиралась увольняться, просто вот таким человеком она была – любила все делать на публику и устраивать истерики. Особенно сильно пробибал слезу ее рассказ о том, что она уже восемь лет не была в отпуске.

В целом, она была права – в настоящем отпуске она вообще не бывала, а вот в реальном проёбе она была каждый год с мая по август. Вы, должно быть, спросите, как такое возможно? Нет ничего невозможного, если ты, сука, главбух. Она в течение года накапливала фиктивные отгулы, заявляя директору, что работает по выходным, делая очередной от-

чет (наглое вранье). Таким образом, у нее накапливались дополнительные дни к отпуску. А далее была магия наглости, когда она во время отпуска иногда заходила на работу начислить зарплату или аванс для сотрудников, иногда просто чаю попить. И каждое свое появление она фиксировала как полноценный выход на работу, и, естественно, не забывала отгулять эти выходы в отпуске.

Вот так ее отпуск длился с мая по август каждый, сука, год! Все прекрасно знали про эту гнилую схему, но никто не смел вякнуть в ее сторону, иначе тебе пиздец. Директор же, будучи повязанной, молчала и делала вид, что ничего не происходит. В общем, главбух в очередной раз написала заявление, а директор в очередной раз его порвала и кинулась уговаривать ее остаться. Главбух, получив оргазм от унижений директора, рухнула в кресло и, делая замученный вид, прохрипела:

– Уйдите от меня все, так уж и быть, останусь в этот раз.

Я смотрел на этот блевотный цирк и думал: «Какого хрена я тут делаю?» В тот день я узнал причину истерики главбуха, и поверьте, причина была весомая: из областного Управления социальной защиты сообщили, что к нам едет комиссия, которая будет проверять бухгалтерию за последние три года. Главбух понимала, что комиссия будет копать, и копать они будут на всю катушку, а по результатам проверки будет принято соответствующее решение. Ситуация запахла жареным. У всего руководства рыльце было в пушку, и если копнуть

чуть глубже, то сюрпризов на каждого хватит.

Предстояло в короткие сроки привести все документы в порядок, так сказать, подчистить грязные делишки. Работы много, а делать ее нужно было человеку, который всю эту кашу и заварил – то есть, главбуху. Она, будучи тупой, как пробка, решила, что разумно будет просто уволиться – и концы в воду, но когда она, наконец, взяла себя в руки, то оперативно провела переговоры с директором за закрытыми дверями. О чем именно шел разговор, я достоверно не знаю, но после этого мне каждый день стали предлагать покинуть должность бухгалтера и перейти на ставку техника. Я, не будь дураком, прекрасно понимал, что в результате такой рокировки я потеряю стаж и даже часть зарплаты, поэтому наотрез отказался куда-либо переходить и что-либо освобождать.

Вот именно с этого дня директор и главбух объявили мне настоящую войну. Они буквально искали абсолютно любой повод подвести меня к освобождению должности. Чего они только не придумывали – и фиксировали мое время появления, и сколько времени я обедаю, и во сколько покидаю рабочее место. Далее по списку они ввели ежедневный отчет о проделанной работе, и я, как попугай, каждый вечер докладывал, что сегодня мною было выполнено.

Главбух параллельно старалась завалить меня гнусной работой, и в один из дней решила сделать ход конем, так сказать, обосрать мне всю жизнь.

– Так, слушай меня сюда. Тебе нужно срочно сверить все инвентарные номера, на всех объектах! А затем самостоятельно провести инвентаризацию, ты меня понял?

Главбух буквально плыла от удовольствия. Она решила, что сейчас я буду страдать и пожалею о том, что не освобождаю должность. Но весь сюрприз заключался в том, что я был чуток умнее этих тупых куриц. И когда главбух на пару с директором закатили скандал, почему я не провожу инвентаризацию, я познакомил их с буквой закона, где говорилось, что инвентаризация проводится в составе утвержденной руководителем комиссии и в обязательном присутствии главного бухгалтера. И это не просто слова, а обязательное условие проведения подобных мероприятий. Я посмотрел на директора и спросил:

– Где приказ на формирование комиссии?

Бедная женщина потупила взор и ответила:

– А что, там еще и приказ делать надо?

Осознав всю глупость своей гнилой затеи, они переключились на самую подлую методику – они решили меня морально загрызть. Уж чего-чего, а грызть эти мрази умели покруче портовых крыс. Они обожали оттачивать свое мастерство психологического давления на женщинах из отдела. Но они не учли одну особенность – между ног у меня был член, а не вагина, и ломать меня морально, особенно женщинам, было все равно, что просить радиоприемник показать картинку – бессмысленно и бесполезно.

Лично я рассуждал так – по базару я их всех вывезу, а коли драться начнут, вот тут я, в целях самообороны, всех их запиздячу в рукопашной схватке на рабочем месте. Так сказать, отоварю, не отходя от кассы. И с этой твердой установкой я зашел к директору, где меня поджидал главбух.

– А ну, присядь сюда. У нас есть общее мнение, что ты не справляешься с поставленной работой. А раз так, мы даем тебе шанс избежать получения строгих выговоров с занесением в личное дело, и добровольно перейти на должность техника.

И тут я посмел возразить:

– Минуточку, с какой это работой я не справляюсь? Все, что мне поручено, я выполняю беспрекословно и в срок!

В мой адрес посыпались угрозы. Они давили на меня с двух сторон, а на моем лице была небольшая улыбка. Я знал, что меня тут не убьют, а раз так, можно помотать им нервы до предела.

Директор шипела, как змея, и тщательно выговаривала каждое слово:

– Главбух жалуется, что ты ничего не умеешь, это так?

Я совершенно спокойно отвечал:

– Поставленные задачи выполняются, но я готов освоить новую работу в бухгалтерии.

Главбух тут же возразила:

– У тебя работы мало, это не тянет на целую ставку!

Тогда я предложил обучить меня начислять зарплату –

и вам будет легче, и у меня работы прибавиться. Но зарплата была целиком и полностью в руках главбуха, эта мразь никогда никого не допускала к этой процедуре, и уж тем более не допустила бы меня. Она тут же заорала:

– У меня нет времени его учить! Он же бухгалтер, он же крутой, у него и корочки есть, вот пусть сам сидит и всему учится, я ему ничем помогать не буду!

Директор это понимала. Ей было вовсе не на руку, если бы посторонний человек стал заведовать начислением зарплаты.

Я поглядел на директора и сказал:

– Ну вот видите, я прошу загрузить меня работой, а главбух отказывается. Кажется, наш разговор заходит в тупик.

И тут раздалось новое обвинение, а следом еще более новое, но каждый раз я умудрялся выходить сухим из воды. Эта пытка длилась более часа, и за все время ни одно из предъявленных обвинений они не смогли чем-либо подтвердить. Каждый раз они оставались в дураках, и тогда директор применила самую унижительную фишку, которая когда-либо делалась на работе.

– Покажите мне должностную инструкцию. Давайте сверим по списку, всю ли работу выполняет наш бухгалтер.

Должностная инструкция – это список обязанностей, которые вы должны выполнять, подписывая трудовой договор, и, как ни крути, выполнять все условия порой просто нереально. Именно на этот нюанс директор решила сделать став-

ку, но каково же было общее удивление, когда выяснилось, что этой бумажки я не подписывал!

– Почему ты ее не подписывал?

Я развел руками и ответил:

– Потому что я ее вообще ни разу не держал в руках, и в глаза не видел.

Это был мощнейший косяк главного бухгалтера. Директор впала в ступор. Она понимала, что этот залет тянет на выговор, только наказывать нужно не меня, а главбуха. Вот это приколы!

Я, еле сдерживая смех, сказал:

– Требую разобраться в этом злостном нарушении и применить соответствующие меры в адрес главного бухгалтера.

В эту секунду чуть не случилась драка, но я был готов отьебашить их на месте за их блядские выходки. Директор подняла скандал на главбуха, и они принялись ругаться между собой. Это был адовый пиздец, но именно в таком коллективе я работал. Так был закончен самый мощный прессинг, который со мной случался на рабочем месте. Я понимал, что меня тупо выживают, но вот так просто сдаваться я не собирался.

Уже дома, вечером после работы я, как обычно, пошел в ванную, чтобы помыть руки, но вода оказалась перекрыта. В чем же дело? Я вышел на улицу и увидел, как за забором толпятся рабочие. Когда я подошел ближе, то увидел причину отсутствия воды. Огромное количество рабочих и хре-

нова туча техники спиливали теплотрассу, которая снабжала теплом и водой все дома моего района. Оказалось, на носу были местные выборы, и депутат одной известной партии, назовем ее «Партия Жмуриков и Бобров», решил провести полную замену всей системы отопления и водоснабжения с железной на пластиковую. С одной стороны, его поступок был шикарным – теплотрассу нужно было менять, но, с другой стороны, это ж сколько нам сейчас придется жить без воды?

Рабочие были явно не местными. Я подошел и спросил, куда они собирались вывозить спиленные трубы. Рабочие переглянулись и ответили:

– Понятия не имеем, мы ничего тут перевозить не будем, нам за это не платят.

Я тут же смекнул, что им действительно плевать на спиленные трубы, а их там валялось столько, хрен сосчитаешь. В моей голове тут же заработал калькулятор. Почем у нас нынче тонна железа?

Вдруг выскочил начальник всей бригады и заорал:

– Нужно сложить трубы, завтра их заберет ЖКХ на оптимизацию!

Рабочие послушно стали складывать трубы, а я понимал, что никакой оптимизации нет в помине. Завтра приедет человек начальника и вывезет все трубы в пункт приема металлолома, это было и дураку понятно.

Уже поздно вечером я вновь вышел посмотреть на рабо-

чий процесс и обнаружил полное отсутствие рабочих. Они тупо сложили трубы в кучки и уехали отдыхать до следующего дня. Я быстро пробежался вдоль линии спиленной теплотрассы и очень сильно охренел. Кругом валялись здоровенные спиленные тяжелые водопроводные краны и всякие балки, обрезки и куча всякого хлама, который был буквально ничейным. В мою голову закралась мысль забрать этот металл себе, ведь это живые деньги! Но было страшно оттого, что за это могли и наказать.

Все сомнения развеялись на следующий день, когда рабочие сказали:

– Если тебе что-то нужно из обрезков, забирай, нам хоть мусору меньше вывозить.

Эти слова были, как зеленый свет. Я кинулся перетаскивать вентили, куски труб и прочие спиленные детали на свой участок. Спустя час я собрал не меньше тонны. Затем я набрал номер знакомого, который занимался приемом металла.

– Дима, почему у нас нынче тонна хорошего железа?

Ответ был просто шикарным – сейчас весь металл, вне зависимости от состояния, принимается по одной цене – семь тысяч рублей за тонну. Во время разговора я споткнулся об связку алюминиевой проволоки и вдруг осознал, что вся теплотрасса была обвязана этим добром.

– Дима, а алюминий нынче почему берут?

– 30 рублей килограмм!

Я взглянул на фронт работы и ахнул — да тут пару центнеров будет, не меньше. В тот вечер я носился по всему маршруту теплотрассы и собирал ценный алюминий. Я не мог поверить в свою удачу! Под ногами буквально лежали живые деньги, нужно было просто нагнуться и подобрать. Уже глубокой ночью, глядя на здоровенную кучу собранного металла, я пытался прикинуть, сколько денег я смогу срубить с этого. Но еще больше меня радовал тот факт, что длинна теплотрассы была настолько большая, что работы там был еще непчатый край. Рабочие только одобряли мои действия. По их мнению, я утилизировал мусор! Вы только подумайте, мусор!!! В моей голове четко пронеслась мысль: кажется, наступило время действовать!

Глава 7. Наперегонки

Возле моего дома происходила замена всей линии тепло-трассы с металлической на пластиковую. Старая теплотрасса была обмотана ржавым листовым железом, а скреплена была и вовсе толстой алюминиевой проволокой, обычно такая на столбах протянута (там, вроде, шесть жил).

Забавный фокус заключался в том, что ранее листовое железо никто не принимал, и люди, помня это правило, вообще не предпринимали попыток забрать это добро себе – оно просто валялось вдоль всей линии. И пока народ медленно и печально бродил мимо, я спокойно подошел к бригадиру и спросил:

– Куда обрезки и листы собираетесь вывозить?

Поскольку бригадир был не местным, он не преследовал цели нажиться, поэтому спокойно ответил:

– Хорошие трубы увезут в ЖКХ, а остальной хлам потом на свалку вывезем!

Я тотчас переспросил:

– А если я этот хлам сам соберу, вы не будете против?

Бригадир расплылся в улыбке и сказал:

– Забирай хоть все, нам хоть работы меньше будет.

И как только я получил разрешение от бригадира убрать «этот хлам», я тут же кинулся собирать листы, спиленные вентили, заглушки и прочие обрезки труб. Спустя пару дней

я стаскал на свой участок большую кучу металлолома.

Особый шик заключался в том, что в тот год стали принимать абсолютно любой металл, будь то чугун, сталь или банальное листовое железо – брали все и по очень хорошей цене. К моему счастью, я об этом знал, а вот остальные жители даже близко не представляли, что можно срубить по-легкому денюжат.

Мне позвонил мой товарищ с пункта металлоприёма и сказал:

– Ты подожди чуток. Как только снег выпадет, цены взлетят, и вот тогда смело вези свой хлам к нам в пункт.

Я положил трубку и стал прикидывать, сколько же тонн я умудрился собрать? После примерных подсчетов я понял, что дохрена, и это меня сразу успокоило.

А тем временем на работе главбух уже не знала, как испоганить мне жизнь еще хуже, и после обеда она стала активно шептаться с директором, после чего мне объявили следующий ультиматум:

– Мы посоветовались и решили, что тебе нужно будет выйти на дежурство в ближайшие выходные.

Если бы вы знали, что такое дежурство! Дело в том, что приют охраняли сторожа, но работали они только в ночные смены. И если в будние дни в приюте весь день сидели рабочие, то в выходные наш приют оставался без присмотра. Именно поэтому ввели такое понятие, как дежурство: каждые выходные кто-то из сотрудников выходил на работу

с утра и тупо сидел до вечера, ожидая появления сторожа. Вот директор на пару с главбухом и решила испоганить мне жизнь на всю катушку. Не хочет уходить с должности – вот пусть работает без выходных!

Был, конечно, в этих дежурствах и плюс – за эти выходы полагался отгул, но, естественно, с разрешения руководителя. Однажды я очень сильно обжегся об эту гнилую систему. На дворе были первые числа января, народ праздновал Новый год, как вдруг мне позвонил «любимый» главбух и потребовал срочно явиться на работу и помогать делать годовой отчет. Услышав такое указание, я чуть водкой не подавился.

– Простите, а выход в праздничные дни будет хоть как-то компенсироваться?

Главбух великодушно ответила:

– Конечно будет! Согласно закону, выход в праздничный день оплачивается в двойном размере!

Я, будучи уверенным в порядочности Главбуха, согласился помочь, и все праздники исправно помогал этой скотине делать годовой отчет. И пока все мои друзья, родные и близкие отдыхали, я пахал, как папа Карло, на работе. И вот, после праздников, когда нам начислили зарплату, я вдруг обнаружил, что мне ни хрена не выплатили за выход на работу в праздничные дни. Я обратился к главбуху за разъяснениями, на что она с улыбкой ответила:

– Так это не ко мне вопрос, а к руководителю. Иди к ней

и спроси, будет ли она тебе возмещать выходы на работу.

Директор же, улыбаясь мне в лицо, ответила:

– А кто тебя на работу вызывал в праздники?

Я развел руками и ответил:

– Главбух вызывала, она же мой непосредственный руководитель!

Директор, не прекращая улыбаться, констатировала:

– О каких выплатах в двойном размере ты мне тут говоришь? Я тебя на работу не вызывала! Ты сам добровольно пришел, это была твоя инициатива.

От этих слов я мгновенно вскипел:

– Но, простите, главбух же получила компенсацию, почему мне-то ничего не возмещают?

Ответ был просто омерзительным:

– Тебе ничего не возмещают потому, что ты вышел без приказа. Тебе ничего не положено, иди с главбухом договаривайся.

Я прилетел к главбуху и спросил:

– Можно ли с вашего разрешения получить компенсацию за выход на работу в новогодние праздники? Я ведь с вами вместе работал!

На что получил шикарный ответ:

– Ты ведь без приказа вышел, так что не положено тебе ничего. И вообще, привыкай оказывать помощь безвозмездно, ты ведь этот отчет для себя делал!

У меня глаза просто полезли на лоб:

– Это почему для себя, если годовой отчет возложен на вас уставом?

Вот тут и состоялся скандал. Главбух закатила истерику, что кругом всем только денег подавай, работать никто нихуя не хочет! И была бы ее воля, она бы всех поувольняла к ебени матери!

В тот момент я осознал, что меня тупо поймали. Больше всего мне было обидно оттого, что деньги были не частными, а государственными, но Главбух вела себя так, будто эти деньги тянули из ее личного кармана. Она принципиально тогда лишила меня честно заработанных средств, и таких козлячих подстав я натерпелся вдоволь. С тех пор, каждый раз, когда меня просили выйти подежурить или поработать, я требовал либо приказ, либо устное распоряжение директора.

Вот и в этот раз они вновь потребовали выйти подежурить в выходной день. Так они пытались отравить мне жизнь, но, на их удивление, я совершенно спокойно согласился. Весь секрет заключался в том, что в этом же здании располагался детский садик, в котором подрабатывал сторожем мой друг детства – Гриша.

В субботний день я пришел на работу, закрылся изнутри и тут же включил музыкальный центр на всю катушку. Гриша открыл дверь, которая отделяла наш приют от его детского сада, и мы стали колбаситься под очередной клубный трек Dj Zalupa. Гриша был настоящим анархистом – он

не стеснялся водить на работу девок, друзей, и, как несложно догадаться, он любил устраивать там знатные пьянки. Одно из его дежурств закончилось тем, что он проснулся с какой-то бабой в груди пустых бутылок и разбросанных презервативов, а возле него уже стояли шокированные сотрудники детского сада.

Поэтому говорю всем родителям, которые водят своих детей в детские сады, запомните одну важную вещь – всегда следите за тем, чтобы ваши дети ложились спать в пижамах. Потому как на кроватях в детских садах творится такое, что лучше вам не знать. И если ваш ребенок жалуется на то, что его кроватка пахнет рыбкой – вам пора бить тревогу. Возможно, анархист Гриша работает именно в вашем детском саду.

В общем, я отлично проводил время в компании с Гришей, и рабочий день, за который я впоследствии получал законный отгул, пролетал мгновенно. Так весело и задорно пролетели мои выходные. В понедельник меня ждали две новости. Одна была хорошей, а вот вторая – не очень. Начнем с плохой. Утром на работу пришел взволнованный главбух и сообщил:

– Вот и все, приплыли. Комиссия уже едет, будут у нас после обеда.

А хорошая новость была у меня в телефоне: мне только что пришла смс от заветного номера 900. Наконец был перечислен налоговый возврат, который я оформлял три месяца

назад. Дело в том, что я учился платно на заочном отделении, и мне полагался возврат в размере 13% от суммы, уплаченной за учебу за последние несколько лет.

Я решил воспользоваться небольшой приятной лазейкой. Еще по весне я оформил нужные документы, отдал знакомому 200 рублей, и он отправил все документы в налоговую. И вот, после всей бюрократической волокиты мне пришлось чуть больше шести тысяч рублей.

В то время это было больше половины моей зарплаты, но, несмотря на то, что в мою копилку прибавилось пару копеек, особого энтузиазма я не испытывал. После обеда нас ждала неприятная процедура областной проверки. Судя по отзывам, это было сродни анальному сексу на сухую, с использованием песка вместо смазки. В общем, настроение мое упало. Я прекрасно понимал, что сейчас главбух будет все валить на меня, но даже не подозревал, насколько сильно меня будут подставлять в ближайшие пару часов.

