

ГЛАВА 44

В середине апреля я сменил телефон. Новый мне прислал знакомый с другой части нашей огромной страны. Телефон был с большим экраном, стилусом, со слотами под две сим-карты и довольно увесистый. Выглядел аппарат солидно, а орал из обоих динамиков на полную громкость будто магнитофон. Я распечатал дома посылку, покрутил телефон в руках, проникся его параметрами и решил оставить себе. Свой прежний я отдал отцу.

- Че, телефон новый купил!? – сразу же срисовал обновку Сергей, едва я достал аппарат из кармана и сел в кресло у двери.

- Неа! Ну, почти... Знакомый прислал с Дальнего Востока, - сказал я, почувствовав в интонации напарника нотки ревности и конкуренции. – Как думаешь, сколько стоит?

- Да откуда ж я знаю! – всплеснул руками тот.

- Ну примерно, Серый... Просто скажи навскидку – сколько такой телефон стоит?

Напарник скрестил руки на груди, откинулся на спинку кресла, шумно выдохнул и протянул руку к телефону: «Ну, дай-ка посмотрю!»

Я передал телефон. Сергей стал крутить аппарат в руке, вытащил стилус.

- Это для экрана, экран сенсорный, - пояснил я.

- Да я понимаю, - буркнул Сергей, взвесил телефон в ладони. – Тяжелый.

- Да, увесистый такой, - хмыкнул я.

- Чей он? – шмыгнул носом Сергей, сунув стилус в гнездо и вернув телефон.

- Ну, как думаешь, сколько он может стоить? – настаивал я.

Напарник поморщился и с неудовольствием воскликнул: «Да я откуда знаю!?»

- Ну примерно, Серый! Примерно прикинь, - давил я из любопытства.

- Десять-двенадцать тысяч... – развел руками тот, сдавшийся.

- Согласен, я бы такую же сумму назвал... около десятки, - кивнул я и улыбнулся своим мыслям – я интуитивно понял, что Сергей назовет сумму меньшую стоимости его телефона. В то время сенсорные большие экраны только-только появились в продажах, а телефоны с двумя сим-картами были еще в диковинку. И такой телефон вполне тянул и на тринадцать-пятнадцать тысяч. Я уловил соревновательную черту натуры Сергея и именно этому знанию улыбнулся. В голове тут же созрел план – я решил подразнить напарника.

- А знаешь, сколько я реально за него отдал, Серый!? – произнес я, прищурил глаз, склонил голову вбок и пару раз подкинул телефон в ладони.

- Сколько, ну? – тяготясь диалога, выдохнул тот и снова скрестил руки на груди.

- Две с половиной штуки всего! – выдал я, наблюдая за реакцией. – Класс, да!?

- Ну да, неплохо так, - кивнул спокойно Сергей, внимательно смотря на меня.

- Канеш нормально! Десятку сэкономить на ровном месте! – сказал я, не сводя глаз с напарника. Тот моргнул, вздохнул, повернул голову в направлении жены, произнес:

- Вер, ну че там, аптеки прислали заявки?

- Да, Сереж, прислали, - кивнула та и отмахнулась. – Накладные я уже пробила.

Я молча наблюдал за реакциями Сергея, лишь укрепившись в своем наблюдении – он действительно соревновался со мной. В свое время я выложил за предыдущий телефон около семи тысяч, Сергей следом купил себе мобильник, но дешевле. Телефон раздражал его постоянно и был при первой же возможности заменен на другой за тринадцать тысяч. И в душу Сергея вернулись удовлетворение и спокойствие – его телефон дороже моего. И тут я сделал следующий ход – заимел новый телефон. Сергей ухватился за единственную

«соломинку» – озвучил сумму ниже стоимости своего телефона, желая услышать из моих уст подтверждение. И услышал. Но разочарование ждало его с другой стороны – я сыграл не на повышение, а на понижение, сказав, что прилично сэкономил на покупке. И реакция Сергея случилась той же, как если бы я купил телефон дороже, чем стоил его последний – настроение его резко испортилось, и Сергей демонстративно потерял интерес к разговору. Экономия, как и пафос, хоть и являются диаметрально противоположными величинами, но были в сознании напарника равнозначны. Я, переключившись с повышения ставок на экономию, понижение, изменил направление наших «соревнований», чем загнал Сергея в тупик. Игру на повышение я прекратил, а на понижение выиграл. Шах и мат.