Все началось еще до обеда. Комиссия в составе трех человек в лице пожилых женщин влетели в здание, словно к себе домой. По их лицам было видно, что они плывут от силы своей власти. По-моему, одна из них, задирая нос, чуток закатывала глаза (Боже, ну почему баб так гнет от наделенной власти?).

Они стали командовать, тыкая пальцем то в одну, то в другую сторону.

– Так, это принесите сюда, и вот это, быстро на стол!

Впервые я наблюдал, как мой главбух, словно шавка, крутилась у ног, пытаясь заискивать перед комиссией. Поверьте мне на слово, ей было чего бояться – хитрых схем по отмыванию денег у них хватало. После беглой проверки некоторых журналов одна женщина задала любопытный вопрос:

– Почему последние полгода премия начисляется не всем сотрудникам?

В моей голове мелькнул вопрос: «Премия? У нас, оказывается, была премия?». Главбух защебетала:

– Вы знаете, согласно приказу областного управления, премия начисляется по усмотрению директора только самым выдающимся сотрудникам.

Члены комиссии, взглянув на список премированных, спросили:

– А почему в этом списке везде фигурируют две фамилии? И это ваши с директором фамилии. Вы что, начисляли премию только себе, что ли?

В разговор вклинилась наш директор:

– Понимаете, бюджет ограничен, и мы не можем премировать всех, поэтому награждаются особо отличившиеся.

Комиссия уставилась на директора и неумолимо переспросила:

– И чем же вы особо отличились от всего коллектива?

И вот тут, сука, я получил первый пинок под задницу.

– Вы знаете, у нас главбух – золотой человек, на ней одной вся бухгалтерия висит, она одна все на себе тянет!

Женщина из комиссии уставилась в мою сторону и спросила:

– А это разве не бухгалтер?

Я хотел открыть рот в свою защиту, но тут главбуха прорвало:

– Да он молодой, ничерта не волочет, я все за него переделываю!

Я тут же вставил свое веское слово:

– Наглая ложь! Посмотрите мое личное дело – там ни одного нарекания и ни одного выговора за весь срок работы. Разве смог бы я тут работать, ничего при этом не делая?

Завязалась словесная перепалка. Эти две суки буквально выгораживали себя, а из меня вообще старались сделать чучело. И осознав, что обстановка накаляется, директор автоматически нагроутила меня глупыми делами.

– Вот тебе документы, их нужно срочно доставить в Управление образования, а потом зайди в финансовый отдел и заberi документы оттуда.

Я все прекрасно понял – меня специально старались убрать подальше от комиссии, чтобы я не наговорил лишнего, и, естественно, чтобы они могли выгораживать себя и дальше. Комиссия отнеслась к этому обстоятельству совершенно хладнокровно. Они прекрасно все понимали, но им было плевать – они делали свою работу.

Я шагал по улицам города с пачкой документов и понимал: когда я вернусь, они успеют обработать мозги комиссии

и свалить все косяки по бухгалтерским недочетам на меня. Запахло конкретно жареным, но тут я был просто бессилён. Кажется, в этот раз они смогли меня обставить.

Когда я вернулся на работу, все сотрудники с испуганными глазами смотрели в мою сторону.

– Вы чего так смотрите, случилось чего?

Одна из женщин шепнула:

– Там все ругаются, и фамилию твою часто произносят вслух. Они, кажется, на тебя все валят.

Я осознал, что это, вероятно, конец моей бухгалтерской карьеры. Но меня радовал тот факт, что сотрудники знали правду, что эти мрази меня тупо подставляют.

Перед тем, как войти в кабинет, я сделал глубокий вдох, и на душе сразу полегчало. В голове мелькнуло: «И чего там бояться? Я ведь мужик, убить – не убьют, а драться с ними и вовсе не боюсь». Вот с такими мыслями я пошел в кабинет, где главбух завизжала, как свинья, тыкая пальцем в мою сторону.

– Вот он! Вот он пришел! Разбирайтесь с ним сами, чего он там нагородил в документах!

Женщина из комиссии села рядом со мной, и, тыкая в неизвестный мне журнал, стала громко спрашивать:

– Почему объекты числились не на основных средствах? Амортизация почему делалась не по сумме чисел лет?

Я спокойно ответил, что действовал под чутким руководством главного бухгалтера, который целиком и полностью

одобряла мои действия. Главбух тут же взвыла:

– Это неправда! Я тебе уже давно говорила перевести объемы на другой счет!

Стало понятно, что все тянут одеяло на себя, и мне совершенно бесполезно оправдываться. Я лишь кивал головой и приговаривал:

– Исправим, все будет исправлено!

Рядом сидящий главбух ехидно приговаривала:

– Ага, как же! Исправишь ты!

В этот момент мне жутко хотелось ударить ее кулаком по гнусному лживому ебальнику, хотелось заорать на весь кабинет, но я понимал, что это совершенно не решит никакие вопросы, а только усугубит ситуацию.

Уже вечером ко мне подошла директор и сказала:

– Нужно подежурить до девяти вечера, дожждаться сторожа. Ты меня понял?

Я взглянул на нее совершенно убитым и безразличным взглядом и молча кивнул головой. Все сотрудники завершили трудовой день и ушли домой. Последним уходила Главбух на пару с директором. Они очень долго о чем-то говорили за закрытой дверью. Когда они вышли, их лица светились от счастья. Я закрыл за ними дверь и остался в полном одиночестве.

Тяжелые мысли загрузили мою голову. Я впал в тяжкие раздумья – что же делать дальше? Я понимал, что после проверки мне влепят строгий выговор, а затем постараются уво-

лить по статье. А увольнение по статье автоматически уничтожает весь ваш трудовой стаж. Вот тогда я и задумался: может, написать заявление об увольнении по собственному желанию заранее, тем самым сохранив трудовой стаж? Нужно было принять сложное решение, но сначала я решил расслабиться.

Я достал телефон и набрал один из номеров:

– Але, привет, чем занимаешься?

На том конце раздался девичий голос:

– Дома, скучаю, а ты?

– А я на работе один сижу, приходи, чаю попьем.

Спустя час я жестко трахался в кабинете директора. Это была о-о-очень приятная и сладкая месть. Я крутил и вертел послушную девушку на любимом диване директора. Думаю, это была заслуженная награда после всего, что я натерпелся за день.

На следующий день я вошел в кабинет и увидел, как главбух с директором сидели на затраханном донельзя диване, распивали чай и поедали шоколадки, предназначенные для детей из неблагополучных семей (спонсорская помощь). На вопрос, где комиссия, они ответили, что комиссия забрала все документы и сейчас проверяют их у себя в гостиничном номере. Они вышли из кабинета покурить, а я вновь серьезно задумался. В этот момент вошла заместитель и сказала:

– Не расстраивайся ты, мы все знаем, что они тебя под-

ставляют. Просто ты попал не в самый лучший коллектив.

Я молчал, а заместитель добавила:

– Знаешь, а я увольняться собралась. Мне должность хорошую предложили в управлении. Я так боюсь, не знаю, что и делать.

Я поднял глаза и спросил:

– А давайте, я тоже напишу заявление, чтобы вам было не так страшно?

Заместитель сначала не поверила в мои слова, но я молча достал два чистых листа и спросил:

– Ну что, давайте писать наперегонки?

Глава 8. Твердость решения

После целого ряда провокаций в мой адрес со стороны директора и «любимого» главбуха я наконец осознал, что вечно воевать не получится. Я находился в кабинете вместе с заместителем, когда она вдруг сказала:

– Знаешь, а я увольняться собралась. Мне должность хорошую предложили в управлении. Я так боюсь, не знаю, что и делать.

Я поднял глаза и спросил:

– А давайте, я тоже напишу заявление, чтобы вам было не так страшно?

Заместитель сначала не поверила в мои слова, но я молча достал два чистых листа и спросил:

– Ну что, давайте писать наперегонки?

Она, все еще не веря свои ушам и глазам, неуверенно проговорила:

– Давайте попробуем.

Я сел рядом с ней, и быстрым корявым почерком набросал заявление на увольнение по собственному желанию. Заместитель до последнего думала, что я шучу, но, когда я поставил подпись и положил бумагу на стол директора, она вдруг очнулась и испуганно спросила:

– Ты хорошо подумал? Ты пойми, я увольняюсь потому, что мне предложили хорошую работу, а ты-то зачем уволь-

няться собрался?

Я ничего не стал объяснять, а лишь улыбнулся в ответ.

Далее случился настоящий цирк: в кабинет вошла директор. От нее очень пахло табачным дымом, и вдруг она с диким удивлением обнаруживает на своем столе два заявления об увольнении. Она долго и внимательно читала их, а затем подозвала главбуха:

– Ты смотри, стоило нам выйти покурить, как два сотрудника дали деру отсюда.

Главбух кинулась к заявлениям:

– Кто увольняется? Бухгалтер и заместитель директора? Сегодня на редкость урожайный день! Думаю, это стоит отметить!

Их лица буквально стали светиться от счастья. Для полного контраста не хватало только пустить скупую слезу – и премия «Оскар» им была обеспечена. Они не стеснялись моего присутствия и на моих глазах стали ликовать от радости:

– Какой хороший сегодня день!

Эти слова слышала и заместитель, и если ко мне руководство испытывало неприязнь, то она была одним из самых образцовых сотрудников из всех, что я когда-либо видел. И ей было больно слушать слова радости и ликования руководства, но именно так выглядит сугубо женский коллектив – всех баб унижить, всех мужиков задавить.

Сначала я был уверен, что с меня потребуют отработать положенные две недели, но все обернулось иначе. Директор

соскочила с моим заявлением и спросила главбуха:

– Тебе твой бухгалтер тут еще нужен?

Эта мразь, не поднимая головы от монитора, буркнула:

– Нет, пусть проваливает. Все, что ему положено, я начислю ему сегодня на карточку.

Директор повернулась ко мне и с блаженным ликом объявила, что Добби свободен! Я заварил себе крепкий чай и даже не успел его допить, когда кадровик вручила мне трудовую книжку с записью «Бухгалтер по ТМЦ, стаж работы – два года, уволен по собственному желанию». Они так сильно торопились, что даже забыли указать номер приказа, согласно которому я был уволен. Спустя четыре года эта оплошность будет мне дорого стоить, а пока я собирал свои вещи вместе с заместителем.

Уставившись в монитор, неподвижно сидел мой «любимый» главбух. Она боялась пошевелиться и посмотреть мне в глаза. Весь приют знал, что меня подставили и выживали всеми возможными способами. Я вдруг вспомнил свой первый день появления на этой работе, когда удалял вирусы с компьютера главбуха, потому что эта скотина ползала на работе по порносайтам. На мои вопросы, где она нахвата-ла столько вирусной дряни, главбух клятвенно заявляла, что они сами захватили компьютер. Тогда я молча заглянул в историю посещения сайтов и увидел все пристрастия этой старой больной маньячки. RedTube и Brazzers – полный фарш, в общем. На втором месте по посещаемости был сайт лече-

ния артрита по методу Малахова (не шучу). Я тогда сразу понял, что работа будет веселая, но еще не знал, каково это – работать в женском коллективе. Собрав свои личные вещи, я вышел в коридор с трудовой книжкой и сказал:

– Всем пока, девочки.

Никто из сотрудников до последней секунды не верил, что я и заместитель сейчас уходим из приюта навсегда. Весь процесс увольнения занял не более часа. Уже у самого порога я вновь встретил директора. Она стояла и ждала, когда я выйду из здания. Перешагнув порог, она крикнула мне вслед:

– Ты уж не держи зла, просто так вышло. Не обижайся, ладно?

Я ничего не ответил. Мне было искренне жаль два года своей жизни, которые я потратил в этом гнилом месте.

Забегая вперед, скажу, что через пару недель на мою должность приняли скромную девочку, которой сразу назначили зарплату в два раза больше, чем платили мне. Вы, наверное, подумаете, что так не бывает, но это было чистой правдой. Я работал на двух должностях (полторы ставки) и получал всего 8800 рублей. Главбух принципиально занижала мне зарплату все эти года, просто из личной неприязни. Она всячески старалась испоганить мне жизнь, строя козни и заваливая самой гнусной работой все два года. Я мечтал уволиться, но продолжал терпеть по целому ряду причин. Во-первых, там отпускали на сессии и при этом оплачивали период отсутствия. Во-вторых, мне нужен был драгоцен-

ный непрерывный стаж, и, в совокупности этих факторов я, скрипя зубами, трудился в этом адовом местечке, не поднимая головы.

Те, кто внимательно читал рассказ, еще раз напрягите память и вспомните все зло, которое обрушилось на меня от главбуха. Вспомните, как часто она меня подставляла и как сильно она стремилась испоганить мне жизнь, урежая зарплату до минимума. А теперь еще раз это вспомните и осознайте всю мерзость этой ситуации, потому что главбух была моей крестной матерью! Два года я терпел эти издевательства, потому что когда-то давно у нее был конфликт с моими родными, и теперь она отыгрывалась на мне.

Но существует закон кармы, и я уже писал о нем в ЦРИ. Так, однажды утром главбух закатила очередную истерику, и по старой традиции написала заявление на увольнение. Она была уверена, что директор, как и прежде, кинется умолять ее остаться. Но в тот день случилось немыслимое: директор склонилась над заявлением, желая его, как обычно, порвать, как вдруг в ситуацию вмешалась та самая скромная девочка, которая пришла на мою должность.

Она скинула маску фальши и показала истинное лицо:
– Смело увольняйте ее! Я справлюсь с бухгалтерией в одиночку!

Так рука директора молча подписала заявление об увольнении главбуха. Я бы сейчас многое отдал, чтобы посмотреть на ее выражение лица в тот момент, когда ей сказали прова-

ливать. Она уходило с гордо поднятой головой, приговаривая:

– Да меня и так с руками и ногами зовут в Управление образования работать! У меня все схвачено! Посмотрим, как вы тут без меня справитесь.

Ровно через день главбух с ужасом явилась обратно на поклон к директору с просьбой восстановить ее в должности. Видимо, в Управлении образования нужно было работать по-настоящему, а работать она не привыкла. Но волю директора было не сломить – скромная девочка успела как следует промыть мозги и убедить в своей компетентности.

Как же так вышло? А вот и ответ – главбух так сильно боялась, что однажды я подсижу ее, что принципиально отказывалась обучать меня важным элементам бухучета (начисление зарплаты, основные средства). Она просто свалила на меня все ведение кассы и ТМЦ (товарно-материальные ценности). И как только на мое место пришла «скромная девочка», она расслабилась, потому как была до конца уверена, что уж с девкой она точно совладеет. Поэтому она смело посвятила ее в тайны ведения всего бухучета. Она делала это с целью максимально облегчить свой труд, мол, пусть молодуха горбатится, ей полезно. Только она не учла одного – коварство женщин не имеет границ, и как только девочка обучилась всем азам бухгалтерии, она тотчас же, при первой же возможности, проявила твердость своего характера и первой настояла на увольнении главбуха.

Справедливость все же существует, просто всему свое время. Главбух осталась без шикарной работы и еще длительный период пыталась хоть куда-то устроиться, но долго она нигде не задерживалась – оказывается, везде нужно было работать.

Сегодня она давно на пенсии и трудится в какой-то конторе, доживая свои деньки. Я часто вижу ее одиноко идущей по улице, склонив голову, но никакого сожаления я не испытываю. Я никогда не делал ничего плохого в адрес этого человека, и если бы она помогла мне освоиться в бухгалтерской профессии, я бы никогда не забыл этого добра и всегда стремился бы ей помочь. Но все сложилось иначе. Она сама выбрала такой путь – путь саморазрушения, и сегодня она пожинает свои плоды в полной мере.

А тем временем на дворе было 1 сентября 2011 года. Я шагал по улице и твердо понимал – нужно что-то делать. Мало того, что я был безработный, так у меня впереди была сессия через два месяца, за которую еще нужно было как-то заплатить. Я знал, что дома есть накопленная сумма, но мне жутко не хотелось тратить ее на проклятый универ, поэтому я сходу решил предпринять попытки устроиться на работу куда угодно.

Дома мое увольнение приняли как великое избавление. Родные буквально перекрестились, как только увидели мою трудовую книжку.

– Даже не думай расстраиваться, найдешь получше, вот

увидишь!

На следующий день я побежал в Центр занятости населения вставать на учет, где мне стали начислять максимальный размер пособия – 5600 рублей. Я внимательно изучил весь список свободных вакансий, которые предлагались в ЦЗН, но, как я уже писал ранее, ничего путевого на рынке труда не было. Тогда я пошел в старый добрый Сбербанк, где всю жизнь была большая текучка кадров, в надежде попасть на должность операциониста.

На мое удивление, заведующая отделением сообщила, что у них имеется вакансия, и они готовы принять меня на работу, при условии, если меня одобрит служба безопасности. В целом, меня все устраивало, но был один неприятный момент.

– Молодой человек, вы что, студент-заочник?

– Да, а что?

– Учтите, я не собираюсь отпускать вас на сессии, будете бегать только на экзамены и зачеты, не более!

Я кивнул головой, понимая, что это лучше, чем болтаться без работы в такое непростое время. А дальше все было достаточно предсказуемо. Заведующая поинтересовалась о прежнем месте работы. Я сразу сообразил, что она собралась звонить в приют, чтобы узнать отзывы обо мне. Врать не было смысла, и я сказал – приют «Счастье», бухгалтер по ТМЦ. Мы еще немного побеседовали, и я ушел домой. На следующий день раздался звонок от заведующей.

– Мне очень жаль, но служба безопасности вам отказала.

Я все прекрасно понял. Ни одна служба безопасности не проводит так быстро проверку, да и подноготная у меня была – чище не придумаешь. Было очевидно, что она связалась с приятном, где либо директор, либо главбух обосрали мне всю репутацию с ног до головы. В течение следующих дней я активно носился по городу в поисках подходящей работы, но в конечном итоге осознал, что это бессмысленно. В очередной визит в ЦЗН сотрудница спросила меня:

– Парень, ты же бухгалтер-экономист по образованию?

Я молча кивнул головой, а она продолжила речь:

– Слушай, а как насчет того, чтобы написать бизнес-план и получить 58800 рублей на открытие собственного дела?

Я задал пару ключевых вопросов об условиях написания и защиты бизнес-плана, в каком формате это будет происходить, и обнаружил, что сотрудники ЦЗН благосклонны к тому, чтобы всячески содействовать в выдаче субсидии. Поэтому хочу сказать всем, кто сочиняет байки про то, как нереально получить субсидию: официально заявляю, что в моем случае оказывалась всевозможная поддержка и консультации.

Условия были выставлены очень интересные – мой бизнес план должен быть направлен либо на производство, либо на оказание услуг населению. В крайнем случае, торговля, но ты должен предложить уникальный продукт или товар, который до сих пор не представлен на торговом рынке.

Так сказать, убедить комиссию, что город нуждается в этом товаре. В моей голове загорелась лампочка. Все эти месяцы я как раз и рассматривал возможность открыть чайную лавку, именно эта сфера торговли была абсолютно свободной и соответствовала всем выставленным требованиям для получения субсидии.

Сотрудница ЦЗН задала контрольный вопрос:

– Вы готовы побороться за субсидию?

И я твердо ответил:

– Да!

Глава 9. Прораб

В сентябре 2011 года в моей жизни сложилась неприятная ситуация, когда я остался без работы, а попытки устроиться в другом месте не увенчались успехом. Раз за разом я получал отказ, и когда я исчерпал все возможные варианты, то от безысходности попытался устроиться работать продавцом в любой магазин, но и тут судьба меня отвела.

В те дни мир как будто отвернулся от меня. Впереди была очередная сессия в университете, за которую нужно было платить, и я оказался загнанным в угол. В центре занятости мне предложили написать бизнес-план и получить пусть маленькую, но хоть какую-то сумму для начала. Я в очередной раз взвесил все «за» и «против», и когда осознал, что терять мне буквально нечего, я крепко вцепился за идею открыть свое дело. Буквально за пару дней я собрал и принес хренову тучу справок и документов, стараясь не терять ни минуты.

Еще месяцем ранее я, ради интереса, рассматривал вариант открытия чайной лавки (чисто в теории), заранее изучил все нюансы этого бизнеса, и казалось, что в этом деле я крутой спец, но, чтобы начать шевелиться, мне не хватало какого-то толчка. И вот этот толчок случился, и я, как ошпаренный, носился по городу, оформляя документы на получение субсидии. В ЦЗН я раздобыл различные образцы бизнес-планов и, опираясь на них, написал свой собствен-

ный, где красочно описал суть своей идеи. Чтобы произвести необходимые расчеты, я использовал прайс, который мне ранее прислали поставщики чая из Екатеринбурга.

Я произвел расчеты затрат, вычислил себестоимость и окупаемость проекта, везде написал выводы. Все красиво, с картинками и графиками, как полагается. Спасибо ЦРИ – знания, полученные там, оченьгодились.

Таким образом, я умудрился предоставить весь пакет документов в самый кратчайший срок – на дворе еще были первые числа сентября, а я уже ждал, когда меня вызовут на защиту бизнес-плана. Поскольку я был безработным, время играло против меня, и чем дольше я сидел без дела, тем становилось только хуже.

Наконец я сообразил, что нужно занять себя любой подработкой на время, прежде чем у меня состоится защита. И вот тут судьба свела меня со старым полужнакомым парнем по прозвищу Татарин. Он был одноклассником моего друга детства, и вот на этой ноте мы были как бы знакомы. Я спросил, как он поживает и чем занимается, и в ответ услышал красочную речь про его крутую работу. Из разговора выяснилось, что он был прорабом, и у него были свои бригады рабочих, каменщиков, штукатуров, и так далее. Не теряя момента, я спросил, может ли он пристроить меня к себе на объект, буквально на месяц. Он сказал, что свободных мест пока нет, но, если подвернется работа, он обязательно мне сообщит, и на этом наш разговор был закончен. Не про-

шло и двух часов, когда Татарин перезвонил на мой телефон.

– Мужик, мне кровельщики нужны, от трех до четырех человек. Там работы немного, оплата нормальная, ну что, согласен?

Если бы я тогда не нуждался в деньгах, я бы внимательно расспросил его про эту работу и условия оплаты, но, будучи уверенным в том, что Татарин является все-таки моим знакомым, я решил, что с ним можно поработать.

Я еще ни разу так не ошибался. Все начиналось очень безобидно и ничего не предвещало беды. Я перезвонил этому дебилу и уточнил:

– А где именно нужно проводить кровельные работы? Какой тип крыши, и какая оплата труда?

Он клятвенно уверял, что работа плевая, и если работать втроем, то управиться можно буквально за семь дней, не больше. Крыша плоская, оплата – пятнадцать тысяч каждому, а здание находилось в километре от моего дома. В тот же день я сбегал и посмотрел на это здание. Это был высокий кирпичный гараж, принадлежавший женскому монастырю. Крыша была плоской, нужно было сменить шифер на профильное железо, тут управиться и за три дня можно. Но в чем тут подвох?

Он спросил:

– Ну что, согласен?

Я внимательно посмотрел на крышу и переспросил:

– Ты по пунктам скажи, что тут именно делать нужно?

Татарин выставил свою руку и стал загибать пальчики:

– Снять шифер, убрать лаги, положить новые и закрыть их железом – вот и весь объем.

Работа показалась слишком простой. Срубить пятнадцать штук за недельку – это было круто. Я старался найти подвох, но ничего не обнаружил. Татарин лишь посоветовал найти еще двух компаньонов, и на днях мы приступаем к работе. Мы ударили по рукам, и я убежал искать помощников.

Первым, кого я позвал, был мой одноклассник по прозвищу Глобус. Его звали так за круглый и лысый череп. Он только что вернулся с Чечни, где проходил контрактную службу, и теперь слонялся по городу в поисках любой работы. Мое предложение он принял даже без каких-либо пояснений – он тоже был знаком с Татарином, и поэтому спокойно согласился. Третьим и последним приглашенным был старый знакомый по имени Родион. Мы звали его просто Родя, и этот чувак, кстати, тоже срочно искал любую работу, поэтому согласился, не задавая лишних вопросов.

Неладное я заподозрил уже на следующий день, когда пошел отмечаться в ЦЗН. Но крыше здания ходили какие-то рабочие и разбирали крышу. Я решил, что нашу работу уже кому-то слили, и тут же позвонил Татарину.

– Чувак, какого хрена на крыше уже работают люди?

На что он ответил:

– Не переживай, эти люди готовят для вас крышу, чтобы вам работы было поменьше.

Вот после этих слов я еще больше стал подозревать неладное. Прошел еще день, но звонка не было, и только на третьи сутки, когда мы уже забыли про эту крышу, нам позвонил этот debil и объявил, что завтра нужно явиться на работу к девяти утра.

Первое, что меня смутило, так это его часовое опоздание.

– Татарин, бля, ты, если опаздываешь то, предупреди, мы хоть дома дела какие-то успеем сделать.

Татарин тут же включил режим «важного начальника».

– Я не опаздываю, а работаю, не покладая рук! У меня три бригады, и каждой нужно дать задание на день! Сейчас вот вы прибыли, с вами тоже мороки будет куча.

К зданию подошла еще группа рабочих. Выглядели они, скажем прямо, очень страшно: все были в тюремных наколках, грязные, как черти. Голимый пиздец, в общем. У одного из рабочих был страшный флюс на щеке, и со стороны он смахивал на старика Папая из мультфильма, за что сразу получил соответствующее прозвище.

Татарин принялся что-то объяснять рабочим, а мы обменялись первыми впечатлениями.

– Ну и рожи у рабочих, они же пересидки все! Того и гляди, спиздят чего-нибудь.

Глобус нервно закурил сигарету, а Татарин по-прежнему пытался донести информацию до рабочих.

Так прошло чуть более часа. Татарин все это время пытался решить какие-то рабочие вопросы, и мы заметили, что

руководитель из него был никудышный. Наконец, он добрался до нас и сказал:

– Парни, полезайте на крышу и скидывайте весь мусор на землю. На сегодня это вся задача.

Мы, признаться честно, даже засмеялись сначала.

– Татарин, ты это сейчас серьезно? Рабочие уже сняли старый шифер, мы ведь за полдня управимся!

Но наш смех сменился легким шоком, когда мы поднялись на крышу. Рабочие сняли шифер, а под ним оказались плиты ДСП – здоровенные такие, еще советские. Но испугало нас не это. Рабочие сняли шифер, а ночью, как назло, прошел ужасный ливень, и все плиты ДСП вздулись и превратились в неподъемный груз, который буквально рассыпался в руках.

Уже через 20 минут работы у нас чуть руки не отпали. Первым не выдержал Глобус.

– Это ж каким надо быть идиотом, чтобы снять шифер, но оставить под открытым небом ДСП! Тут же дураку понятно, что их нужно убирать одновременно!

Слова Глобуса услышали рабочие-уголовники, которые курили на крыше по соседству. Они подошли к нам и спросили:

– Ну че, парни, тяжело, наверное?

Мы молча кивнули головами, и тут они нам рассказали:

– Это мы вчера шифер сняли, и Татарину то же самое сказали, что нужно плиты ДСП попутно убирать, пока они су-

хие. Но тот уперся рогами и сказал: «Мне лучше знать, как правильно работать, поэтому убирайте только шифер и ничего больше не трогайте».

После короткой беседы с рабочими мы узнали, что Татарин совершенно не разбирается в стройке, и более того – совершенно не умеет руководить процессом. Рабочие пытались давать ему полезные советы, но тот был гордым бараном, который не признавал чужих. В результате элементарная работа выполнялась с большим опозданием. Его некомпетентность стала проявляться в течение рабочего дня, когда он по несколько раз бегал от объекта к объекту, пытаясь сообразить, какие инструменты нужно предоставить рабочим. Особый шок вызывало его полное непонимание потребностей рабочих бригад. Он буквально не знал и даже не мог догадаться, какие материалы нужно заказать со склада для работы.

Допустим, пришли каменщики и спросили:

– Татарин, где цемент и песок, мы ведь вчера вечером заказали тебе его доставить?

Этот идиот начинает звонить на склад и требует доставить материал. На вопрос, сколько привезти, он бросает трубку и убегает на соседний объект за совершенно другими вещами, о которых его просили еще с утра. Рабочие, наблюдая за его совершенно неграмотными действиями, пытались ему помочь, давали дельные советы, но тот всякий раз гордо поднимал свой нос и заявлял:

– Не надо меня тут учить! Я, между прочим, прораб тут, и по специальности работаю, поэтому без ваших советов разберусь!

Такое отношение быстро отбивало желание хоть как-то помогать этому дебилу. В результате рабочие бригады большую часть времени отдыхали и ничего не делали. Я аккуратно поинтересовался:

– А вам разве выгодно ничего не делать на работе?

Один из рабочих-уголовников поведал, что они работают тут официально, и платят им за количество отработанных часов, поэтому им было выгодно отдыхать и ничего не делать. И если бригада рабочих извлекала выгоду от своего безделья, то у нас расклад был с точностью до наоборот: мы получали деньги за выполненную работу, и нам нужно было срочно делать работу, поэтому некомпетентность Татарина была для нас крайне невыгодна.

На второй день мы очистили крышу и подготовили ее к дальнейшей работе. Однако ни материалов, ни инструментов у нас не было. Татарин, сука проклятая, весь день не брал трубку телефона, и только вечером он соизволил явиться к нам на объект.

– Татарин, бля, я кому весь день звоню? Ты давай уже материал вези, инструменты, и мы работать начнем!

И вместо того, чтобы молча согласиться с моими словами, он гордо заявил:

– У меня довольно много работы! Вот, взгляни на этот

листок – тут куча адресов фирм, где мы покупаем стройматериал, и я должен составить маршрут для водителя, чтобы он смог управиться за день.

Этими словами Татарин хотел показать свою значимость и свой профессионализм, мол, он крутой логист. Но я молча взглянул на лист и обнаружил там всего четыре адреса фирм, и все были на окраине Екатеринбурга.

– Татарин, бля, ты что, издеваешься? Тут даже ребенок разберется, какая, нахуй, логистика?! Отдай лист водителю и привези уже материал для нас!

В разговор вмешались рабочие с другой бригады:

– Ты когда песок, бля, привезешь? Лопаты где? Перчатки рабочие уже неделю везешь!

Татарин лишь отмахивался руками. Было видно, что он просто не умеет руководить – даже самая простая задача давалась ему крайне сложно. Но, при всей своей бездарности, он всегда старался подчеркивать свое превосходство.

– Я прораб, между прочим! Мне лучше знать!

Оборачиваясь сегодня назад, я понимаю, что его следовало послать нахуй в первые же дни, но мы сильно нуждались в деньгах и стремились ухватиться за любую подработку. Я не знаю, на какие нужды требовались деньги Глобусу и Роде, но я знал, что мне нужно оплатить сессию и подкупить денег на открытие своего дела, поэтому мы, стиснув зубы, продолжали работать.

На следующий день к зданию подъехал грузовик и выва-

лил здоровенную кучу сырых досок.

Рядом бегал счастливый Татарин и командовал:

– Стаскивайте эти доски в здание. Там их нужно обработать специальным раствором, чтобы они не гнили и не горели.

Этот идиот выдал нам одну канистру специальной жидкости и один флакон колера красного цвета.

– Смешайте жидкость и колер и обработайте все доски!

Спустя 15 минут канистра кончилась. Я позвонил Татарину и сообщил, что нам нужна еще канистра и колер. Он внимательно меня выслушал, а потом задал вопрос:

– А сколько вам понадобится канистр с жидкостью?

Я оглядел доски и сказал:

– Думаю, канистр двадцать, может, больше.

После этих слов в трубке раздался обреченный крик:

– Та-а-ак много!?

Оказалось, Татарин понятия не имел о расходе этой жидкости. Дело в том, что вышестоящее руководство выделяло ему деньги малыми частями, и этот бездарный дебил, естественно, не знал, сколько потребуется жидкости, поэтому запросил денег в разы меньше.

Решение нашлось только через три часа. Этот кусок идиота привез нам кучу бутылочек с краской и дал указание:

– Берите воду в речке, заливайте туда краску и покрывайте доски этим раствором.

Я мгновенно вскипел от злости.

– Татарин, сука, ты совсем дурак, что ли? Доски и так сырые оттого, что свежие, а ты предлагаешь их еще и водой покрашенной обливать! У тебя мозги вообще есть?

Татарин лишь развел руками и сказал:

– Комиссия будет проверять, обработаны ли доски колесом. А у нас в городе столько жидкости нигде не продается, поэтому, парни, будем делать так.

Мы все понимали, что сырые доски окажутся на крыше и будут закрыты железом, где они запретят и начнут гнить, но ничего не могли поделать. В течение нескольких дней мы обработали все доски в красный и зеленый цвета. Когда пришла комиссия, они, конечно, все поняли, но сделали вид, что технология соблюдается.

Я стоял с Глобусом в стороне и, глядя на этот бардак, подытожил:

– Вот так в России все через жопу и делается.

Есть куча денег, ну возьми и сделай ты все по совести, как полагается, но нет же! Татарин мог заказать эту жидкость неоднократно, но из-за своей нерасторопности и природной тупости он просто сначала не успел этого сделать, а после и не старался вовсе – ему было похуй. Впрочем, как и нам.

Наступил новый день. Нам предстояло начать укладывать лаги на крыше здания. С утра, как обычно, с диким опозданием, явился Татарин. Он был бодр и весел.

– Парни, чего стоите? Закидывайте доски на крышу и начинайте работать!

Мы переглянулись между собой.

– Татарин, бля, ты это сейчас серьезно? Мы же вчера у тебя просили заказать нам погрузчик, чтоб он материал закинул на крышу разом, ты что, забыл?!

Он развел руками и ответил:

– Это очень дорого стоит, поэтому делайте руками.

Но этот фокус не прокатил.

– Ты че пиздишь, сука! Погрузчик принадлежит строительной фирме и стоит без дела! Звони водителю, пусть едет сюда и работает!

И тут этот пидор сделал вид, что позвонил, и потом, сооротив грустное ебло, ответил:

– Там не берут трубку, я ничего не могу поделать.

Тогда я попросил номер телефона лично, но Татарин наотрез отказался его давать. Так мы впервые покусались с этим куском говна.

И только когда мы затащили на крышу все сырые доски, а их было пиздец, как много, около пяти кубов, на объект заехал начальник, который, увидав Татарина, спросил:

– Они что, эти доски вручную затащили?

Мы, полностью мокрые от пота, кивали головами:

– Ага, именно вручную!

И тут начальник взвыл:

– Татарин, ты совсем тупой, что ли?! Я тебе погрузчик нахуя выделил? Нахуя он в гараже стоит? Ты что, позвонить не можешь, что ли? Нахуя рабочих загружаешь бесполез-

ной работой?! Ты вообще прораб, Татарин, или хуйня из-под ногтей?!

Мы всем составом слушали, как Татарин выхватывал пиздюлину за свою тупость, и просто тащились от удовольствия. Длинную речь начальник подытожил словами:

– Если ты и этот объект завалишь, как все остальные, я тебя уволю нахуй! Ты меня слышишь?!

Я подскочил к начальнику и попросил номер телефона, на случай, если нам потребуется погрузчик или еще какие-нибудь материалы. Лично мне стало окончательно понятно, что представлял собой Татарин. Он всем хвастался своей важностью, что он большой начальник, что он прораб! На деле же он был самым бездарным прорабом на планете, который случайно умудрился получить эту должность, как это обычно бывает в России. И, будучи совершенно бездарным руководителем, пытался выполнять свою работу, от которой рабочий процесс шел еще хуже, чем без его участия. В общем, был он точно не на своем месте. Ну а я, тем временем, уже начал жалеть, что ввязался в эту авантюру. Но мысли о том, что мне нужны деньги на мое образование и на открытие чайной лавки, отлично мотивировали и придавали сил в моем нелегком деле.

Я даже отчасти гордился тем, что умел работать не только в офисе, но и руками, не брезгуя черной работой. Ведь мужик должен все уметь делать – и дебет с кредитом свести, и, если надо, крышу новую сколотить.

Глава 10. Обратный отсчет

Из-за неграмотных действий прораба была сорвана поставка материалов на объект, и работа буквально встала. А мы тем временем устанавливали лаги на крыше, но без инструмента работать было невозможно. Я поймал Татарина и спросил:

– Когда мы получим шуруповерты и комплектующие?

Он развел руками в сторону.

– Инструменты на другом объекте, мне нечем вам помочь.

Я с трудом сдержался, чтобы не заорать на этого тупого идиота, и предложил компромисс:

– Мы принесем из дома свой инструмент, ты только материал вовремя привози, без задержек. Вот сейчас нам нужны саморезы и металлические уголки, которые мы заказывали еще вчера.

Но и тут Татарин развел руками:

– У меня ничего нету!

Мы с парнями переглянулись, и я аккуратно спросил:

– У тебя, что урезали финансирование, или ты просто забыл купить?

В этот момент я был уверен, что он скажет, что нет денег, или что-то в этом роде, но он ответил, как есть:

– Я забыл купить, а сейчас мне некогда, поэтому я куплю как-нибудь потом. А вы пока можете кирпичи потаскать.

Вот тут и лопнуло наше терпение. Разразился скандал, где наша бригада из трех человек высказала все, что мы думаем об этом тупом идиоте.

– Кирпичи таскать? Мы кровельщики, слышишь? Нам за кровельную работу платят, а не за таскание кирпичей, су-ка тупая!

К вечеру Татарин выхватил пиздюлей от начальства, потому как совершенно завалил работу на всех строительных объектах. Ну и прораб, бля. Но эти проблемы совершенно не беспокоили Татарина. Его задел тот факт, что мы посмели его оскорбить, и он, будучи настоящим куском говна, позвонил мне вечером и сказал, что мы должны выйти на работу в единственный выходной день, потому что начальство сильно ругается за срыв ремонтных работ.

– Татарин, бля, у меня завтра день рождения, ты хоть понимаешь, что я не могу выйти на работу?

Он бросил трубку, а через минуту перезвонил и надменным голосом сообщил:

– Вы уволены! – и снова бросил трубку. Своим блядо-поведением он напоминал мне мою бывшую.

Я перезвонил и спросил, по какой причине мы уволены и когда мы сможем забрать заработанные деньги. И вот тут это говно мне говорит:

– Я сделаю все, чтобы вы не получили ни копейки! Либо выходите на работу, либо пошли на хуй.

Первое, что я хотел сделать – это избить этого мудака.

Но я понимал и другое – мы завершили больше половины работы, а руководство было настолько суровым, что оно реально ничего бы нам не выплатило. Садиться в тюрьму за нанесение тяжких телесных я не хотел, и сессия, за которую нужно было платить, уже была на носу.

Я запомнил на всю жизнь свой 23-й день рождения, когда мне пришлось выйти на стройку и делать цементную стяжку на крыше. Но самое ужасное было другое: мои компаньоны Глобус и Родя пребывали в состоянии сильного алкогольного опьянения и не смогли явиться на работу. Вот тогда я понял, что с этими людьми больше никогда не буду иметь общих дел. Шел холодный осенний дождь. Я вымок до нитки, и, пока Татарин носился рядом, пытаюсь мне активно помогать, я проклинал всех и вся на этом белом свете.

Кровельные работы завершились благополучно, но, из-за бездарности Татарина, вместо отведенной недели наша работа затянулась на тридцать дней. Мы явились в строительную контору получать обещанные пятнадцать тысяч на брата. К нам вышел начальник, который достал из сейфа здоровенную пачку денег и сказал:

– А почему Татарин сказал дать вам по десять штук вместо пятнадцати? Я думаю, это очень мало.

У нас глаза полезли на лоб.

– Какие десять штук?

Начальник, хоть и был строгим, но понимал – Татарин мутит воду. Он тут же набрал его номер и спросил:

– Ты че там мудришь, бя? Парням было обещано пятнадцать тысяч, а ты указываешь десять! Какого хуя?