- Ну а чей телефон то? – спустя минуту не выдержал Сергей и спросил с деланным равнодушием. – Китайский што ли??

- Да, китайский, - кивнул я также равнодушно. – Прикинь, это все там на Дальнем Востоке копейки стоит. Если я купил одну штуку за такие деньги, то если купить партию, такая труба вообще тыщу будет стоить, если не меньше.

- Ну да, - задумчиво откликнулся Сергей и шмыгнул носом. – Слушай, ну можно же этими телефонами китайскими и поторговать...

- Можно канешно... Я об этом тоже сразу подумал, - кивнул я.

- Ну а че... этот твой дрючбан может организовать все эти поставки с Китая?

- Думаю, может... Спрошу у него, если нужно...

- Да! Ты узнай у него! Дело интересное! Может, и вложимся в него!

- Хорошо, узнаю.

Посреди предпоследней недели апреля я оказался днем в центре города. Погода стояла великолепная, солнце светило ярко, прогревая стены зданий, асфальт и узорчатую местами выщербленную плитку тротуаров. Снег уже сошел весь, от последних сугробов остались лишь грязные пожухлые кучи мусора, растекавшиеся ручейками по тротуарам. Проспект кишел людьми, все куда-то торопились, суетливо обходя лужи и перепрыгивая ручьи. Вспомнив, что на мобильном счету мало денег, я прыгнул через один и сделал пару шагов к салону сотовой связи. Дверь салона распахнулась, и навстречу вышли Наташа и Полинка. Мы поздоровались.

- Ты туда? – произнесла Наташа, уступая дорогу.

- Да, деньги положить на телефон, - кивнул я, преодолев первую растерянность.

- А потом ты куда? – вставила Полинка, обнажив в улыбке потемневшие зубы.

- Домой, - сказал я, глянул на Наташу, та нервничала, но хорошо скрывала.

- Ну мы тебя тут подождем! – выдала вдруг Полинка.

Я кивнул, зашел в салон, пока был там, вспомнил все, что услужливо поведала мне Полинка и поморщился. Вскоре я вернулся на улицу.

Прищурился один глаз от яркого солнца, Наташа озорно посмотрела на меня другим. Она выглядела великолепно – свежее без косметики чистое лицо, собранные сзади в пучок белые волнистые волосы. Кеды, синие джинсы, черная короткая куртка. Наташа обладала той редкой красотой, какая была самодостаточна. Все эти цацки, кольца, цепочки и тонны косметики были ей не нужны. Девушка была слеплена природой с настоящей любовью.

Я улыбнулся Наташе, она – мне. Могли ли мы начать с ней заново? Легко! В этом я был уверен. Но, было одно «но». Для этого мне надо было переступить через себя. Жизнь часто предлагает нам такой выбор. Переступите раз, повторить будет уже проще, а третий

– легко. Если вы не переступаете через себя единожды, то в другой раз тоже не сможете, и решение дастся легче. А третий раз и сомнений почти не будет. И так до состояния, когда не переступать через себя станет принципом. По какому пути идти – каждый решает сам. Передо мною стояла красивая девушка. Из тех, вслед которым оборачивается улица. Но Наташа меня не любила. Мой мозг работал в тот момент хладнокровно и рассудительно. Я представил наше с ней будущее – мы муж и жена, через некоторое время Наташа заводит любовника, я узнаю, мы разводимся. Возможно, у нас к тому времени уже будет ребенок. «Нет уж, спасибо!» - едва не произнес я вслух.

- Все, положил деньги? – произнесла Полинка, уже потягивая тонкую сигарету.

- Да, все нормально, - кивнул я, глянул на Наташу. – А вы куда сейчас?

- Домой, - сказала та.

- Ааа... – протянул я, понимая, что нам идти в одну сторону, сделал пару шагов вперед, оставил Полинку на шаг позади, поравнялся с Наташей.

- А ты вечером что делаешь? – произнесла она.

- Не знаю... – пожал плечами я. – Без понятия...

- Пойдем, может, в кино сходим? – предложила Наташа.

- В кино...? Не, не хочу, спасибо... – не переступил через себя в очередной раз я, добавил бесстрастно «пока» и, не оборачиваясь, пошел вперед.