Мы просто кипели от злости, а в это время Татарин активно объяснял, почему нам следует урезать оплату. Он выдумал абсолютно левые причины и, перечисляя их одну за другой, выходила картина, что нам вообще нужно урезать все вполовину.

Глаза округлились не только у нас, но и у начальника.

– Ты чего несешь, бя! По твоим словам, ты там вообще один работал?

Переговоры завершились тем, что нам выдали по девять тысяч рублей. Мы понимали, что начальство тут вообще не при делах. Они не меньше нашего удивились, почему Татарин урезал заявку на оплату почти вдвое. Покидая контро, начальник сказал хорошую фразу:

– Парни, я бы ему ебальник расколотил.

Лично я был готов съездить на стройку, но ребята были до такой степени измотаны, что всем стало похуй. Мы просто запомнили, кому больше никогда не протянем руки помощи. Подобные выходки Татарин проделывал не раз, и желающих его искалечить накопилось так много, что в итоге он был с позором выгнан с работы. Но я не забыл его подлости по сей день. И, казалось бы, как такое говно может ходить по земле безнаказанно? А теперь послушайте, что случилось с ним позже. Ранее я писал, что закон кармы существует, и не раз замечал, что, если человек пакостит, обманывает

людей, делает подлости, то рано или поздно ему воздастся за его проделки. Так было с моей бывшей бабой, с главбухом, которая портила мне жизнь. Вот и Татарин не избежал судьбы, только его наказание было самым суровым из всех, которые я повидал. Вскоре он женился на одной красавице, но продолжал обманывать людей, совершать злодеяния. В это время его жена забеременела, и, когда срок беременности подходил к концу, когда они уже выбрали имя будущему сыну, случилось ужасное – его сын умер при родах. Подробности этой ужасной истории я не знаю, но это было мощнейшее наказание за грехи Татарина. Лично я до сих пор не простил его за тот обман, но каждый раз, вспоминая гибель его не рожденного сына, я начинаю задумываться, скольким же людям он сделал зла, раз такое ужасное наказание постигло его семью? Осознал ли он, за что такое горе выпало на его долю? Ответа я никогда не узнаю.

Наступили первые числа октября, когда, наконец, сообщили, что завтра состоится защита бизнес-плана в ЦЗН. Весь вечер я готовился к этой процедуре, пересчитал все цифры заново, и на следующий день прибежал туда с кучей бумаг.

Я очень нервничал, ожидая начала защиты. В коридор вышла женщина и попросила пройти в кабинет. Там находилась группа незнакомых мне людей. Я ждал, когда мне дадут слово, но внезапно мне протянули какой-то документ.

– Распишитесь за получение субсидии!

У меня округлились глаза. Я нихрена не понимал, но женщина, которая все это время курировала меня, объяснила:

– Мы и есть комиссия, и мы видели твои расчеты и давно уже рассмотрели весь бизнес-план.

Я вновь потупил взор и переспросил:

– А как же защита?

– Тебе незачем защищаться. Ты весь бизнес-план делал под нашим контролем, и мы его одобрили. Поэтому сейчас поставь подпись на получении субсидии, и тебе перечислят ее в течение двух дней.

Спустя сутки на мой телефон пришла заветная СМС с номера 900, где красовалась приятная цифра – 58800 рублей. Не теряя времени, я обналичил всю сумму и вытащил все свои сбережения на свет божий. Я принялся подсчитывать свои накопления: около пятидесяти тысяч было заработано на электронных сигаретах, девять тысяч на стройке, и 58800 пришло от ЦЗН. Итого – сто с лишним тысяч рублей из ничего. Также на моем участке лежала огромная куча металлолома, которая тянула на круглую сумму. Чтобы ее сдать, требовался всего один звонок, но я хладнокровно ждал, когда выпадет снег и цены на металл автоматически взлетят.

На следующий день мне позвонили с ЦЗН и напомнили, что у меня есть месяц, чтобы зарегистрироваться в налоговой, как «Индивидуальный предприниматель», а затем отчитаться о расходовании полученных средств. Я положил труб-

ку, и мой мозг закипел, словно чайник. Не теряя времени, я открыл свою заветную тетрадь, куда записывал по пунктам, что нужно делать после того, как все деньги окажутся на руках.

Первый пункт – бежать в Налоговую инспекцию. Спустя час я написал заявление, где указал основной вид деятельности – «Торговля». После этого я осознал, что нужно срочно покупать торговое оборудование: витрины, тару для хранения чая и кофе, электронные весы, и непосредственно сам товар.

И если проблема с закупкой товара и тары был почти решен, то вопрос с покупкой витрин оказался самым острым. Я вновь открыл свою блядо-тетрадь, и еще раз внимательно посмотрел на схему будущей чайной лавки. За основу я взял павильоны сети чайных лавок «Унция». Пересчитав размеры сторон, у меня вышли следующие запросы: мне нужно четыре стеклянных витрины с подсветкой – две больших, две маленьких, плюс один прилавок.

Я перерыл все сайты, но, как назло, цены просто кусались. Куда бы я ни позвонил и куда бы я ни обратился, везде загибали такие цифры, что хотелось телефон пополам перекусить. Мои телефонные разговоры были примерно следующего содержания: «Скока? Скока-скока??? Пятьдесят тысяч, бля? За четыре витрины? Пятьдесят, сука, штук, за четыре блядских витрины?! Куда пойти? Сами идите на хуй, я найду дешевле!»

Спустя час мой пыл заметно поубавился. Мне стало понятно, что стеклянные витрины – жутко дорогая вещь. Как вдруг меня осенило – мебель под заказ! Ну конечно, как же я раньше не догадался! Уже через час я был в столярной мастерской местного мебельщика по прозвищу Няша. Это был здоровенный дядя с грубыми чертами лица. Он был точной противоположностью «няши». Я показал ему схему витрин, и он спокойно ответил: «Десять тысяч, не более». От такой низкой стоимости я чуть в штаны не кончил.

– Няша, ты еще раз посмотри на схему, ты уверен, что это будет стоить десять тысяч?

Няша внимательно смотрел, пыхтя «Балканской звездой» мне под нос:

– Ну, может, тыщи на две подороже, но не больше! Тебе витрины какого цвета делать?

Я удивленно взглянул на него:

– А че, у тебя еще и цвет выбрать можно?

Мы зашли на склад, где стояла куча всяких плит ДСП разного цвета. Я посмотрел внимательно на предложенные варианты и выбрал темно-коричневый. Няша, закуривая новую «Балканскую звезду», помотал головой:

– Этих плит у меня не хватит на твой заказ, выбери другой цвет.

Я молча выбрал черный. Ну я же буду торговать кофе и чаем, думаю, черный цвет витрин с подсветкой придаст некий фирменный стиль. Но и тут Няша меня жутко расстроил:

– Этих плит тоже мало. Выбери светлый бук или белое ДСП.

Взглянув на эти цвета, я буквально поморщился:

– Ну и дерьмище! А что, заказать плиты ДСП под меня нельзя, что ли?

Няша ответил, что заказ делается раз в месяц, и следующий заказ будет ровно через месяц.

– Охуеть у тебя сервис, прям высший пилотаж! У меня нет месяца.

Няша совершенно без эмоций сообщил, что через неделю у него месячный отпуск. Эта новость просто сбила меня с толку.

– погоди, Няша, а ты заказ за сколько выполнишь?

– Недели две, точно.

От его слов я еще больше отупел.

– А какого хрена мы с тобой ведем переговоры, если ты уже через семь дней свалишь отдыхать на месяц?

И тут Няша сам отупел. Его калькулятор в голове просто сломался, и после того, как он вставил новую сигарету в рот, он ответил:

– Точно ведь, я ж не могу большие заказы брать! Тогда извини, не могу тебе помочь.

На следующий день я поехал в знаменитый город Новая Ляля. Там я нашел мастерскую по изготовлению мебели. Находилась она в заброшенной школе. Там было не просто грязно, а пиздец, как грязно, умноженное на квадрат и пере-

множенное на куб.

Местный бригадир, взглянув на схему, спросил:

– Че-то витрины мудреные, они торговые, что ли?

Я молча кивнул головой, и сказал: «Ага, для торговли». И это было ошибкой, потому что из нормального мужика этот бригадир тут же превратился в злобучего еврея в третьем поколении.

– Таки для торговли, говорите? Это будет несколько дороже, самую малость, но все же дороже. Но кто жалеет деньги на такое святое дело? Мы с вами таки договоримся.

Он начал что-то подсчитывать и, наконец, вывел цифру – 45 тысяч рублей, и это без подсветки! С таким раскладом мне было выгоднее купить фирменные витрины. Стало понятно, что с этим человеком я не буду работать. Уходя, я сказал ему:

– Шалом, брат. Я тебе перезвоню, как только тетя Сара одобрит ценник.

Время шло, и тут мне позвонила одногруппница Маша. Она сильно переживала за учебу и спросила, какие контрольные я успел сделать. Но я, будучи настоящим студентом-заочником, естественно, ни хрена не сделал.

– Маша, я, как обычно, во время сессии буду делать контрольные. Впрочем, как и вся наша группа.

Маша никак не успокаивалась. Она предупредила, что на этот раз контрольные и курсовые попались крайне сложные, и нужно уже сейчас браться за их выполнение. Я пре-

красно знал Машу и помнил, что она никогда не паникует просто так. В этот момент у меня закралось неприятное ощущение, что пиздец подкрался незаметно, хоть виден был издалека. Вопрос с контрольными нужно было срочно решать, и вот здесь я вспомнил про одного очень важного персонажа, с которым я вас сейчас познакомлю. Это была девушка по имени Ксения, и была она двоюродной сестрой моего друга детства Володи, того самого, который меня, сука, напоил дешевым белым вином «Тещин погребок», а я потом сутки умирал на своей постели, страдая мощнейшим похмельем.

Во-первых, Ксения была очень красивой девушкой, во-вторых, она была дочерью одного из самых богатых людей в городе. Но самое главное было другое – она училась ровно на курс старше в том же ВУЗе и на той же специальности. Я знал, что у нее на руках были все контрольные и курсовые в готовом виде аж по трем вариантам – для себя, для папы и для брата, которые попутно обучались с ней на курсе.

Мы были в хороших отношениях с ней, и я знал, что она не откажет в помощи – она всегда всем помогала. Но именно с Ксенией у меня были «особые» отношения – я был влюблен в нее еще с 8 класса, но в том возрасте добиться ее расположения было просто невозможно. Так прошли года, но мои чувства к этой девушке никогда не остывали. Я встречался и влюблялся в других, но всяких раз, когда видел Ксюшу, просто терял голову.

Однажды она узнала от Володи о том, что я тайно влюб-

лен в нее, и с тех пор Ксюша всячески стала подкалывать меня по этому поводу. Это были добрые приятельские шутки, но про нее я расскажу в другой главе. А в тот момент я ломал голову, как бы сделать так, чтобы она мне подарила эти готовые контрольные, естественно, за вознаграждение.

Я не придумал ничего оригинальней, чем просто позвонить ей и сказать:

– Ксюша, привет! Подари контрольные, пожалуйста, а я тебе за них что угодно сделаю!

Ксения быстро смекнула и тут же начала меня подкалывать:

– Прямо что угодно?

Я засмеялся в трубку и ответил:

– Ксюша, для тебя – хоть звезду с неба!

Она рассмеялась и ответила:

– Учти, я натурой не беру, и звезду мне тоже не надо. Давай я придумаю и скажу тебе чуть позже, а то мне сейчас некогда, работы много!

Работы у Ксюши явно хватало – она вела бизнес своего отца и была вечно в разъездах, командировках. Ее было действительно сложно поймать. Я прекрасно знал и другое – Ксении от меня ничего не нужно, она была очень состоятельно девушкой и сама могла мне добыть звезду хоть с неба, хоть с морского дна, да хоть с эстрады ко мне на кухню. Просто она любила немного дурачиться, и в этот раз решила не торопиться, а как следует подумать, что можно попросить

у меня взамен этих контрольных.

И пока Ксюша думала, я вновь погрузился с головой в свои рутинные проблемы. Где раздобыть витрины по хорошей цене? На этот раз на помощь пришла местная газета, где красовалось яркое объявление: «Мебель на заказ! Самые низкие цены в городе!» Я позвонил туда, и мне ответила девушка с приятным голосом. Начало меня очень обрадовало, и я спросил адрес, чтобы мы могли произвести расчет стоимости. И сначала я не особо обратил внимания, куда нужно было ехать, но, когда таксист уперся в ворота исправительной колонии, я, мягко говоря, охуел.

Сначала я решил, что произошла какая-то ошибка. Я перезвонил девушке, и она подтвердила адрес.

– Девушка, вы в своем уме? Я у ворот тюрьмы, бля! Мне что, нужно пробираться на зону к вам?

Девушка ответила, что беседовать я буду с ее супругом, который отбывает наказание в этой колонии.

Рядом сидящий таксист недоверчиво посмотрел в мою сторону и спросил:

– Ты что, собрался туда идти?

Но я был настроен очень решительно и ответил:

– Придется идти. Ты только не уезжай, ладно?

Таксист закурил сигарету и сказал:

– Ну ты и отморозок...

Глава 11. Жизнь по понятиям

Я прибыл в исправительную колонию, чтобы провести переговоры по изготовлению торговых витрин под заказ. Таксист остался ждать меня за воротами, а я прошел на территорию этого чудного заведения и стал пытаться сориентироваться, где же мне искать мебельщика.

Колония разделена на разные территории. Есть места, куда посторонним вход запрещен, а есть места, где заключенные «поселенцы» свободно перемещаются в тюремных робах. Это место называется «промка». Поскольку город, в котором я жил, был небольшим, то я очень быстро встретил в колонии друзей и знакомых. Заебись, правда? Это были сотрудники колонии и «поселенцы». Они как раз и указали на здание, где сидел мебельщик.

Когда я вошел в цех, то глазам предстал самый натуральный быт тюремщика: пачки чая, сигареты, и запах. Вот этот запах тюрьмы, его ни с чем невозможно перепутать, и его невозможно забыть. Это затхлый запах, и он очень специфичный. Кто был в тюрьмах, поймет, о чем я.

Я встретился с конкретным уголовником. На его руках, как положено, были набиты перстни и всякая синяя дрянь. Он представился Вадиком и сказал, что уже давно ждет меня. Когда я показал ему схему витрин и объяснил, как и для чего они предназначены, то у Вадика включился ре-

жим ушлого барыги. Это выразалось в его поведении. Первые минуты нашего общения он вел себя вежливо, но когда он осознал, что я молодой предприниматель и не разговариваю по фене, он сразу начал корчить из себя конкретно крутого мужика, который дохуя знает и дохуя решает. Он принял мою воспитанность за мою слабость. Думаю, он посчитал меня бакланом, но позже его мнение поменяется в корне. Мы провели быстрые переговоры, и он объяснил интересную деталь:

– Все, что из ДСП, я сделаю сам, а вот стекло придется заказывать в Нижнем Тагиле у братвы.

Я выслушал его мутную схему и ответил:

– Мне похер, где и кто это будет делать. Ты мне окончательную цену назови, и если она меня устроит, мы начинаем с тобой работать.

Вадик почесал свою лысую голову и сказал:

– Двадцать тысяч рублей, короче, за весь заказ!

Цена показалась мне ну очень маленькой. Я знал, что основные затраты составит именно шлифовка стекла. Оказывается, это очень дорогая процедура, товарищи. Но Вадик уперся рогом и заверил:

– Двадцать штук, ну не больше, я те отвечаю, братан!

Сумма оказалось более, чем заманчивой, и я сказал:

– Ну, раз двадцать, тогда вперед и с песней, делай.

Уже на выходе Вадик остановил меня и объяснил, что для закупа ДСП нужны деньги, иначе ему просто не из чего де-

лать витрины.

Он попросил десять тысяч, и у меня возник логический вопрос:

– Ты же, бля, зек? Ты мне хоть расписку какую-нибудь дай, а то где я потом свои деньги буду искать?

Вадик заверил, что вся схема уже давно налажена, и через пять минут в цех зашла девушка, с которой я ранее беседовал по телефону. Она была его супругой, которая уехала вслед за мужем в эту исправительную колонию, как только мужа перевели досиживать срок с общего режима на поселение. Вот вам, девушки, живой пример женской верности. Она снимала квартиру по соседству с колонией, и, дабы не терять время, они придумали вот такой вот нехитрый бизнес: муж изготавливает мебель, она ищет заказы. В общем, мы с его супругой написали расписку о том, что я дал десять штук за витрины, и, взяв с Вадика слово, что он завершит работу за неделю, я удалился прочь.

Уже находясь дома, родные кинулись проедать мне плешь на голове:

– Ты что, всерьез решил открыть свое дело? Ты хоть понимаешь, как это сложно?

Я молча кивал головой, но домашние продолжали в том же духе:

– Отступись ты от этого дела, оно тебе надо? Ты лучше купи себе чего-нибудь полезного!

Я ничего не отвечал на эти слова. Ругаться с родными –

это хуже некуда, особенно в такой непростой период. Также хочу сделать небольшое замечание, что в тот момент, когда вы решаетесь начать собственное дело, главными врагами внезапно становятся, как ни странно, самые близкие тебе люди. Что уж говорить о друзьях – им лучше вообще ничего не знать. Потому что в такие моменты, когда от тебя требуются твердые решения, страх и сомнения – это чувства, которые преследуют тебя повсюду, а твои друзья, родные и близкие – они, к сожалению, чаще являются главными распространителями этих чувств.

Именно поэтому прошу вас запомнить одно из самых главных правил начинающего предпринимателя: старайтесь, чтобы о ваших делах знало как можно меньше людей. Старайтесь не посвящать близких во все детали – их трепет и сомнения легко могут перекинуться и на вас, и тогда успеха вам не видать. И самое главное, постарайтесь на корню запомнить одну важную вещь: как бы вам не было тяжело, постарайтесь не рассчитывать на активную помощь ваших близких. Они в любую секунду могут усомниться в ваших начинаниях, и тогда вам придется очень тяжело. Лучше сразу иметь в виду, что они вам ничего не должны. Они не обязаны бросать все свои дела и спешить вам на помощь. Начиная свое дело, вы как раз должны рассчитывать только на себя. Это убережет вас от ненужных разочарований и лишней нервозности.

А тем временем я продолжал активно прощупывать ры-

нок поставщиков. Я словно чувствовал, что где-то в области должны быть и другие фирмы, специализирующиеся на элитных сортах кофе и чая. Моя чуйка меня не обманула и в этот раз. Где-то в глубине задницы сети Интернет я случайно наткнулся на уже недействующий справочник организаций Нижнего Тагила. Именно там я увидел компанию «Чай», которая занималась оптовыми поставками по области. «Любопытно, однако», – подумал я. После коротких переговоров с этими людьми я получил прайс цен на их продукцию, и уже мог сравнить ее с ценами екатеринбургской компании. Выходила замечательная картина: цены тагильской компании были куда более выгодными, да и находились они в два раза ближе, чем Екатеринбург. Вывод напрашивался сам собой: кажется, я знаю, с кем буду работать, но для начала мне не помешало бы лично с ними встретиться.

И пока я обдумывал дату встречи, я случайно пошел прогуляться в центр города, где заскочил в гости в магазин Стаса. Он сиял, как лампочка Ильича. Это был явно хороший знак. Наконец, он повернулся в мою сторону, и я крикнул:

– Привет, дружище, давно не виделись! Как торговля?

Он мигом оживился:

– Чувак, рад тебя видеть! У меня торговля идет полным ходом, даже лучше! Часть товара я стал привозить под заказ, и покупателей это не испугало. Заказы на технику растут с каждым днем, правда, есть небольшая загвоздка.

Слова Стаса меня взбодрили, ведь он умудрился вой-

ти обратно в русло, и торговля шла полным ходом. Разве не об этом мечтает начинающий предприниматель? Но радость была преждевременной – стоило мне поздравить его с успешной торговлей, как на его лице мелькнула небольшая грусть. Оказалось, что стоило ему только войти в прежний ритм, как вдруг случилась серьезная неприятность. В очередном рейсе за товаром он попал в ДТП, да при таких кри-вых обстоятельствах, что он оказался не прав. И случилось эта хрень как раз в момент, когда закончилось действие страховки. Просто мистика какая-то.