Ситуация с акцизом на спирт не менялась. Прошлогодние остатки дихлофосов иссякли у всех к концу апреля, и в городе начался легкий ажиотаж. Продажи «керосина» утроились, его закупали все, даже наши прямые конкуренты. Сезон синьки тоже был в разгаре, прочие позиции продавались в свою силу. Склад ломился от запасов.

- Вер, ну глянь, сколько у нас товара на остатке!?! – сказал Сергей в конце месяца.

- Четыре восемьсот, - произнесла бесстрастно та, сформировав по-быстрому отчет.

- Это в приходных или продажных ценах? – уточнил я.

- В продажных. В приходных – три с половиной, - улыбнулась и зарделась щеками Вера. Охватившая меня и Сергея денежная лихорадка передалась и ей.

- Нехило! – присвистнул я и посмотрел в удивленно-впечатленные глаза напарника.

– Серый, пятак на складе, прикинь! Если мы все это продадим, то срубим миллион триста!

В середине месяца прошел слух, что завод продали одной строительной компании. Будто в подтверждение слуха хозяева завода вдруг развили бурную деятельность и стали появляться на его территории чуть ли не каждый день, носясь туда-сюда с бумагами.

В последний день апреля мы по обыкновению сидели в офисе. Близился обед. Все дела были сделаны, впереди маячили майские праздники, и потому все сотрудники фирмы пребывали в прекрасном настроении. Мой мобильник зазвонил.

- Да, алло! – произнес я.

Разговор вышел коротким и встревожил меня всерьез. Закончив его, я отключился и замер в кресле у двери, обдумывая новую информацию и глядя на Сергея. Тот, скрестив руки на груди в кресле напротив, смотрел выжидающе на меня.

- Звонила секретарша из «Люксихима», - начал я, продолжая пребывать в тревожной задумчивости, - сказала, что их новый коммерческий директор выезжает в нашу сторону и третьего числа после первых майских заедет к нам... и в «Арбалет»... Сказала, что едет он

к какому-то своему местному другу, который хорошо знает наш рынок бытовой химии и тот повезет его по нашим крупным торговым фирмам, знакомиться с их руководством...

Я замолк. Сергей ничего не ответил, лишь начал жевать нижнюю губу.

- Блять... что ему здесь нужно!??? – добавил я. – Нахуй он едет к какому-то другу, который повезет его в «Арбалет»!???

Напарник молчал.

- Это хуево, Серый... Щас его повезут в «Арбалет», и они там быстро договорятся о прямых поставках... Блять, так и норовят нас обойти! Вот уроды! Тогда пытались залезть в «Родной край», потом затихли! Я думал, угомонились! Нет, нихуя – едут снова! Пиздец, еще какой-то новый коммерческий директор появился!

- А старый у них какой был? – посмотрела на меня недоуменно Вера.

- Да не было у них, блять, вообще никакого коммерческого! – отрезал я, ощущая, как взбудораженные новостью мысли, понеслись в голове во всю прыть, просчитывая все возможные комбинации. И как мысли не прыгали, реалистичная комбинация рисовалась лишь одна – едет сотрудник для расширения рынка сбыта, едет целенаправленно, желая заполнить второго дилера в нашем городе.

- Бля, Серый, если они договорятся и появится второй продавец в городе, то нашей монополии пиздец! И наценке нашей тоже пиздец! Поломают нам цены, и будем гонять «Люксхим» через какие-то пятнадцать, а то и десять процентов!

Сергей молчал, все жевал губу, смотрел на меня выцветшими глазами и моргал.

- Блять! – выругался я и закинул руки за голову, тут же скинул их на подлокотники.

- Ну да, - прервал свое молчание Сергей, - херово...

- Конечно – херово! – вскочил я с кресла на ноги. – Пошли, прогуляемся до склада, покумекаем заодно и проветримся!

Мы вышли из здания, миновали его угол и направились к трансформаторной будке. Я машинально глянул вправо – у проходной стояла и курила «Увлеченная Достоевским». Вахтерша, едва заметив нас уголком глаза, тут же отвернулась.

- Вот пизда! – прошипел я.

- Роман все еще злится на эту бабу! – покачал головой Сергей, сдерживая смех.

- Бля, я не понимаю таких людей, Серый! – завелся я. – Они слеплены из какого-то говна! Бля, нормальный человек не может себя так вести! Это ненормально, Серый!

- Ромыч, да я, знаешь, сколько таких людей видал!? Я среди них вырос! Ты просто немного другой жизнью жил в те времена – учился в школе в своем специальном классе, потом в институте военном, там люди нормальные были! А я всю молодость провел на «Трешке», да у себя на левом берегу... а там только вот такие! Мне никто в молодости не рассказывал про какую-нибудь «Божественную комедию», не вел разговоры об искусстве и кино. У меня даже среди родни – один брат сидел троюродный, а второй, двоюродный, щас сидит в тюрьме тут рядом... Ему еще лет пять сидеть... Я даже как-то ему передачку носил туда... И там, где я обитал, там все такие. Ты, как только туда попадаешь, тебе сразу начинают рассказывать, как жить не по закону, а по понятиям. Ты вот знаешь, что по воровским понятиям, кидать можно всех, кроме матери!?

- Что, и даже отца и брата можно!??? – я аж остановился и уставился на Сергея.

- Всех! Только кроме матери... мать нельзя, - сказал Сергей.

- Какие-то странные понятия, мать нельзя – ну, это понятно... А остальных-то почему можно? Ты бы, вот, смог кинуть отца или брата своего? – сказал я, честно силясь понять озвученное правило, найти в нем разумное.

- Роман, ну такие вот законы! – всплеснул руками Сергей. – Вот им меня и учили! Такая у меня была школа жизни! Это я уже потом изменился, с рождением Лильки... Ты вот клянешься, никогда в жизни не кидать, например, отца своего или друга Вована!?

- Да причем здесь «клянешься»? – ошарашенно удивился я, сбитый окончательно с толку. – Детский сад какой-то, клянешься-не клянешься! Если человек нормальный, то у него таких мыслей в принципе не бывает, и он без всяких клятв никого не кинет!

- Правильно, Роман, никогда не клянись! – лукаво улыбнулся Сергей.

- Эт еще почему!? – все удивлялся я, пялясь на напарника.

- Тоже один из законов – никогда не клясться, - развел руками тот, все улыбаясь и щупая меня взглядом сквозь прищур.

- Бля, бред какой-то, дебилские законы для дегенератов! Я не знаю, кто и как по ним живет, но это херня какая-то! Вот мы с тобой работаем вместе и что, получается, тебе меня можно кинуть что ли!? – произнес я.

Сергей наигранно нахмурился, и сдерживая улыбку, бросил на меня отработанный театральный недоумевающий взгляд. Мы подошли к открытым воротам склада. «Газель» Пети стояла там же, всунувшись задом в склад на полметра. Водитель и кладовщик, стоя у капота машины, курили.

- Че, Петь, отвез!? Все нормально? – произнес бодро Сергей.

- Дааа... – протяжно ответил тот и протянул накладные. – Порядок... без вычерков...

Бумаги взял я и вошел в склад вслед Сергею. Стены склада еще хранили прохладу. Едва я скрылся в нем от тепла солнечных лучей, она обволокла меня, тут же пробралась под распахнутую джинсовую куртку и толстовку, заставив кожу покрыться мурашками, а меня поежиться. Сергей, отставив одну ногу чуть в сторону и как-то по-женски подогнув ее коленкой внутрь, стоял на другой опорной и глядел на куб дихлофоса. Фигура к концу апреля уже потеряла свои очертания – ближняя ко входу грань была будто съедена.

- Полторы тысячи коробок уже распихали! Неплохо, да!? – произнес я.

- Уже полторы!? – глянул на меня слегка удивленно Сергей взгляд и скривил губы, опустив их уголки вниз, что означало значительное впечатление от услышанного.

- Да, уже полторы... с утра остатки смотрел... Так что пока неплохо идем...

Я глянул влево на два поддона синьки и сразу вспомнил о телефонной новости.

- Блять, этот «Люксихим» сраный... всю малину обосрал! – выругался я.

- Да ладно тебе, Ромыч, может, еще ниче и не будет, - шмыгнул носом Сергей.

- Даже если ниче не будет, и они с «Арбалетом» не договорятся, то это вопрос времени... цинк пойдет, народ узнает, что они ищут дилеров, зашевелится, и какой-нибудь олень им все равно позвонит, а они тут же товар привезут... – отмахнулся я, смирившись с неизбежным. – Гандоны!