Поэтому вот вам, читатели, еще один жизненный урок: никогда не выезжайте на дорогу без действующей страховки. Множество раз я был свидетелем чертовщины, когда в первый же день просрочки страховки авто попадало в аварию. Не знаю, что это – мистика, или психология водителя, может, моральный настрой сбивается, или случайное совпадение, но факт остается фактом.

Стасу пришлось в срочном порядке возмещать стоимость ремонта не только своего авто, но и авто пострадавшей стороны, и, как вы могли догадаться, это еще больше выбило его из финансового русла. С одной стороны, все было шикарно – торговля шла, как по маслу, но товар закупать было не на что. Деньги вновь ушли, и на этот раз это были форс-мажорные обстоятельства.

Я крепко задумался.

– Стас, а на предзаказах ты сможешь протянуть?

Он помотал головой:

– Заказы по предоплате растут, но их все еще недостаточно, чтобы возмещать ассортимент. Кажется, на этот раз я попал в ловушку.

Эти слова меня сильно загрузили.

– Слушай, и что ты намерен теперь делать?

Стас открыл свою «волшебную тетрадь», где были расписаны два плана выхода из кризисной ситуации. Первая затея была, на мой взгляд, плохой – он хотел взять в кредит полмиллиона рублей, и тем самым войти в прежнее русло. Но при таком раскладе автоматически его ежемесячный платеж банку вырастал в два раза!

Стас сказал, что если уровень продаж сохранится на прежнем уровне, то он сможет платить по счетам и развивать свой бизнес, пусть медленно, но все же это будет реально. Но тут возразил я:

– погоди, Стас, но рано или поздно спрос упадет, и я уверен – это произойдет в январе. Как правило, это самый тухлый месяц в году, и ты вновь не сможешь платить по счетам. Выходит, твоя идея нерабочая.

Стас кивнул головой:

– Все верно. Но мне не нужна такая сумма, мне хватит и меньшей, но ее выдают под жутко дорогой процент. Именно поэтому я разработал план «Б», который выглядит рабочим, но при этом он очень опасный.

Слова Стаса меня заинтриговали. Этот парень любил про-

дельвать сложные комбинации, и они чаще всего срабатывали. Стало любопытно, что он придумал на этот раз. А план его был, прямо скажем, «У-ля-ля, комси-комса» – хрен пойми, то ли рабочий, то ли, пиздец, провальный. Судить вам, но я опишу смысл его затеи.

За время моего отсутствия на Стаса вышел один российский банк, назовем его «Банк». И этот банк наделил его правом выдавать свою дорогостоящую технику в кредит. А теперь суть идеи: техника выдавалась под такой низкий процент, под который ни один банк в стране не давал потребительских кредитов, настолько низкий, что старый еврей на своей бороде повесился бы от такого ужаса.

Схема Стаса была следующей: он брал паспорт своего человека и фиктивно оформлял на него продажу всякой дорогостоящей техники. Затем, спустя пару дней, на расчетный счет Стаса приходила сумма с фиктивной продажи, а кредит под шикарно низкий процент можно было спокойно гасить в течение следующих нескольких лет.

По сути, ничего противозаконного нет. Вся фишка заключалась в том, что Стас получал наличные деньги под самый маленький процент. Таким образом, у него отпадала потребность брать большие громоздкие кредиты с бешеными процентами.

Лично я воскликнул:

– Стас, да это гениально! Думаю, схема рабочая, но смотри – не попадись, и платежи по этому микро-кредиту не за-

тягивай.

Он радостно кивал головой:

– Я оформлю кредит на максимальные пять лет, и эти платежи будут настолько малы, что они совершенно не помешают моему бизнесу.

В этот момент на мой телефон позвонил незнакомый номер. Я, ничего, не подозревая, спокойно ответил:

– Алло, кто это?

На том конце телефона раздался грубый мужской голос:

– Это с Нижнего Тагила тебе звонят, по витринам. Короче, Вадик был не прав, он ошибся в сумме, поэтому ты должен нам тридцать пять штук, все понял?

Эти слова, словно молния, ударили мне в голову.

– Нет, не понял. Мы договорились на двадцать штук, и ни копейки больше. С каких хуев я должен тридцать пять тысяч?

В ответ раздался смех:

– Вадик обсчитался, это его вина. Мы подбили кассу, и вышло дороже. Все по понятиям, братан. Так что – либо деньги, либо отсекайся, и витрин тебе не видеть, понял?

– Понял.

Глава 12. Джек-пот

Я положил трубку, и по моему лицу Стас сообразил, что случилось что-то ужасное.

– Кто звонил?

– Братва с Тагила. Я у них через одного сидельца витрины заказал, они сейчас меня на бабки развести пытаются, прикинь?!

Стас вылупил глаза:

– Так ты что, все-таки решил дело свое открыть?

Я вдруг осознал, что совсем забыл рассказать ему про свое решение начать свое дело, но сейчас был самый неподходящий момент. В моей голове крутилась только одна мысль – выбить свои кровные десять тысяч обратно, и в пизду этих уголовников, найду витрины в другом месте. Нужно было выбить деньги немедленно, и я понимал, что это нужно было делать максимально эффективно. Пытаться на него давить – совершенно бессмысленное дело, здесь необходимо было давить на букву закона, а еще лучше – провести беседу при поддержке закона.

Вы, должно быть, подумаете, что я тупой идиот, раз связался с уголовниками, пытаюсь заказать у них торговые витрины. Но весь секрет заключался в том, что у меня были свои «козыри» в кармане, и если бы я не был уверен в том, что у меня есть рычаги давления, я бы никогда не обратился

к уголовникам.

Настал момент, когда мнегодились мои связи. Я позвонил отчиму, действующему сотруднику полиции, и объяснил суть ситуации. Спустя пять минут мы уже ехали в исправительную колонию к этому тупому мебельщику. По пути я решил подстраховаться, и вызвонил своего родственника, который, по стечению обстоятельств, являлся оперативником в этой же исправительной колонии. Звучит как фантастика, но это были два моих секретных козыря. Я был совершенно спокоен, потому как знал, что этот Вадик сейчас вернет все до копейки.

Возле ворот нас поджидал мой родственник.

– Ну что, пошли, поздороваемся с Вадиком?

Пока мужики докуривали сигареты, я первым вошел в мастерскую к этому «блатному».

– Привет, Вадик. Скажи мне, почему стоимость заказа взлетела на пятнадцать тысяч?

Вадик, увидев меня, расправил крылья и принялся меня «лечить»:

– Фони-мони, базар-вокзал, пять лет без конфет и дискотек. Братва говорит – дешевле никак, надо заплатить, короче.

Я выслушал его блатную блевотину, и сухо объявил:

– Тогда заказ отменяется. Нужно вернуть мой залог, и, желательно, в течение этого часа.

Он тут же включил режим «ушлого барыги».

– Ты че, братан, так дела не делаются! У меня ведь и денег на руках нету. Ты, если витрины хочешь, так ты до конца лямку тяни, ты не мужик, что ли?

Я спокойно слушал его слова, понимая, что по-хорошему с ним договориться не получится – этот человек понимает только язык силы.

В этот момент в мастерскую вошли два человека в форме, и это был самый крутой поворот. Ох, как же сладко было наблюдать, как языкастый Вадик на глазах превращался из крутого сидельца в обыкновенного «шныря». Он мгновенно начал вести абсолютно цивилизованный диалог на человеческом языке, и спустя пятнадцать минут в мастерскую прибежала его супруга, которая снимала квартиру неподалеку. Она принесла всю сумму, и наш спор был улажен.

Кстати, все переговоры вел я, рядом стоящие люди в форме не проронили ни слова. Я не гнул пальцы и не перегибал палку. Я просто изъяснил, что не согласен с выставленными условиями и желаю расторгнуть сделку, и они вернули все. Я еще раз повторяю – многие читатели стали писать, что было глупо заказывать витрины у уголовника, но поверьте – прежде чем сделать такой поступок, я все просчитал на несколько шагов вперед и был уверен в безопасности сделки.

Поэтому хочу дать дельный совет всем на будущее: решая свои деловые вопросы, никогда не идите на поводу у собеседника. Отстаивайте свои интересы, и не слушайте бред про

то, что «правильный пацан» все проблемы решает самостоятельно. Вы убьете кучу времени и нервов, прежде чем решите вопрос, который можно было решить одним телефонным звонком. Недаром говорят, время – деньги.

Я вернулся домой и осознал, что время идет, а торговых витрин все еще нет. Все, к кому я обращался, либо пытались меня обмануть, либо стремились нажиться на моем заказе. Наверное, это и есть бизнес по-русски — преследоватьсиюминутную выгоду, наплевав на репутацию.

В итоге я весь день рылся в сети Интернет, пытаюсь найти хоть что-то подходящее. В этот момент мне позвонил Стас. Он поинтересовался насчет ситуации с нижнетагильской братвой и с Вадиком, и, когда он убедился, что я уладил все вопросы, резонно поинтересовался:

– И где ты теперь собираешься заказывать витрины?

Я крепко задумался и вспомнил поговорку «Скупой платит дважды», поэтому твердо заявил:

– Стас, поскольку ни один частник не может по-человечески выполнить заказ, я просто обращусь к официальным поставщикам и куплю товар по их цене. Пусть это будет дорого, но зато безопасно, и я сэкономлю кучу времени.

В этот момент я к слову спросил:

– Ты же за товаром постоянно ездишь, ты, случаем, не знаешь, где торговое оборудование продается? А то в интернете нихрена хорошего нет.

Стас напряг свою память и выдал:

– Ну, вот возле Кировского рынка есть пару контор, и, вроде, цены у них божеские.

А теперь прошу обратить внимание: ориентируясь на слова Стаса, я вбил в строку поиска браузера запрос, опираясь лишь на название улицы. И тут поисковик выдал мне волшебные адреса нужных фирм. На мое удивление, их цены были более, чем демократичными.

По этому поводу у меня есть два замечания к читателям: во-первых, прежде чем кидаться к частникам, постарайтесь до конца протрясти сеть Интернет, и не стесняйтесь спрашивать информацию у знакомых. А во-вторых, я сейчас обращаюсь к владельцам подобных маленьких организаций, – не жалейте средств и закажите нормальную раскрутку своего сайта. Сегодня – век компьютерных технологий, многие уже пользуются интернетом, как справочником, поэтому, планируя свою рекламную кампанию, в первую очередь делайте ставку на интернет-рекламу.

А тем временем на улице выпал снег, и мне поступил звонок из пункта приема металлолома.

– Братан, у нас цены взлетели! У тебя вроде металл валяется, давай вези свое барахло!

На следующий день я заказал транспорт, но обнаружил, что найти грузчиков было совершенно невозможно. Я обзвонил всех, кто мог бы согласиться помочь, но и там все оказались заняты. Обычно так и происходит, когда тебе нужна помощь – ее, как всегда, нет, даже водитель отказался помочь

за деньги, сказал, что ему спина дороже денег.

Я знал, что деньги всегда делаются тяжело, но в тот день я в буквальном смысле ощутил это на своей шкуре. Я убил почти полдня, прежде чем сгрузил огромную кучу металлолома. Под моей курткой текли целые ручьи пота, все стекало в трусы, а что-то текло и по ногам в ботинки. А водитель, скотина такая, в этот момент распивал чай, общаясь с моими родными. Вот же поросенок, блин. Когда я сгрузил весь металл, в моих глазах сверкали белые пятна, руки и ноги дрожали от дикой усталости. Я вошел в дом и сказал водителю:

– Собираться, скотина!

В тот день я заработал хорошую сумму. Точную цифру назвать не могу, но мой суммарный итоговый доход за все время составил примерно сто семьдесят тысяч. Я отложил двадцать штук на оплату сессии, и на моих руках осталось сто пятьдесят тысяч рублей. Вот с этим первоначальным капиталом мне предстояло начать свой малый бизнес.

Кстати, про сессию. В тот момент я вспомнил про Ксюшу, она как раз обещала отдать свои готовые контрольные за некую маленькую услугу. Не теряя времени, я набрал ее номер.

– Ксюша, привет. Ну что, ты придумала, что хочешь взамен готовых контрольных?

Я напоминаю, что Ксюша была дочерью одного из самых богатых бизнесменов города, и я знал, что в действительности ей ничего от меня не нужно – она сама могла достать, что

удобно. Но в тот раз все было иначе. Вы слышали про сказку «Двенадцать месяцев», где мачеха попросила зимой достать подснежники? Так вот, Ксюша попросила достать яблоки!

Достаточно странная просьба – яблоки продавались буквально в каждом магазине. Но ей нужны были уральские домашние яблоки, а они как раз уже опали по первому снегу.

– Ксюша, какие, нахрен, домашние яблоки? На улице сугробы!

Она заливалась смехом и приговаривала:

– Блин, ну просто достань мне яблок, только не с магазина, совсем чуток!

Я слушал ее необычную просьбу и не понимал, нахрена козе баян? Яблоки, бя, домашние! На кой черт они ей сдались?

На мое счастье, я умудрился найти у знакомых пару килограмм настоящих уральских яблок, которые я обменял на коробку конфет, купленную в магазине отца Ксюши. Вот такой круговорот вещей в природе. Но свою часть договора я выполнил, и в назначенный день мы встретились на нейтральной территории, где передали друг другу товар.

Она любезно согласилась подвезти меня до магазина Стаса, и, пока мы ехали, я краем глаза смотрел на ее красивые черты лица, на ее красивые руки. Она казалась мне жутко привлекательной, но я не мог выразить свои чувства – у нее уже был молодой человек, и пытаться ее отбить было просто бессмысленное мероприятие. Ксюша отличалась примерной

верностью, которая меня не менее восхищала.

Мы молча ехали по улицам города, и я все никак не мог сообразить, чем ее не устраивали обычные яблоки из магазина. На мой вопрос она просто улыбалась и ничего не отвечала. Лишь спустя пару лет я узнал, что из этих яблок она сварила компот. Согласитесь, из магазинных яблок, напичканных Бог знает чем, хороший компот не сварить, а из домашних – в самый раз. Ксюша была удивительной девушкой. Ну как можно кататься на дорожном «Range Rover», а по вечерам бегать с поварешкой и варить компот?! Компот, Карл! Но в этом была вся Ксюша, очень хозяйственная девушка. Именно эта черта ее характера меня очень сильно подкупала.

Она высадила меня возле магазина Стаса и сказала:

– Не забудь флешку вернуть, и спасибо за яблоки!

Я поблагодарил ее в ответ за оказанную услугу, и мы на мгновение уставились друг другу в глаза, и я, словно мальчишка, поплыл от ее взгляда – я снова влюбился.

Ксюша уехала, а я вдруг задумался. Сколько лет я на нее заглядываюсь? С восьмого класса! О Боже, почти десять лет – и все безрезультатно. Раньше я был слишком маленьким, затем нас разлучила учеба. И в этот момент я вспомнил события, которые вновь пробудили во мне чувства к этой девушке.

Жарким летом 2010 года мой друг детства Володя вытащил меня на прогулку по ночному городу, и, как назло, в центре не было ни одного человека. Мы уже успели рас-

строиться и даже планировали расходиться по домам, как вдруг в центр въехало до боли знакомое авто.

Володя мигом оживился и воскликнул:

– Это моя двоюродная сестра Ксюша. Кажется, мы сорвали джек-пот!

Дело в том, что Ксюша очень любила своего брата. После того, как у Володи умерла мама, она старалась всячески его поддерживать, и буквально заваливала его деньгами при каждой встрече. Лично меня финансовый вопрос совершенно не интересовал – я со школьной скамьи мечтал познакомиться с ней лично, и тут выпал такой шанс.

Ранее мы были «почти знакомы», когда Володя пришел из армии, и мы отмечали это мероприятие за одним столом. Но в тот вечер я сдружился не с Ксюшей, а с ее мамой! Мы весь вечер захлеб травили байки и на пару развлекали гостей. Да так лихо, что она мне сказала:

– Я смотрю, ты парень хороший, веселый, а у меня вот дочь незамужняя есть!

На что я мигом ей ответил:

– В роли потенциальной тещи вы меня очень даже устраиваете!

Эти слова вызвали общий смех, а Ксюша в тот вечер впервые обратила на меня внимание. И вот глубоким летним вечером состоялась наша великая встреча. Увидев нас, она обрадовалась и предложила прокатиться по улицам ночного города.

Далее был вечер, который я вспоминаю по сей день. Ксюша внезапно осознала, что хочет кушать, и, как назло, все кафе были уже закрыты. Решение нашлось быстро – она приехала на хлебопекарню своего отца, возле которого находился ее же продуктовый магазин, и спустя пять минут она вытащила пару здоровых пакетов со словами: «Ох, и покушаем же мы сейчас!»

Девушка, которая зарабатывала бешеные деньги, разъезжала на дорогом авто, с широкой улыбкой сидела с нами на лавочке в центре города и жевала горячий хлеб с колбасой и майонезом, запивая это прохладным пивом. Для меня это был мощный контраст. Я не верил своим глазам, что птица такого полета может быть такой простой и доброй.

Ее простота имела четкие границы. Для своих, как говорится, она была готова последнюю рубашку отдать, но, при этом, в рабочих делах она имела железную хватку и несомненный талант руководителя. В тот вечер мы исколесили весь город и выпили Бог знает сколько пива. Да, мы нарушали закон.

В одном из баров, куда мы заглянули, внезапно заиграл «Медляк» Мистера Кредо. Володя тут же ткнул меня в бок: – Не тормози, дружище, это твой шанс!

В ту ночь сбылась моя давняя мечта – я кружился в танце с девушкой, в которую был тайно влюблен последние десять лет. Ранним утром Володя с Ксюшей купались на водохранилище, а я сидел еле живой на берегу, и не верил своему,

пусть маленькому, но все же – счастьем.

Радость была недолгой. В один из первых дней августа раздался страшный телефонный звонок. Это был наш общий знакомый, и он дрожащим голосом сказал:

– У Володи только что погиб отец. Я не знаю, как ему это сообщить...

Глава 13. Ксюша

Я стоял на крыльце магазина Стаса и взглядом провожал авто, за рулем которого была Ксюша. Только что она за бесценок отдала мне очень ценную информацию. В моем кармане лежала флешка, на которой были готовые контрольные и курсовые работы на все семестры вперед, аж до самого диплома. По сути, это означало, что высшее образование уже заочно у меня в руках. Я мог совершенно спокойно заниматься открытием своего малого бизнеса, не отвлекаясь на проблемы с учебой.

За эту неоценимую помощь Ксюша попросила всего-навсего обыкновенных яблок – вот таким интересным человеком она была. Я в очередной раз осознал, что это одна из самых прекрасных девушек, которых я видел в своей жизни. В памяти пронеслись события, когда мы познакомились лично, при совсем не романтических обстоятельствах.

На дворе было жаркое лето 2010 года, и это был не самый лучший день в моей жизни. У моего друга детства трагически погиб отец. Матери у него тоже не было – она умерла по ошибке врачей несколькими годами ранее, и вот теперь мой друг Володя остался буквально один. И хоть у него и был старший брат, но жил он уже давным-давно в другом городе своей жизнью. Я не хочу вспоминать те дни, которые пришлось тогда всем пережить, но после похорон родственники

разъехались, брат Володи уехал, и, самое паршивое, и друзья исчезли.

Еще вчера его окружали десятки товарищей, а когда приключилось горе, возле него остались всего два человека – это его двоюродная сестра, Ксюша, и я, больше никого. Я смотрел на всю эту дерьмовую ситуацию со стороны, и мои руки буквально опускались от уныния и нарастающей депрессии.

Утром я, как обычно, ушел на работу, а вечером раздался звонок от Володи.

– Слушай, мы сейчас будем прибирать весь дом, и Ксюша требует твое присутствие.