- Это вы про кого, Роман Анатольевич, так складно рассказываете? – раздался из-за спины голос Пети.

- Петь, да есть тут одни... засранцы, - улыбнулся я в ответ на редкозубую широкую улыбку. – Решили обмануть нас... У нас с ними договор, что только мы тут представляем их продукцию, а они решили заслать сюда казачка, чтоб тот искал и других партнеров...

- О! – округлил лицо Петя, за спиной которого переминался с ноги на ногу Сеня, слушал разговор и моргал лукавыми глазами. – Это они нехорошо делают!

- Да, Петь, все ты правильно понимаешь! – вставил Сергей, закинув руки за спину и мерно по-хозяйски начав расхаживать туда-сюда по проходу.

В глазах водителя мелькнуло беспокойство, и я решил на него ответить, произнес:

- Да все это ерунда, Петь! Люди, которые так поступаю, не знают одного правила... Я выдержал интригующую паузу.

- Это ж какое такое правило!? – озадачился тот, вспыхнув интересом в глазах.

- В любую игру можно играть вдвоем! – сказал я, поднял руку, изображая пальцами жест «V», и для убедительности пошевелил ими, словно таракан усам.

- Ахахах! Хехе! – по-детски просто залился смехом водитель и прикрыл рот рукой.

- Роман Анатольевич, вы прям как че скажете! – ухмыльнулся Сеня.

- Такое вот правило, Сень, - кивнул я и посмотрел на Сергея. – Че, Серый, пошли?

- Да, пошли! – кивнул тот, выйдя из какой-то меланхоличной задумчивости.

Мы обошли «газель», тут Сергей развернулся и спросил: «Сень, а сын твой где!?!»

- Ды... – замылся кладовщик, покраснел и понизив голос произнес, - там он...

Сеня махнул себе за плечо в сторону зарослей кустарника у задней стены склада.

- Живот у него болит... – пояснил Сеня с извиняющейся улыбкой. – Сидит там...

- Срёт што ли!? – брякнул Сергей.

- Аха... – растерялся Сеня и залился краской еще сильнее.

Я ухмыльнулся, поймав себя на мысли, что мне стало стыдно за напарника перед этими двумя простыми людьми. Мы обогнули угол склада и размеренно пошли к офису.

- Серый, ну и че, вот ты эти понятия, про какие мне рассказал, будешь всерьез что ли соблюдать? – продолжил я прерванный разговор в желании все выяснить до конца.

- Роман, я ж тебе говорю, я сейчас совсем другой человек, чем раньше! Раньше я был такой же, как и все там, а сейчас... у меня семья, дети, бизнес... – произнес Сергей.

Несколько шагов мы прошли молча. Ответ меня устроил, я слышал в нем человека, выросшего в полукриминальной среде, но отторгнувшего ее и вовремя взявшего за ум.

- Клянешься, что меня не кинешь!? – выдал я вдруг я шутливо, помня о поведенном запрете на клятву и желая ответно поддеть напарника, потому и засмеявшись.

Сергей бросил на меня все тот же нахмуренный игриво-театральный взгляд, уловил тон вопроса, улыбнулся, покачал укоризненно головой, вздохнул и произнес иронично:

- Ох, Роман... ох, Роман...

- Да ладно, я в шутку! – хмыкнул я весело, хлопнул Сергея по плечу. – Можешь не клясться. Глупости все это. Клятвы ничего не стоят, Серый! У человека либо есть мораль, либо ее нет! Если ее нет, то хоть обклянись...

Делегация из «Люксхима» прибыла 3 мая. В тот день я приехал на работу первым в девять. Зашел в офис, включил чайник и тут зазвонил мой мобильник. Незнакомый голос представился коммерческим директором «Люксхима» и сообщил мне, что он находится на территории завода. Я выглянул в окно – перед палисадником стояла незнакомая машина, рядом озирались двое мужчин. Я вышел к ним. Один направился мне навстречу. Высокий брюнет лет сорока, он представился снова и начал беседу. Диалог пошел осторожно – оба присматривались друг к другу. Гость выдавал общие фразы, пытаясь взамен получить от меня конкретику. Я платил той же монетой. Разговор подтвердил мои опасения – нового

сотрудника прислали, чтобы расширить рынок сбыта и обойти нас. Но так, чтобы наша фирма «не обиделась» и продолжала сотрудничать. Меня это не очень волновало, важно было другое – Асланбек решил, что мы, как первопроходцы, миссию выполнили и нами можно уже пренебречь. Внутренне возмущившись, я начал злиться. Гость уже перешел к затертым фразам о развитии и успехах их предприятия. Думая о своем, я слушал вполуха.

- А кроме «Арбалета» у вас в городе есть еще крупные фирмы? – поинтересовался деликатно мужчина. – Я слышал, еще есть... куда бы я мог еще съездить...

«Пусть все идет, как идет... Раз уж Асланбек прислал коммерческого сюда и решил искать еще клиентов для своего товара, то уже ничего не изменишь... В конце концов, мы долго и хорошо на них зарабатывали... Наверное, пришло время кончиться и этой халяве... Надо просто мысленно сказать им за все «спасибо» и работать дальше... Опять же, они от нас не отказываются... Ну, да, наценка упадет, уже станет не так прибыльно... Ну и что... Пусть... Нашли в свое время замену их предшественникам, найдем замену и «Люксхиму». Кстати да...» - размышлял я, продолжая смотреть мимо собеседника. Бесцеремонность, с которой мне предлагалось помочь гостю найти мне же конкурента, раздражала; злясь на складывающуюся ситуацию, я сдержанно произнес:

- Мне перед вашим приездом звонила секретарша и сказала, что вы едете к какому-то своему другу, который знает тут все торговые компании... Это, я так понимаю, он?

Я кивнул в сторону второго мужчины.

- Да, это мой знакомый, мы давние с ним приятели... – начал было гость.

- Ну, а раз он знает наш рынок бытовой химии, то я думаю, он вам всё покажет и расскажет... – перебил я собеседника и посмотрел тому в глаза.

Гость все понял, стушевался и сник. Мы распрощались, и коммерческий директор «Люксхима» уехал. Едва я вернулся в офис и налил чаю, под окно подкатила «мазда». Из машины вышел Сергей, бросил взгляд в окно сквозь солнцезащитные очки, заметил меня в офисе, подошел к багажнику, вытянул оттуда портфель, захлопнул багажник и пошел в здание. Следом за ним шагала Вера.

- Ну че, Роман, какие дела!? – ввалился напарник в офис.

- Привет, - шлепнула Вера ладонью по моей.

- Да нормальные дела, Серый, - буркнул я, думая о прошедшей встрече.

- Как праздники провел? По клубам зависал или, небось, качался!? – сказал Сергей, улыбнулся и игриво изобразил пронзительно-строгий взгляд – сдвинул брови, насупился и картинно повернул голову в мою сторону, замер.

- Просто отдыхал... – сказал я, уловив в тоне напарника легкую поддевку, а от него самого запах выветриваемого алкоголя – кислый, резкий и неприятный. Запах, идущий от человека, крепко выпивавшего в предыдущие дни. Я уловил его от Сергея не впервые, но в этот раз запах особенно ощутимо бил в нос.

- Что-то как-то невесело... – улыбнулась Вера, устраиваясь в своем кресле.

За окном тихо скрипнули тормоза.

- Петя приехал... – глянув в окно, произнес я, взял со стола накладные, просмотрел их бегло, посмотрел на жену Сергея. – Это же накладные на первый рейс, да, Вер?

В дверь постучали.

- Да, Петь, входи! – гаркнул Сергей.

Водитель вошел, поздоровался, получил накладные и укатил на склад. В офисе снова стало по-утреннему тихо. Я посмотрел на Веру – та была погружена в компьютер.

- Пошли на улицу, Серый, поболтаем! – сказал я, вскочил энергично на ноги и вышел в коридор. Сергей следом. Мы остановились посреди центральной дорожки.

- Пока тебя не было, приезжал этот коммерческий из «Люксхима»... – произнес я и пересказал тому весь диалог. – Так что, будут они пробовать в «Арбалет» залезть...

- Ну да, скорее всего, залезут, - кивнул Сергей.

- Вот именно, - кивнул я.

- Ну, и что ты предлагаешь делать? – посмотрел на меня Сергей.

- Помнишь, я рассказывал про схожую ситуацию с синькой и «Пушком», когда, производитель так же начал продавать свой товар другим?

- Ну...