Вот с этого момента судьба свела меня с ней немного ближе. Нас объединило горе, но именно этот случай позволил мне увидеть Ксюшу как человека. И, поверьте мне, там было, на что посмотреть. Я бы никогда в жизни не поверил, что дочь состоятельного бизнесмена может на четвереньках, со щеткой в руках, драить пол до идеального блеска, стирая свои колени в ссадины.

Именно такую картину я увидел, когда пришел помогать Володе. Я молча встал и оглядел фронт работы, а в голове мелькнули мысли: «Ага, вот здесь вещи убрать, там пропылесосить, и полы вымыть надо». Как вдруг мои мысли прервал голос Ксюши:

– Слушай, вот здесь вещи убрать надо, там пропылесосить, а полы я сама вымою.

Я на мгновение остолбенел: какого хрена он произнесла

мои мысли вслух? И в течение следующих дней все мои мысли и ход действий точно совпадал с предложениями Ксюши. Казалось, она каждый раз будто читает мои мысли. Но все было гораздо проще – просто мы мыслили на одной волне, наше мышление целиком и полностью совпадало, так бывает.

В тот день мы вычистили каждый угол этого дома, все вещи, всю посуду, мебель, пол, стены, потолок, и так далее. И когда я с Володей уже выбился из сил, Ксюша молча продолжала свою работу. Я буквально рухнул на диван от усталости, а она тем временем убежала на кухню готовить кушать.

Мы переглянулись с Володей, и я спросил:

– Она у тебя вообще когда-нибудь отдыхает?

Он развел руками и посетовал, что сам серьезно устал и не меньше моего удивлен такой выносливостью своей сестры. Мне было стыдно сидеть без дела, пока она продолжала пиздякаться без перерыва, поэтому я тактично предложил ей свою помощь на кухне. Я чистил картошку и слушал какие-то рассказы Ксюши, как вдруг осознал, что мне доставляет удовольствие просто находиться с ней рядом. Наконец, мы сели за стол, и я отведал блюда, которые она приготовила. Клянусь, я чуть язык не проглотил! Она готовила вкуснее, чем моя мама, а мою матушку хрен кто переплюнет.

Вот именно в тот момент я окончательно и бесповоротно влюбился в эту девушку. Недаром говорят: путь к серд-

цу мужчины лежит через его желудок. Ксюша была идеальна во всем: она была приятна собой, была хозяйственной, трудолюбивой, при этом успевала вести как бизнес своего отца, так и свой собственный. Это просто сокровище какое-то, и хоть я старался найти в ней изъяны, пытался найти подвох, но их просто не было.

Не подумайте, что я мыслил, как альфонс, ее серьезное финансовое состояние наоборот сильно смущало меня, как мужчину. Согласитесь, не совсем удобно ухаживать за девушкой, если она зарабатывает в десятки раз больше тебя.

Я всегда думал, что богатые девушки пафосные, капризные и ничерта не умеют делать. Возможно, так оно и было, но Ксюша была весомым исключением из всех правил. В этот момент я вспоминал, что и простых девушек порой на кухню палкой не загонишь, а эта сама бежала туда вприпрыжку.

В голове крутилась лишь одна мысль – ох, и повезет же какому-то мужику с такой шикарной женой! Я и до этого был влюблен в эту девушку со школьной скамьи, а, познакомившись с ней поближе, вообще с ума сошел. Ну не может она быть такой хорошей!

В принципе, у нее было пару косяков: она никого не подпускала к себе, только родных и близких, и лишь общее горе сплотило тогда нас всех, и я получил возможность заглянуть за кулисы ее личной жизни. Вечером того же дня Ксюша устроила нам хорошую экскурсию по городу. Она стара-

лась делать все, чтобы Володя чувствовал поддержку. Ксюша каждый вечер придумывала что-то новое, и всегда оригинальное, и в эти моменты мы буквально забывали о случившемся горе.

Так прошли волшебные две недели, и я успел сильно привязаться к ней. Но в один прекрасный день она радостно сообщила, что на днях возвращается с вахты ее молодой человек. Эти слова, словно серпом по яйцам, ударили мне в душу. Какой еще молодой человек?

Я взглянул на Володю:

– Ты что-нибудь знал про ее парня?

Но в ответ он развел руками:

– Впервые слышу!

Оказалось, что перед трагической гибелью отца Володи ее расположения смог-таки добиться один сердцеед. Он был абсолютно простым человеком, и отчасти разгильдяем. А если по-честному, то был он распиздяем, и он явно не заслуживал такую шикарную девушку, но свой выбор она сделала, и ничего уже было не изменить. Ксюша была верна своим принципам: если дала согласие быть с парнем вместе, значит, так тому и быть.

Я чувствовал себя опустошенным, и эти чувства испытывал не только я – хмурым ходил Володя, и даже сама Ксюша: за последние пару недель мы стали как одна семья, даже ее мама испытывала ко мне больше симпатии, чем к новоиспеченному кавалеру. Если бы в тот момент она сделала свой

выбор в мою пользу, то это было бы чистым предательством по отношению к ее кавалеру и, наверное, я бы усомнился в этой девушке. Но она осталась верна своему выбору, тем самым вызвав у меня еще большее восхищение – я просто не встречал таких верных девушек ранее. И только одного я не мог понять: как же так вышло, что я вновь упустил девушку своей мечты? Она была так близко, буквально рядом, но судьба вновь распорядилась иначе. Володя лишь констатировал дерьмовый факт:

– Мужик, ты просто чуток опоздал – значит, такова судьба.

Все эти воспоминания в доли секунд пролетели в моей памяти. На дворе был вновь 2011 год, я стоял с ее флешкой в руках на крыльце магазина Стаса. Увидев меня, он тут же замахал руками:

– Дружище, заходи, чего ты там стоишь, мерзнешь!

Он заварил мне крепкий чай, и мы обсудили главную задачу последних дней – как купить и доставить проклятые витрины ко мне домой. Заказать грузоперевозку было ужасно дорогим удовольствием – почти десять тысяч рублей. Я не мог позволить себе делать такие расходы на банальной доставке торговых витрин, нужен был вариант проще и дешевле.

Стас почесал свою репу и спросил:

– У вас в автомобиле задние сиденья убираются? Так ты сгрузи витрины в салон, они ведь компактные, да и по весу

вроде не тяжелые.

В тот же день я связался с поставщиками витрин и спросил, смогу ли я вывезти свой заказ на легковом автомобиле. На том конце телефона мужчина заверил: «Не переживайте, все влезет, и по весу они не тяжелые».

Тогда я еще не знал, что у этого мудака даже своего автомобиля не было. Он просто стремился совершить сделку и тупо напиздел мне. Уже в Екатеринбурге стало понятно, что витрины ужасно тяжелые, и несчастный автомобиль так просел, что превратился в заниженный таз.

Последняя упаковка витрин кое-как влезла в салон. Это был голимый пиздец, и в голове возникал вопрос – выдержит ли автомобиль такую нагрузку, и доеду ли я живым? Глубокой ночью я выгружал витрины возле своего дома. Отечественный автопром не подвел, на этот раз мне повезло. Однако вам, уважаемые читатели, я хочу напомнить старую поговорку – скупой платит дважды. Если бы произошла поломка, то я бы потратил в разы больше средств на ремонт, чем на обыкновенную доставку с помощью Газели. Поэтому лучше чуток переплатить и быть уверенным в безопасности поставленной задачи.

На следующий день раздался звонок из Центра занятости, где специалист тактично поинтересовался, на какой стадии находится мое освоение выделенной субсидии. На мгновение я лишился дара речи и промычал невнятные звуки в трубку телефона. В ответ я услышал короткую и сухую фра-

зу:

– Понятно. Напоминаем, что у вас осталось десять дней, чтобы отчитаться.

От этих слов я вообще онемел. Время беспощадно поджимало, и в этот момент я в очередной раз обрадовался, что не взял ни единого кредита, иначе я бы прогорел, не успев начать свое дело.

Наконец, мне позвонили с «любимой» налоговой инспекции и сообщили, что все документы готовы, можно приезжать в город Серов и забирать. Так, стоп! Какой, нахрен, еще Серов? Это не меньше сотни километров от меня! А ближе никак нельзя было все организовать? В ответ я ничего не услышал – они положили трубку.

Время играло против меня, поэтому уже на следующий день я стоял в длинной, душной и вонючей очереди серовской Налоговой инспекции. Вокруг стоял стойкий запах лошадиного пота, нечищенных зубов, местами пахло носками.

Когда мне вручили весь пакет документов, я, кажется, пустил слезу от счастья, но сотрудница здорово меня подколола:

– Молодой человек, хочу сказать вам на будущее: когда вы придете закрывать свое ИП, вы должны подойти в соседнее окно.

Я еще не успел стать предпринимателем, а они уже показали окно, куда мне следует подойти, чтобы прекратить свою деятельность. Забавная ситуация. Спустя час мне изготowi-

ли синюю печать за символические пятьсот рублей. И когда я нанес удар по белому листу, на нем отпечатался идеальный круг синего цвета, где красовалась приятная надпись «индивидуальный предприниматель». По телу пробежала приятная дрожь. Это был мини-оргазм, в голове звучала одна мысль: «Ебать я крутой!»

Мой бюджет стремительно таял, словно школьницы при виде банки «ягуара»: расходов была куча, а вот доходы еще не предвиделись. Вечером, когда я, совершенно измотанный, вернулся домой, родные задали самый ошеломляющий вопрос:

– А ты где торговать собрался?

У меня было ощущение, что я на полметра подлетел над уровнем своей постели – это был мощный выброс адреналина. Какой же я дурак! Я забыл договориться насчет аренды торговой площади! В ту ночь мой сон как рукой сняло, спасибо родным за это. Дело в том, что я был настолько занят другим делами, что аренда потенциальной торговой площади для меня казалась пустяковым пятиминутным делом.

Ранним утром я прибежал к человеку, который разбирался в бизнесе гораздо больше, чем я – это была Катя. Она, как обычно, бухала на рабочем месте, отмечая успешное начало торгового дня. Поверьте, повод был весомый: она завезла партию зимних курток, которые купила безобразно дешево, а продавала за пять-шесть тысяч рублей, естественно, с тройной накруткой. Ее касса уже с утра ломилась от купюр,

когда я стоял на пороге ее магазина одежды.

– Катя, дорогой ты мой человек, мне срочно нужна твоя консультация! Где у нас можно арендовать выгодную торговую площадь?

Услышав эту просьбу, она воскликнула:

– Ты, значит, денег накопил? Молодец, уважаю! Слушай, а давай это дело отметим, съездим куда-нибудь?

Катя прекрасно знала, что у меня был не самый лучший период для гулянок, и понимала, что я стремлюсь вложить каждую копейку в успех будущего дела, но она один хрен вела себя вот так вот нагло. Катя всегда стремилась урвать свое, и при каждой возможности недвусмысленно начинала просить то цветов, то вообще подарки. Это при условии, что у нее был жутко ревнивый мужик и куча любовников. Дарить в такой ситуации любые вещи – это смертельно опасное мероприятие, поэтому я старался не вестись на ее упреки.

Выслушав ее предложение, я спокойно ответил:

– Катя, я по-прежнему безработный человек, и сейчас ни в коем случае нельзя транжирить бабло. Вот заработаю первые деньги, я обязательно тебя отблагодарю за твою неоценимую помощь, а пока давай прекратим эти разговоры.

Катя погрузилась в алкогольную нирвану, а затем внезапно выдала:

– Слушай, а ты ведь негодяй и подлец!

Я раскрыл от удивления глаза:

– Это почему?

Катя отхлебнула из бокала пиво и сказала:

– Я к тебе, засранец, сколько ни клеилась, ты нихрена не ведешься на мои уловки. Вот почему-то другие мужики ведутся, а ты нет!

Мне нечего было ей ответить. Просто моя бывшая баба была самой прожженной сукой на планете Земля, и благодаря ей я научился распознавать «плохих» девушек еще на старте. Я знал, что Катя хитрая и коварная, она любила крутить мужиками, поэтому я не подпускал ее к себе близко, но деловые отношения старался всегда поддерживать.

Она соскочила и начала рассуждать вслух:

– Мне мужики по первой просьбе золото дарят! А ты помнишь, что ты мне подарил на день рождения? Булку хлеба! Блядь, ты мне булку хлеба подарил на день моего рождения!

Я важно поднял палец вверх и добавил:

– Красиво запакованную булку хлеба, между прочим, ржаного, с семечками.

Катя не понималась:

– Мне ни один мужик такого не дарил! А цветы? Сколько раз я у тебя просила подарить мне хоть один цветочек, и что ты сделал? Ты мне лопух подарил!

Я тут же вспомнил случай, когда у меня был жуткий напруг с деньгами, и она, как назло, пыталась развести меня на покупку цветов, чтобы ее сожитель поревновал. При этом она сказала, что не так дорог букет, как дорого внимание. После этих слов я сорвал лопух на обочине и торжественно

вручил его ей в руки.

В отместку за этот поступок она еще неделю держала этот лопух в банке с водой у себя в магазине и всем рассказывала, какой шикарный подарок я ей подарил.

Этот разбор полетов длился около часа. Мне припомнили все грехи, а в конце концов я успокоил ее одним мощным, но справедливым аргументом:

– Катя, прекрати себя вести так, как будто мы встречаемся. У тебя мужиков, как у дурака фантиков, и я в твой гарем не собираюсь идти! Просто сегодня мне нужна твоя консультация, и только.

Катя внезапно очнулась и осознала свою фундаментальную неправоту.

– Ладно, на этот раз твоя взяла. Значит, ты не можешь решить, где выгоднее арендовать торговую площадь?

Я молча кивнул головой, а она, отхлебнув пиво, задумчиво сказала:

– Короче, есть у меня тут одна идея, но идти туда нужно вдвоем...

Глава 14. Чайная лавка

На повестке дня стоял вопрос, где же все-таки арендовать торговую площадь. Без консультации знающих людей тут просто не обойтись, поэтому я обратился к знакомой, которая была самой прожженной из всех торгашей, которых я знал, даже круче закаленных барыг с Уралмаша.

После коротких переговоров она согласилась помочь, и мы отправились в центр города, где в течение всего дня шли жаркие дискуссии с арендодателями. Но как бы мы не старались, везде был один и тот же ответ – свободных площадей попросту нет.

В центре строились два торговых центра, но, благодаря администрации города, открытие этих зданий затягивались уже на полгода. Спасибо вам, бюрократы хуевы! Я поймал владельца этого еще не достроенного торгового центра, и спросил:

– Когда ориентировочно запланировано открытие?

Владелец посетовал, что администрация крепко насела и требует дать на лапу. Впереди несколько судебных разбирательств, после которых будет открытие. Примерный срок – чуть больше полугода.

Это означало, что раньше, чем через полгода, заехать в центр города невозможно. Открылась самая дерьмовая картина, которую невозможно было предугадать. В это труд-

но поверить, но свободной аренды в центре в прямом смысле слова не было. Все варианты, которые нам предлагали, были либо на отшибе, либо в ужасном месте с низкой проходимостью людей.

Осознав, что залезть в центр физически невозможно, я стал продумывать план «б», затем план «в», и где то на плане «ы» я уже подумывал бежать в налоговую инспекцию и закрывать свое ИП. Однако ясность в дело внесла Катя.

– Слушай, а ты чего именно к центру прицепился-то? В городе есть куча других мест, куда можно встать на первое время.

Катя была права – нужно было дожить до открытия торговых центров каких-то шесть месяцев, а дальше дело в шляпе: я залезу в центр города – как ни крути, там высокая проходимость, поэтому успех был гарантирован.

Ближе к вечеру судьба привела нас на окраину одного района, к зданию новой хлебопекарни. Оно выгодно располагалось возле средней школы и различных организаций. В этом здании был торговый зал, где они реализовывали готовую продукцию в розницу. Там же располагался магазин охлажденной продукции, и это замечательное соседство играло всем на руку. Покупатель имел возможность купить горячий хлеб и тут же прикупить любое мясо и сопутствующую продукцию. Пока я осматривал торговый зал, то обнаружил, что покупатели идут нескончаемым потоком. Этот факт жутко радовал – кажется, мы нашли то, что нужно.

К нашему дикому удивлению выяснилось, что вопрос аренды решает один мой знакомый товарищ. Увидав друг друга, мы расплылись в улыбке.

– Какими судьбами в наши края?

Крепко пожав руки, я принялся объяснять причину своего визита.

– Слушай, мне торговая площадь нужна, планирую чайную лавку открыть. Разрешешь встать у вас в зале?

– А сколько квадратов тебе нужно?

Вот после этих слов я проглотил язык. А хуй его знает, сколько, я витрины еще не собрал и ничего сказать по этому поводу не мог. Пришлось выкручиваться на ходу, и я запросил десять квадратов.

Этого оказалось более, чем достаточно, а затем выяснился очень приятный бонус: поскольку здание находилось на окраине района, то и стоимость аренды была жутко маленькой – всего пятьсот рублей за квадратный метр.

Мы ударили по рукам и, получив разрешение на установку витрин, я кинулся их перевозить. Уже к вечеру половина была собрана. Оказалось, это достаточно трудное мероприятие, и одному там никак не справиться. Я чуть голову себе не сломал, пока пытался сообразить, что куда прикручивается. Особенно отличился отчим – он заебенил все болты наизнанку. Это сложно объяснить, но он умудрился это сделать, и позже пришлось все перекручивать. Лишь на второй день из собранных витрин был составлен удобный и симпа-

тичный павильон. До этого дня я даже близко не представлял, насколько сложно и нудно заниматься сборкой торгового оборудования, особенно из стекла.

Пока я, как обезьяна, скакал с тряпкой в руках, протирая до блеска только что собранные стеклянные витрины, я заметил, что поток покупателей вообще не прекращается. Это был очень хороший знак. Оказалось, что возле здания была конечная остановка городского общественного транспорта, и каждые тридцать минут автобус привозил сюда новую партию людей. Так продолжалось весь день.

Уходя домой, я обернулся и осмотрел павильон еще раз. Выглядит интересно, даже лучше, чем я представлял, но тут явно не хватает вывески, ценников и самого товара. Вот тогда я вспомнил про поставщиков из Нижнего Тагила. После коротких переговоров они выставили свежий прайс и попросили составить заявку на чай и кофе. В принципе, это несложная задача, но если ты впервые берешься за это дело, то это сродни натуральной пытке. Я знать не знал ни вкуса, ни цвета предлагаемых чаев, а уж тем более не разбирался в зерновом кофе. Я ведь не индус и не бразильский негр, да и плантация чая в моем огороде никогда не росла, и кроме «индийского чая со слоном» я ничего ранее не пробовал.

Выход был найден очень просто: я просил указать в прайсе самые ходовые позиции товара, и первую заявку сформировал, ориентируясь именно на этот критерий. В заявке было около сорока сортов чая и почти двадцать сортов зерно-

вого кофе. Попутно я заказал кучу кондитерских изделий, которые обычно продают вместе с чаем; в основном, это были различные орехи и фрукты в йогурте и шоколаде.

Заказ вышел на круглую сумму почти в семьдесят тысяч, остальное было потрачено на закупку посуды для хранения товара, электронных весов и прочую хернь типа керамических и глиняных чайников, и так далее. Кстати, оплата производилась очень любопытным способом, думаю, это будет полезно для начинающих предпринимателей.

Мои поставщики уперлись рогами и желали провести сделку только по безналичному расчету, потому как сумма заказа слишком большая. Чтобы это сделать, я должен был открыть расчетный счет, который необходимо было зарегистрировать в налоговой и оплачивать ежемесячное обслуживание. Открывать расчетный счет ради одного закупа – совершенно бессмысленная затея, поэтому я пришел в банк и спросил, что положено делать в таких случаях. Оказывается, можно провести платеж через кассу, заполнив бланк перевода средств как физическое лицо. Единственное, что меня смущало – это козлячие 5% комиссии от суммы. Но время сильно поджимало, и, скрипя зубами, я перевел деньги поставщикам, отстегнув хорошую комиссию за эту операцию. Поэтому хочу предупредить всех начинающих предпринимателей: если вы окажетесь в такой же ситуации, то я рекомендую попытаться найти знакомых, или друзей друзей, у которых расчетный счет уже открыт – так вы спасетесь

от лишних трат.