- Я думаю, надо так же сделать, как в тот раз – нам надо найти другого поставщика такого же товара и начать его параллельно продавать... нельзя допустить, чтоб «Люксхим» нам выкрутил руки. Если у них срастется тут с кем-то, то они могут ужесточить нам условия отгрузки. А так не смогут...

- Почему ты так думаешь?

- Потому, если они попытаются, то мы скажем, что откажемся от их товара...

- Но мы же не будем отказываться? – испуганно посмотрел на меня Сергей.

- Нет конечно... зачем? Но возможность такая должна быть, поэтому нам нужен запасной производитель, чтоб «Люксхим» не расслаблялся, - я посмотрел на напарника. – Не знаешь, Серый, какого-нибудь такого производителя? Не работали в «Саше» с таким? Нам нужен производитель «Ерша», синьки! Все остальное в «Люксхиме» так, говно!

- Работали мы в «Саше» с фирмой из Питера, мы у них как раз «Ерша» брали... – вдруг оживился Сергей после секундного раздумья.

- О! Отлично! – ухватился я за информацию. – Надо будет с ними связаться, получим прайс, посмотрим, что они производят помимо «Ерша»! Что у них еще есть!?

- Ой, да там гамно всякое! Я уж не помню! – отмахнулся Сергей. – Помню только, что нихера у нас не продавался их товар, мы поэтому и перестали с ними работать!

- Пошли, позвоним щас в эту контору! – кивнул я напарнику и нырнул в здание. Мы сделали звонок в Питер, нам пообещали вскоре прислать прайс.

- О, пришел ответ! – пискнула Вера минут через пять. – Распечатать?

Я утвердительно моргнул, из принтера вылезло три листа.

- Мда... – произнес я, изучив полученный прайс-лист. – Кроме «Ерша» брать там и нечего. Цена на него нормальная, но из Питера его тащить дорого. Надо будет посчитать... Я подтянул к себе калькулятор, Вера тут же занесла пальцы над своим и замерла.

- Дороговато... – скривился я, высчитав расходы по доставке.

- Ну и хер с ним! – отмахнулся облегченно Сергей. – Нахер нам такой дорогой «Ерш» нужен!? Есть, вон, уже один, им и будем торговать... Не заморачивайся, Роман!

- Не, не хер с ним, Серый! – парировал я, подумав секунду. – Надо просто получить цену нормальную от них на него и все... Вер, какую они нам скидку дали?

- Девять процентов! – выдала Вера, светясь в глазах азартом, ей явно нравился мой настрой. – Но это максимальная их скидка, Ром.

- Сейчас посчитаем, - сказал я и принялся тыкать в кнопки калькулятора, закончил, озвучил результат. – Вот такая должна быть цена для нас, чтоб у нас «Ерш» из Питера был в одну цену с краснодарским...

- А зачем нам он, если в одну цену??? – удивленно надул губы Сергей. – Надо, чтоб дешевле было... А в одну, смысл какой?

- Скидка двадцать два процента! – сказала Вера, отстучав по своему калькулятору.

- Да никто такую скидку не даст! – отмахнулся Сергей. – Это бесполезно, Роман!

Я посмотрел на Веру. Та продолжала смотреть на меня с азартом. Я вдруг понял, что я и она во многом схожи, в частности, в отношении к жизни – оба были открыты новому, жаждали неизведанного, готовы были увлекаться, проявлять азарт и рисковать. Мы друг друга понимали. Я перевел взгляд на Сергея – почти бесцветные глаза смотрели на меня устало, безразлично к окружающему. Я вдруг почти физически ощутил тяжесть, какую Сергей нехотя нёс, исполняя свою половину обязанностей в фирме. Это ощущение на миг сбilo мой пыл, едва не вынудив отказаться от дальнейших шагов. Но внутренний голос упрямо произнес «надо довести дело до конца. пусть оно и кажется бесполезным, но надо доделать, чтобы потом со спокойной совестью сказать себе – вопрос отработан и закрыт».

- Вер, напиши им письмо – мы готовы заключить договор и торговать их товаром, нас устраивает скидка в девять процентов на весь прайс, но на «Ерша» нам нужна скидка в двадцать два процента! – сказал я, указав глазами на клавиатуру.

Вера, словно ожидая именно эту фразу, тут же азартно застучала по клавиатуре.

- Роман, - скривился в какой-то ленивой и мученической гримасе Сергей, - да зачем тебе это??? Ну есть же «Ёрш» у нас... никуда «Люксхим» не денется, так и будет возить...