От всей суммы у меня на руках осталось буквально три-пять тысяч, и отступать было некуда, только вперед. Вечером я вспомнил, что пора позаботиться о вывеске чайной лавки и фирменных ценниках. Я долго рисовал макет в фотошопе, и в конечном итоге нарисовал именно то, что я хотел. На семейном совете прозвучало предложение назвать лавку «Чай-Coff». Лично мне это название очень понравилось, и наутро я пришел к местному специалисту, который изготавливал вывески и прочие примочки. Я отдал ему последние деньги, и уже после обеда на моих руках была вывеска с фирменными ценниками.

Я шагал по заснеженной улице с вывеской в руках, и всю дорогу на меня косо смотрели прохожие. Ну вы только представьте: какой-то парень идет с какой-то табличкой, наверное, он баптист, или кришнаит, а может, просто идиот.

В моем кармане не было ни копейки: я израсходовал все сто пятьдесят тысяч рублей, а деньги, отложенные на учебу, я в тот же день перечислил на счет университета, и был полностью на нуле. Ах, какое это незабываемое и жутко неприятное чувство – остаться полностью без денег. Если вы смотрели фильм «Бойцовский клуб», то должны помнить главную фразу фильма – «лишь потеряв все, мы обретаем свободу». Так вот, никакой свободы я даже близко не почувствовал. Даже наоборот – я, как никогда раньше, осознал, как же легко можно упасть на финансовое дно жизни.

Началась сессия, и после первой лекции я жутко захотел пить, но денег на воду у меня не было, а занять или попросить у окружающих я попросту стыдился. Затем мне срочно потребовался доступ в интернет, но на телефоне был отрицательный баланс. Во время перерыва я захотел покушать, но и тут я в очередной раз осознал, как же хреново живется без денег.

Со мной случилось то, чего подсознательно боятся все люди: я остался без средств к существованию. Именно в этот момент начинаешь понимать, почему люди годами работают на дерьмовых малооплачиваемых работах – потому что им страшно потерять эту пусть маленькую, но надежную финансовую подпитку.

Любой человек в конечном итоге стремится к стабильности, поэтому многие всю жизнь боятся дернуться в сторону, боятся лишиться последнего, что у них есть. И вы знаете, это не миф. Я попытался подняться, и вот, пожалуйста – если сейчас поставщики меня кинут, то мне буквально придет конец.

В тот день мне, как никогда, нужна была поддержка, и, естественно, я ее не получил. Все было наоборот: родные кинулись проедать мне плешь, упрекая в том, что вся моя затея – это одна сплошная глупость.

Я уже успел продумать запасной план. Мысленно я уже устраивался работать на пилораму, где планировал пить чифирь и ругаться по фене, как вдруг раздался звонок от по-

ставщиков.

– Товар на месте, приезжайте и забирайте в любое удобное для вас время.

Моему счастью не было предела, но возник резонный вопрос – кто будет заправлять бензином автомобиль, ведь я был полностью на нуле. Обратившись к родным, я получил вежливый отказ. Лично я их понимаю – они просто перестали в меня верить, ведь я только что просадил пару сотен тысяч в никуда.

Спасение пришло, откуда не ждали. На телефон позвонил незнакомый номер.

– Алло, я слышал, вы торгуете электронными сигаретами. Я бы хотел приобрести у вас комплект, и запасные фильтры тоже.

Этот звонок был словно знамением свыше – у меня как раз валялись без дела пара упаковок этих сигарет. Их уже несколько месяцев никто не покупал, и я про них совершенно забыл.

Ранним заснеженным утром, заправив полный бак, я отправился на пару с отчимом за товаром в Нижний Тагил. Мое настроение было как никогда бодрым: я почувствовал вкус надежды, почувствовал, что мое дело выгорит и случится успех.

Оказавшись на трассе, случилось мое первое «крещение дорогой», которое я помню по сей день. Раньше я слышал, что дальнбойщик – это очень опасная профессия, да и во-

обще, трасса само по себе не самое хорошее место. Но именно в тот день я смог лично убедиться, что поездки за товаром – штука сложная, и порой смертельная.

Мы двигались по трассе Серов-Екатеринбург, водители называют это место «трассой смерти», и, поверьте мне, не случайно. Спустя двадцать минут поездки я увидел в канаве пару автомобилей: их просто вынесло с дороги, но им посчастливилось остаться в живых.

А вот на середине пути я впервые в жизни увидел страшную аварию. Кругом стояли машины ДПС и МЧС, в стороне была карета Скорой помощи. Я незамедлительно достал телефон и включил видеосъемку. На встречной полосе стояло разорванное авто совершенно непонятной марки. Его, словно лезвием, срезало строго по горизонтали, и на дороге стояла платформа на четырех колесах.

Я сначала даже не понял, как такое могло получиться, а затем, взглянув вперед, увидел помятый грузовик Тонар. Несчастное легковое авто просто влетело под грузовик, и его как раз только что вытащили. Наверное, сам черт дернул меня посмотреть на этот разорванный автомобиль.

По всей платформе были размазаны люди; визуальное невозможно было определить количество погибших – все было перемешано. Это ужасное зрелище ввергло меня в настоящий шок. Я отчетливо разглядел женскую ногу в капроновых колготках. Эти люди еще утром были живы, а сейчас я смотрел на их останки.

Я выключил видеозапись, и всю дорогу мы молча ехали, не обронив ни слова. Вот так состоялось мое первое знакомство с «трассой смерти». Спустя время я узнаю, что в том авто разбилась молодая семейная пара. В этот момент фраза из сказок – «и умерли они в один день» – вовсе не кажется милой, а уж тем более смешной.

Уже в Нижнем Тагиле, оказавшись на базе поставщиков, у меня впервые проснулся аппетит. Кругом стоял очень приятный и очень сильный аромат различных чаев. У меня потекли слюни: вот этим добром мне предстоит начать торговать уже завтра. Мы сгрузили всю партию в салон авто, и я получил первые полезные советы в торговле чаем и кофе от своих поставщиков. Мы обсудили некоторые вопросы следующих закупок и прочие нюансы, и спустя пару часов я выгрузил весь товар себе домой. Необходимо было срочно расфасовать чай по банкам, прикрепить этикетки, написать ценники, и прочее.

Как только я вскрыл первую упаковку развесного чая, по всей квартире разнесся сладкий фруктовый аромат. Это был чай «Граф Орлов». Затем, каждый новый пакет вносил свои нотки аромата, и поздним вечером у меня уже кружилась голова от такой симфонии приятных ароматов.

Когда дело дошло до ценников, выяснилось, что изготовитель, сволочь такая, то ли забыл, то ли и вовсе не планировал их резать, но, по факту, у меня на руках был здоровенный лист, который предстояло фигурно вырезать вручную.

Глубокой ночью, изрезав все пальцы, я завершил заниматься этой порно-аппликацией. Передо мной на полу лежала огромная куча расфасованного товара, сбоку лежала фирменная вывеска «ЧайCoff», а впереди был первый день торговли.

Глава 15. За прилавком

Я не успел разложить даже треть товара на витрины, когда ко мне подскочила бабушка и выкупила какие-то сладости на крупную сумму. Этот момент не забуду никогда. Мои руки дрожали от волнения; я словно взялся за оголенный провод под напряжением. Нужно было взвесить сладости, но от волнения я забыл, как пользоваться весам. Сейчас забавно это вспоминать, а тогда было жутко неудобно.

Так продолжалось следующие пару часов, после которых я вошел в ритм и поймал релакс, и процесс торговли пошел, как по маслу. Когда люди заходили в торговый зал, первое, что они чувствовали – это запах свежего и горячего хлеба, а когда они подходили к прилавку ближе, на них обрушивался потрясающий аромат чая и кофе. Это была ядерная смесь божественных ароматов, перед которой было трудно устоять.

После 17 часов народ потянулся с работы, и количество покупателей просто зашкаливало; это было очень серьезным испытанием для такого неопытного человека, как я. Все валялось из рук, а я только успевал открывать и закрывать банки с чаем и кофе, каждый раз при открытии которых разносился манящий аромат, способный сводить с ума.

Среди покупателей стали проскакивать мои знакомые, и это был полный атас, ведь все это время я никому ничего не говорил, и только узкий круг избранных был в курсе, что

я затеваю, да и те в меня не верили. Все уже знали, что я безработный парень, который безуспешно ищет работу, и совсем уже опустился на дно жизни, и бла-бла-бла. И вот представьте выражение лиц, когда они узнавали что это моя, сука, чайная лавка! К-к-комбо! Удар ниже пояса всем, кто все это время не верил в меня. Затем следовал вопрос, какую сумму кредита я взял на открытие этого дела, или на сколько лет я залез в кредит, и тут был двойной удар по мохнатым яйцам: кредит? Нет, что вы, я на свои средства открыл, так сказать, чуток подкопил.

Внешне я не подавал виду и сохранял спокойствие, лишь разводя в сторону руками: ну вот, получилось открыть свою чайную лавку, как-то так. В то время как внутри меня просто бил оргазм за оргазмом: «Да-а-а-а!!! Блиять! У меня получилось нах! Кто тут, сука, главный? Правильно – я!» Но на лице было каменное спокойствие, ни один мускул не дрогнул.

В тот день эмоции били через край, и казалось, уже ничего круче случиться не может, как вдруг в торговый зал вошел мой «любимый» главбух. Сначала она ухмыльнулась, глядя на то, как вчерашний образованный экономист-бухгалтер стоит за прилавком, работая обыкновенным продавцом. Она прикупила себе пару булок горячего хлеба, и, дабы подчеркнуть свое презрение ко мне, принципиально подошла к моему павильону, и стала внимательно рассматривать товар.

Я знал, что она ничего не будет покупать – она просто хо-

тела встретиться взглядом: ей доставляло удовольствие видеть меня в таком обликии. Завершив осмотр, она пробубнила под нос очень оскорбительные слова:

– Ну что, бухгалтер, пригодилось тебе твое образование?

Я лишь молча кивнул головой – пригодилось, и в этот момент она сама себе задает вопрос:

– А чье у тебя кофе-то, кто хозяин-то? – надевает очки, начинает всматриваться в название товара и в ценники, и, словно камень, замирает с открытым ртом. На каждом фирменном ценнике была выбита моя фамилия и мои инициалы. Если бы вы только видели ее выражение лица! Она даже в страшном сне не могла представить, что я смогу чего-то добиться.

Она сделала все, чтобы обосрать мне карьеру бухгалтера, испортила мою репутацию так, что меня отказывались брать на работу, но, несмотря на это, я выкарабкался и твердо стоял на ногах. Вот это поворот! Она молча, с раскрытым ртом покинула торговый зал, не обронив ни слова, ни единого звука. Я не знаю, что она тогда думала, но я чуть в штаны не кончил от этого представления.

Торговый день был завершен в 8 часов вечера. Мои ноги гудели от дикой усталости, а касса ломилась от выручки. Сегодня я не могу назвать точную сумму, но проблема заключалась в том, что я продал за торговый день 50% товара!

Это был одновременно успех и одновременно пиздец. Возникал резонный вопрос – а чем же я буду торговать даль-

ше? Необходимо было срочно заказывать новую партию чая и кофе. Уже глубоким вечером я позвонил в Нижний Тагил и спросил, могут ли они поставить точно такую же партию, которую я забрал на днях?

Ответ меня совершенно не обрадовал:

– Нет, такого объема мы вам предоставить не можем, но в любом случае приезжайте, будем на месте решать, что сможем вам отгрузить.

Договорившись с родными, что они присмотрят за лавкой, я ранним утром летел по трассе в сторону Нижнего Тагила. По дороге мне вновь встречались разбитые авто, на этот раз без покойников, но сам факт, что на этой дороге постоянно гибнут люди, не давал мне расслабиться ни на секунду.

На складе у поставщиков я смог сформировать более-менее хорошую партию, и через пару часов я, словно с корабля на бал, встал за прилавок. К моему дикому удивлению, несмотря на скудный ассортимент, родные успели сделать отличную выручку.

Так прошел очередной насыщенный торговый день. Уже дома я раскладывал выручку по конвертам: это на закуп товара, это на аренду с налогами, а это – чистая прибыль. Сегодня, не кривя душой, я могу сказать, что по совету поставщиков я делал накрутку на товар в 100%. Такой метод наценки был крайне удобен – все, что ты заработал за день, строго делилось пополам, и я спокойно знал, сколько сегодня я смог заработать.

Гром грянул внезапно, когда раздался звонок от ЦЗН.

– Молодой человек, ваше время на исходе. Вы должны предоставить отчет о том, как освоили субсидию, завтра – крайний срок.

Меня словно током ударило! На меня свалилось так много дел, что я совсем забыл про этот отчет. С меня требовалось приложить чеки ровно на ту сумму, которую мне выделили.

Утром волшебным взмахом руки я вытащил чек на приобретение торговых витрин. Кстати сказать, я взял весь комплект за тридцать тысяч, в то время, когда частники нагло требовали за самодельную хрень минимум от тридцати пяти штук. Я добавил пару документов о закупе чая и кофе – этой суммы, в принципе, хватало для отчета. Бодрой походкой я заявился в ЦЗН, и, как крутой пиздюк, выложил им на стол чеки:

– Вот, пожалуйста, проверьте.

Женщина молча взяла чеки, начала их внимательно рассматривать и сверять с отчетной таблицей, которую я уже успел заполнить, как вдруг случилась мистика.

– Молодой человек, у вас сумма на чеках недостаточная.

– Что за вздор, – вскрикнул я, – я все внимательно проверил, суммы должны сходиться!

Я взглянул на документы – там фигурировали нормальные цифры, а вот с чеками был полный пиздец. Во-первых, за торговые витрины мне был выписан чек не в тридцать тысяч, а всего в три тысячи. Видимо, девочка, которая выпи-

сывала документы, тупо ошиблась.

Меня кинуло в жар. Как?! Как такое могло случиться?! Но это было не главное. Дело в том, что первый закуп у поставщиков я оплатил через квитанцию, заполненную вручную! Эта филькина грамота вообще не котирировалась никоим образом. Более того, полученные на руки документы по первому закупу были без чеков, просто счет-фактура с синей печатью, которую ЦЗН точно так же не принимал за отчетный документ.

Вы когда-нибудь смотрели старую комедию «Аэроплан», где главный герой в конце истекает ручьями пота, пытаясь посадить самолет? Так вот, я точно так же истекал целым фонтаном от дикого стресса, в голове крутилась мысль: «Мне пиздец, мне пиздец... пиздец мне!»

Я вдруг осознал, что выбить нормальные кассовые чеки от поставщиков обратно невозможно, это осознавали и сотрудники ЦЗН. Наконец, они предложили компромисс:

– Молодой человек, может быть, у вас где-то дома еще есть документы? Напрягите память, вспомните хорошенько, наверняка у вас что-то завалилось, ведь не так ли?

Это был тонкий и прозрачный намек – вали куда хочешь и раздобудь фиктивные чеки где угодно, парень! Я натянул фальшивую улыбку на свою мокрую от пота физиономию и воскликнул:

– Ах, ну да! Как же я мог забыть, у меня как раз дома лежит еще парочка, я могу их донести в течение дня.

Спустя минуту я как ошпаренный летел по заснеженным улицам города, клянусь, от меня шел пар! В голове крутились мысли – где взять эти сраные чеки на крупную сумму? Первая мысль была обратиться к Стасу, он же торгует бытовой техникой. Но ЦЗН не примут их, нужно было предоставить отчет именно по тем позициям, которые я указал в бизнес-плане.

По пути домой я случайно встретил одного человека, чье имя и должность я не могу назвать по этическим соображениям. Давайте представим, что он был безработным художником. Я вкратце объяснил ему суть проблемы, и он совершенно невозмутимо ответил:

– Подделать чеки? Легко!

А теперь советую читать внимательно историю о том, как я выкрутился. Мы спокойно пришли к этому художнику на работу, он взял чек на витрины и внимательно стал вчитываться.

– Так, значит, с трех тысяч тебе надо сделать тридцать?

Я продолжал обливаться ручьями пота, нервно кивая головой:

– Да-да, именно так!

Лично я представлял, что сейчас он начнет колдовать и мудрить, использовать различные мудреные программы или раздобудет чужой кассовый аппарат, но все было иначе. Он отсканировал мой чек, открыл его в графическом редакторе Paint, и с помощью функции «вырезать-вставить» пе-

редвинул цифру три чуть левее, а в свободное поле вставил нолик, который скопировал сбоку.

На моих глазах, без всякого фотошопа, была проделана уникальная операция. Возникал и другой вопрос – а как же ты сейчас мне выведешь этот чек, ведь там нужна термобумага? А теперь читаем текст еще внимательнее: он распечатал текст на простой бумаге А4, затем вставил лист в факс и нажал кнопку «сделать копию».

На моих глазах из факса полезла термобумага, на которой было изображение чека. Гениально! Но еще большая гениальность заключалась в другом: нужно было вырезать чек таким хитрым образом, чтобы с концов он был рифленным. Я уже начал продумывать в голове, как буду аккуратно под углом вырезать эти тупые узоры, как вдруг он достал рифленную металлическую линейку и оборвал чек ровно по контурам, именно так, как положено. По бокам чек был ровный, а сверху и снизу, как положено, рифленный. Это был самый уникальный способ изготовления поддельных документов с помощью подручных средств из всех, которые я когда-либо видел и слышал.

После небольших манипуляций был изготовлен и второй чек, тот, что на товар. Спустя час я положил на стол в ЦЗН подготовленный пакет документов, который был молча принят. В тот день у меня получилось выйти сухим из воды.

Параллельно началась сессия в университете, где с первых дней меня обложили со всех сторон вопросами.

– Ты че, магазин свой открыл? Ты че, в кредит залез? Ну че, как торговля? А че, выгодно? А почему витрины? А товар где берешь?

И этих вопросов было великое множество. Уже к обеду у меня болела голова не только от учебы, но и от нескончаемого потока вопросов.

Я прекрасно понимал любопытство окружающих: на словах мы были все гениями бизнеса и могли обсуждать тяжелую экономическую ситуацию на Филиппинах и прогнозировать, каким бизнесом выгоднее заниматься, а вот взять и сделать никто не мог. Выходит, я был первый среди молодых, кто от слов перешел к делу, именно поэтому люди кинулись консультироваться.

Пока я пропадал на учебе, родные вставляли за прилавков. Например, моей маме очень понравилось заниматься торговлей. На мое удивление, у нее был очень подвешенный язык, и товар она продавала круче, чем я. Это был явно талант, который она открыла в себе уже в зрелом возрасте.

Все были довольны. Учеба шла своим чередом, и когда с нас потребовали сдать первые контрольные, я тут же вспомнил про флешку Ксюши. На мое счастье, там были все готовые работы, грамотно распределенные по семестрам, и аж в трех вариантах!

Ко мне подошла моя соседка по парте Даша, очень хорошая девочка. Она была, наверное, самой доброй и честной из всех студентов нашей группы. И когда она попросила по-

мочь ей с расчетами курсовой, я достал флешку и рассказал о своем маленьком секрете.

– Даша, тут три варианта всех готовых контрольных и курсовых работ до конца учебы. Выбирай любой и можешь себе скопировать сразу.

Даша была очень благодарна за такой шикарный подарок, и мне было вовсе не жалко им поделиться, ведь в предыдущие семестры она была единственным человеком, кто мне помогал и на зачетах и на экзаменах абсолютно безвозмездно, поэтому мы старались держаться друг за друга. Она лишь спросила, где я умудрился достать это сокровище. Я ответил, как есть:

– Ксюша подарила по старой дружбе.

Даше не пришлось объяснять, кто такая Ксюша, потому что ее знал весь город.

Вечером того же дня мне позвонил друг детства Володя.

– Слушай, я сейчас в Екатеринбурге, ты не мог бы навестить мою двоюродную сестру Ксюшу?

У меня подкосились ноги.

– Что значит навестить, с ней что-то случилось?

Володя замялся, а потом ответил:

– Ее ночью в больницу увезли. Я точно не знаю, что с ней, но, поверь мне, она будет очень рада тебя видеть. Она сейчас там совсем одна, ее парень куда-то вновь пропал.

Этих слов было достаточно, чтобы понять – кажется, судьба дает мне шанс...

Глава 16. Чайный пьяница

Весть о том, что Ксюша лежит в больнице, очень серьезно взволновала меня, а если учитывать, что последние десять лет я был в нее влюблен, то нетрудно представить, что творилось в моем сердце. Я незамедлительно связался с ней и узнал, что у нее случились какие-то серьезные проблемы по женской части. Я не медик, поэтому никаких подробностей озвучить не могу. В разговоре она пожаловалась, что в больнице холодно и совсем нечем заняться, поэтому наш разговор впервые за долгое время был очень насыщенным. В тот момент я был очень рад слышать ее голос. Не теряя возможности, я спросил, не будет ли она против, если я завтра навещу ее в больницу. Дело в том, что у нее был молодой человек, который в тот момент хрен пойми где пропадал, и, тем не менее, она всегда старалась не давать поводов для ревности. На мое счастье, она ответила согласием. Мы договорились предварительно созвониться, и на следующий день я стоял за прилавком своей чайной лавки и паковал ей вкусный подарок. У меня было много всяких сладостей: различные орехи, фрукты в йогурте и шоколаде, в коробках даже отыскался арбуз в шоколаде! Мне очень хотелось ее угостить всем, что у меня есть, поэтому я сделал небольшие упаковки каждого вида сладостей.

Сначала я думал, что этого мало, но когда увидел конеч-

ный результат, стало понятно – Ксюша не скушает это даже за месяц. Тогда я убавил объем упаковок примерно наполовину, но презент по-прежнему тянул на добрые два килограмма всяких сладостей.

Рядом стоящие продавцы спросили, кому я собираю подарок. Я ответил, что знакомой в больницу собираю гостинец, на что в ответ услышал общий смех:

– Ты с ума сошел, у нее ведь попа слипнется! Даже сладкоежка столько не одолеет!

На прилавке лежала здоровенная упаковка всяких вкусняшек, и я принялся звонить Ксюше, чтобы уточнить время встречи. Но каждый раз она отвечала:

– Погоди, я на осмотре, – затем на процедурах, и так до бесконечности. Уже поздним вечером, я решил брать ее измором и в очередной раз позвонил, как вдруг услышал ошеломляющую новость.

– Я сбежала из больницы!

У меня волосы встали дыбом:

– Ты в своем уме?

Но все было гораздо проще: впереди были выходные, и никакого лечения ей не назначили, поэтому смысл терять время в холодной больнице отсутствовал напрочь. Осознав, что встреча не состоится, я с досадой убрал подарок в сторону. Судьба вновь обломала меня по отношению к этой девушке, уже в который раз.

В один из дней ко мне прибежал владелец здания. Он от-

вел меня в сторону и сообщил не совсем приятные новости.

– Слушай, я летом весь торговый зал отдам под продуктовый магазин, так что имей в виду, что у тебя срок до июля.

Я все прекрасно понимал: сдавать зал по кусочкам было крайне невыгодно, проще было сдать помещение целиком и не мучиться. Я спокойно кивнул головой. До июля было еще аж целых семь месяцев, и к этому сроку в центре города откроются два торговых центра, куда я молча перееду и продолжу торговать. Мой план был простой и, как мне казалось, надежный – дорога в центр мне была заказана.

Завершив беседу, владелец, прищулив глаза, спросил:

– А у тебя в лавке продается «чайный пьяница»?

Я даже не понял, про что он спрашивает, и только когда услышал, как он цитирует одноименную песню Гуфа и Ноггано, сообразил, что речь идет о пу-эре.

Дело в том, что в тот год знаменитый рэпер Алексей Долматов, он же Гуф, пытался завязать с наркотиками и перешел на чай. Точнее, он заявил на всю страну, что он больше не курит, потому что нашел не менее крутую тему – это пить чай, блять! Ебанный аристократ... В своих треках он разрекламировал якобы волшебные свойства элитных сортов чая, таких, как пу-эр, Да-Хун-Пао (большой красный халат) и Те Гуань Инь (он же Улун). Он читал о том, что его штырит и колбасит от этих чаев не хуже, чем от наркотиков, и вся молодежь страны поверила в эту байду.

В эту хрень также поверил и владелец здания, и он выку-

пил у меня солидную партию этих чаев и убежал их дегустировать, закрывшись у себя в кабинете. В этот момент даже мне стало интересно, насколько слова Гуфа соответствуют действительности. Я выбрал самый дорогой пу-эр и заварил его по всем законам чайной церемонии, но никакого эффекта я не почувствовал вообще.

Если быть точнее, то я почувствовал вкус чернозема у себя во рту. Ну и вкус, бля, я нечто подобное в детстве пробовал, когда землю с грядки горстями жрал. И тут ко мне в гости заглянул Стас. Это была очень неожиданная встреча. На вопрос, что он тут делает, и кто остался торговать в его магазине, он ответил, что ему вызвался помогать родной брат.

Я был очень рад видеть этого чувака у себя в гостях.

– Ну что, Стас, выбирай любой чай, я тебя угощаю.

А теперь угадайте с одного раза, что он выбрал? Правильно – наркоманский пу-эр. Я тут же поспешил рассказать, что буквально только что лично дегустировал эту дрянь и никакого эффекта не почувствовал.

Стас поглядел в мою кружку и спросил:

– А ты не пробовал увеличивать дозировку?

Его слова внезапно пробудили во мне интерес.

– Слушай, а давай попробуем, я думаю, это неплохая идея.

И пока мы болтали, обсуждая последние события нашего городка, я распаковал крупный кубик пу-эра и кинул его в кружку, залив сверху кипятком. Через пять минут в мо-

ей кружке была черная жижа, больше похожая на ебаную нефть. Пить такое варево было реально страшно. Я достал аннотацию и вычитал, что пу-эр безвреден в любых количествах, мол, это единственный черный чай, который можно пить даже язвенникам. Эти слова меня успокоили, и я, наконец, сделал первый глоток. На мое удивление, вкус по-прежнему был сносный и довольно мягкий. Я передал кружку, и Стас, сделав глоток, удивился.

– По вкусу напоминает землю из горшка с кактусом, словно чернозем с кипятком.

Мы очень быстро опустошили кружку, и я вновь залил кипятком этот кубик. На мое удивление, пу-эр заварился такой же густой, как и в первый раз. И пока кружка переходила из рук в руки, Стас рассказал о том, как у него идут дела в торговле.

– Ситуация далеко не стабильная. Сейчас наступила зима, и спрос резко упал. Чтобы хоть как-то покрывать платежи по кредитам, я начал подрабатывать таксистом, и ты знаешь, оказывается, это выгодно! Я только за утро чистыми заработал пару тысяч рублей. Ситуацию это, конечно, не спасет, но, по крайней мере, я полностью окупаю поездки за товаром, а это очень сильная статья расходов.

Слушая Стаса, я в очередной раз осознал, что открывать бизнес с помощью кредита – это практически гиблое дело. Если на первых порах его торговля шла очень бойко, то ряд форс-мажорных обстоятельств постоянно выбивал его

из руслу. Поэтому я хочу дать дельный совет начинающим предпринимателям: даже если ваш бизнес продуман до мелочей, никогда не забывайте о непредвиденных обстоятельствах. Поверьте мне на слово, они всегда случаются невовремя.

Стас продолжал объяснять хитрые схемы платежей по кредитам, а я стоял и думал, как же мне повезло открыть свое дело без долгов. Безусловно, его вид деятельности и товарооборот превышал мой в разы, но мой козырь был в том, что я совершенно не парился, где же мне раздобыть сумму за очередной взнос – меня беспокоила только скромная аренда и непонятный размер налоговых и пенсионных отчислений. Все это мне еще предстояло пройти, а пока я был совершенно спокоен.

Я залил в кружку кипяток уже в четвертый по счету раз, и, на мое дикое удивление, пу-эр вновь окрасил воду в густой черный цвет. Вот так чудеса, а пакетированного чая порой и на раз не хватает заварить! А тут один кубик четыре заварки держит, и даже не думает сдаваться.

– Слушай, по-моему, пу-эр нихрена не вставлит... Вставли-ит... Вставл... – и тут я осознаю, что мой язык конкретно заплетается. – Чувак, что за фигня?

Я повернулся в сторону Стаса и увидел, как он, улыбаясь, смотрит на меня, при этом много и часто моргая.

– Кажись, накрыло, ты чего так часто моргаешь?

Стас промычал:

– У меня пелена перед глазами, я, похоже, поплыл, блин.

Его симптомы четко совпадали с моими. Я глупо улыбался и медленно, несвязанно пытался говорить. Прямо скажу – ощущение было отвратительное. Это был вовсе не кайф, а, наоборот, резкое и сильное недомогание.

Мы постояли около моего прилавка еще с минуту, совершенно молча, не говоря ни слова. Я пытался понять, хорошо мне или плохо. По ощущениям мне было реально дурно, точно так же отзывался о своем состоянии Стас. Я достал орехи в шоколаде, и мы принялись их жевать.

– Чувак, нужно просто покушать, и нас отпустит – это проверенное средство.

В отделе горячего хлеба мы купили себе пиццу, и только спустя пятнадцать минут Стас нашел в себе силы сесть за руль и уехать на работу. Я еще весь день мучился, пребывая в непонятном состоянии, теряясь в догадках. Выходит, Гуф был прав, чай реально вставляет?

А теперь – разоблачение века: лишь спустя некоторое время я узнал, что с нами приключилось. Дело в том, что мы залпом выпили четыре кружки густого пу-эра, в результате чего у нас резко упало кровяное давление (или внутричерепное?), и это привело к тому, что перед глазами появилась пелена и речь стала медленной.

Наши ощущения нас не обманули: это был не кайф, а, наоборот, настоящее страдание. С тех пор я стал пить пу-эр в очень ограниченных дозах – я по сей день помню, как мне

было плохо. И, пользуясь случаем, открыто заявляю, что ни один чай, о котором пел, сука, Гуф, не вставляет и не штырит.

Те Гуань Инь срабатывает, как мочегонное средство, лишь Да-Хун-Пао бодрил меня с похмелья, но об этом я расскажу позже.

В один из вечеров я возвращался с работы и подсчитывал в уме свой доход за день. Выходила замечательная картина. Если темп продаж сохранится, то я смогу выручать как минимум от пятидесяти и выше тысяч рублей в месяц в карман. Эти мысли не давали мне покоя. На дворе был 2011 год, и зарплата в полтинник считалась очень шоколадной, а если вспомнить мою прежнюю зарплату – 8800 рублей, то я буквально поднялся из грязи в князи.

В моей голове тут же мелькнула мысль о расширении бизнеса. В соседнем городке, кстати, этот вид деятельности пока еще отсутствует, а это значит, что перспектива открытия новой торговой точки имеет право на существование. При таком нехитром расчете, я прикинул, уже через год я буду зарабатывать очень даже неплохие деньги. Сразу по цепочке в голове возникла мысль о возможном приобретении авто. В общем, понеслась душа в рай; в голове полетел калейдоскоп вещей, которые я планировал приобрести в ближайшие пару лет.

Мой розовые мечты прервал звонок товарища. Он как раз недавно вернулся из армии, где проходил срочную службу,

и уж очень он любил по девкам бегать. Его предложение было вполне предсказуемо:

– Братан, погнажи по бабам?

Ну как тут откажешь другу, тем более в таком святом деле? Уже через час мы сидели в местном кафе в ожидании третьего мушкетера, который должен был свести нас с девушками облегченного поведения. Не подумайте, что речь идет о проститутках, нет. Речь идет о девушках, которые просто любят секс и немного выпить.

Наш третий товарищ, словно по карте, вел наш караван по каким-то закоулкам, куда я бы ни за что не сунулся при других обстоятельствах. Наконец, мы подошли к большой деревянной избушке, и я сразу вспомнил своего товарища из учебного заведения по имени Раис. Он однажды тоже ребят свозил к себе на дачу, обещая девочек и горячую баньку, а в результате оказалась гнилая изба и ни одной бабы в радиусе десятков километров.

Мы вошли в дом, где на пороге нас встретили три тела женского пола. Первое, что меня смутило – это их непонятный возраст. Вроде взрослые, а вроде малолетки, короче, хрен разберешь. На втором месте, что меня насторожило, был совершенно непонятный деревянный дом, слишком высокие потолки и странные комнаты. Атмосфера и энергетика была какая-то не домашняя.

И, как оказалось, моя чуйка меня не подвела: в этом доме когда-то очень давно была начальная школа сельского типа,

и даже после многочисленных ремонтов, перепланировок, спустя десятилетия, этот дом все еще сохранил ту атмосферу, когда ты, измученный, сидишь за партой, мечтая быстрее покинуть школу. Вот точно такие же ощущения я начал испытывать, когда вошел в этот дом. Но рассказ не об этом, рассказ о девушках.

Пока мы распивали пиво, я по запаху выяснил, что ни одной из трех девушек нет восемнадцати лет, все трое были школьницами. А знаете, как? От них пахло грязными носками и немытыми вагинами: есть у подростков такой косяк — они, в силу юного возраста, плохо следят за гигиеной.

Но меня беспокоил далеко не запах «желтого полосатика», а тот факт, что я попал на хату к малолетним шалавам, и этот факт напрочь отбил мое желание оставаться в этом доме на ночь. Не кривя душой, могу сказать, что эти девочки активно чпокались, как взрослые, и не стеснялись притаскивать в дом таких взрослых парней, как мы.

И хоть я и был голоден в тот вечер, но у меня хватило мозгов оттуда свалить. Точно так же поступили мои товарищи: они вышли на улицу, типа за пивом, и мы благополучно ушли по домам. У всех троих в штанах стоял кол, которым можно было отбиться от любого гопника, но у всех хватило ума сообразить, что с малолетками лучше не связываться, особенно с немытыми письками. В небольшом городке рано или поздно все могло стать известно, и, не дай Бог, нас обвинили бы в изнасиловании, вот тогда бы всем пришлось

очень туго.

В очередные выходные из Екатеринбурга приехал мой друг детства Володя, тот самый, двоюродный брат Ксюши. Он пригласил меня прошвырнуться по местным «тошниловкам», другими словами я эти заведения назвать не могу.

Тот вечер начинался очень безобидно. Мы взяли пивка и разговорились по душам, как вдруг на горизонте показался наш общий знакомый татарин по прозвищу Минцык. Он быстро внес коррективы в наши планы, предложив поехать проведать старых друзей. Мол, хуле вы тут сидите, скучаете, поехали, братву навестим, они как раз сегодня отмечают именины двух друзей. Володя тут же согласился, а я словно задницей почуял, что лучше туда не ехать, но, под давлением ребят, я согласился. Уже находясь в салоне авто, я тактично поинтересовался:

– А где братва эта живет?

Минцык важно поднял палец вверх и сказал:

– Мы едем к лесозаводской братве!

Эти слова буквально заставили меня протрезветь.

– Куда?! Лесозавод?! Ты в своем уме, нас же там пристрелят или зарежут!

Татарин не унимался и твердо стоял на своем:

– Все, кто там может застрелить или зарезать, это наши друзья, а своих они не трогают, так что расслабься.

Авто мчалось на противоположную окраину нашего городка, далеко не в самое спокойное место, о котором ходили

самые жуткие слухи. Я сидел на заднем сиденье авто и чувствовал, что вечер обещает быть очень ярким...

Глава 17. Чумовые выходные

Авто мчалось на противоположную окраину нашего городка, далеко не в самое спокойное место, о котором ходили самые жуткие слухи. Я сидел на заднем сиденье и чувствовал, что вечер обещает быть очень ярким.

Цель нашего визита была практически святой; если быть точным, мы ехали в самый криминальный район города, чтобы поздравить нескольких бойцов местной бригады с днем рождения. Этот район находился буквально на отшибе нашего маленького городка, и со стороны он был похож на обычную деревню, где и законы были чисто деревенские – за своих стоять горой, всех приезжих отхуярить. Вот такой нехитрый девиз и неписаное правило царило в этом замечательном месте. Как сейчас помню: на дворе уже зима, снегу по самые яйца, мы подъехали на новенькой «Мазде 3» к частному дому. Вся соль заключалась в том, что хозяев дома и всю братву знал только наш друг, он же владелец авто – татарин по прозвищу Минцык, а я с другом детства Володей вроде как «прицепом» заскочили на огонек.

Мы без стука вошли за ограду. Минцык уверял, что в здешних местах это норма, а я с ужасом уставился на здорового пса, который лежал на ящике, свернувшись в калачик. Сначала я решил, что пес спит, а когда подошли ближе, стряхивая на ходу снег со своих плеч и громко топая но-

гами, я увидел, что пес совершенно не реагирует.

– Кажется, пес умер, – сказал Володя. Я пригляделся ближе: – Точно, вон даже тело снегом припорошило, наверное, давно помер.

И тут мое любопытство заставило меня тыкнуть пальцем в, казалось бы, мертвое тело собаки. Так сказать, убедиться наверняка, что тело пса точно окоченело. И каково же было мое удивление, когда пес открыл один глаз, хмуро посмотрел на нашу компанию и продолжил спать дальше!

– Вот это номер! Не хотел бы я себе такого «охранника». Минцык, ты видал? Пес совершенно не реагирует на чужих, как так-то?

Минцык в своей татарской манере ответил:

– Пес не стал лаять, потому что хозяева сами покусают кого угодно.

Мы вошли в дом, и я словно вновь окунулся в атмосферу общежития ЦРИ: на пороге весь пол был уставлен бесчисленным количеством обуви, на рядом стоящем столе была целая свалка из чьих то курток, шапок, и так далее. Все говорило о том, что в доме куча гостей.

Минцык и Володя по-армейски быстро разделись и скрылись в коридоре, издалека раздался протяжный крик:

– О-о-о! Какие люди! Заходите, парни, мы давно вас ждем!

Я быстро проскочил следом, и передо мной открылась, наверное, самая колоритная картина. Посреди комнаты стоял

большой накрытый стол, уставленный всякой едой и неимоверным количеством водки. В телевизоре играл клип «Мафика» (уральский шансонье), за столом же сидели здоровенные, крепкие, мать их, лысые парни. Их лица были настолько суровыми, что было ощущение, будто мы на вечере встречи ветеранов боевых действий.

Я не зря упомянул их «модные» стрижки – они все были подстрижены почти под ноль, а у меня на голове была прическа а-ля Дима Билан 2007 года, когда волосы на затылке чуть прикрывают шею. Короче, на их фоне я был конкретным пидарком, бля, мне даже неудобно стало.

Напротив меня сидел самый крупный чувак по прозвищу Кузнец. Его прозвали так за очень крупные кулаки, со стороны они походили на кувалды – отсюда и прозвище.

Эти парни впервые меня видели, но тот факт, что я являлся другом Минцыка, автоматически делал меня своим в этой компании. А если ты свой, то за тебя вся бригада встанет горой. Звучит, как пацанский бред, но именно такие порядки там применялись повсюду.

Мы выпили водки за знакомство, я поздравил двух именинников, и пока парни обсуждали последние новости района, я разговорился с одним любопытным персонажем по прозвищу Серый. На мое удивление, он оказался адекватным человеком, хотя он частенько дергал головой вперед и резко моргал, но я этот дефект списал на воздействие от водки.

Оказалось, что все они в прошлом учились в одном учеб-

ном заведении Екатеринбургa, в том числе и Минцык. За это время у них случилось всякое, им пришлось пройти огонь и воду, впрочем, как и мне в свое время в ЦРИ. И с тех пор они крепко сдружились, старались регулярно поддерживать отношения между собой, поэтому они так радушно приняли меня с Володей, потому что Минцык плохих людей не приводит.

Самое удивительное, на мой взгляд, было то, что у этих суровых парней под боком сидели очень красивые и стройные девушки. Недаром говорят – девочки любят плохих парней, в тот вечер я сполна в этом убедился.

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.