- Серый, нам нужен альтернативный производитель! – произнес я непреклонно. – Давай, вопрос до конца отработаем... Чтоб уж знать наверняка – да – да, нет – нет!

- Блин, Роман, ладно... давай... делай, как знаешь... – отмахнулся тот, скрестил руки на груди, уперся ими в живот и погрузился с открытыми глазами в полудрему.

Офисный телефон зазвонил, Вера взяла трубку, переговорила коротко.

- Будут обсуждать скидку? – спросил я Веру, едва та положила трубку.

- Да, сказали, вопрос будет решать собственник, и ответ дадут после обеда.

Время пролетело быстро. Едва мы через час вернулись с обеда, зазвонил телефон.

- Хорошо, спасибо! – звонко произнесла Вера под конец разговора в трубку, заговорщицки мне улыбаясь. – Да, все передам! Думаю, да, будем! Хорошо, до свидания!

- Питер? – улыбнулся я в ответ ей, предчувствуя хорошую новость.

- Да, сказали, что скидку в двадцать два процента на «Ерша» дать могут! – радостно посмотрела на меня Вера и бросила взгляд на мужа. – Будем с ними работать?

- Красота! – произнес я и принялся крутиться в кресле, посмотрел на напарника радостно. – Серый! Получилось! Скидку-то дали нам на «Ерша»! Как тебе новость!?

- Да, неплохо, - буркнул тот, озадаченно моргая, шмыгнув носом, задумался. – Ну и что ты собираешься с ними работать? Там же кроме «Ерша» брать нечего...

- Посмотрим, Серый, что там будем брать, но работать надо. Будем пробовать и остальной их товар продавать, - сказал я, ощущая прилив настроения и сил.

- Блин, Роман! – хмыкнул Сергей. – Всяким гамном теперь будем торговать...

- Будем, обязательно будем, Серый! Всем будем торговать! Как ты там говоришь – курочка по зернышку клюет!? Вот и будем клевать! – выдал я с энтузиазмом, предвкушая новое. Недовольство инертностью Сергея потонуло в завладевшим мною позитиве.

Ставка на дихлофос на керосине оправдывалась с каждым днем все сильнее – товар продавался все в больших количествах, мы только успевали его развезти. К концу месяца

выяснилось, что программы по учету оборота спирта в непивной продукции не будет вовсе. Но закон действовал и поддерживал наш временный монополизм. К концу мая мы продали еще тысячу восемьсот коробок. Остатки куба жалко высились у стены.

- Такими темпами, Серый, это на месяц, - сказал я, едва мы в очередной день зашли на склад и уставились оба в том направлении.

- Да, нормально, ровненько пока идем, - кивнул важно Сергей.

- Ну че, если продадим остальное за июнь, будем завозить еще фуру? – улыбаясь и смотря напарнику в глаза с нотами авантюризма произнес я.

- Посмотрим, - выдохнул тот.

Я помнил предложение Сергея заняться торговлей китайскими гаджетами. В мае я получил всю информацию по ассортименту и ценам, распечатал кипу листов, передал ее Сергею в офисе и стал наблюдать за его реакцией. Мое смутное подозрение оправдалось – напарник покрутил бумаги в руках, изобразил сиюминутный интерес, вздохнул и перешел в разговоре на другую тему, отложив бумаги на полку шкафа. Глаза Сергея выдавали его с головой – они не выражали интереса, были бесцветны, безрадостны, и впервые отчетливо я разглядел в них жизненную скуку. Наши взгляды встретились.

- Роман, ну, интересная тема с этими телефонами, можно будет заняться! – выдал Сергей и, поерзав в кресле у двери, скрестил на груди руки.

- Да, нормальная, - кивнул я, уже зная пустоту произнесенного. В моем сознании, в туманной мешанине фактов вдруг возникла короткая связь из нескольких – она укрепила мою догадку о том, что Сергей уклоняется от активного развития бизнеса. Я думал просто – раз мы получаем прибыль поровну, то и тянуть лямку в общем деле должны так же. И по началу, вроде как, все так и было... или нет? Я отмотал события на два года назад. Понял, что тогда, переполненный энтузиазмом, не думал о таком вовсе и шел на нем все эти годы без оглядки. Теперь словно споткнулся о неприметный поначалу камешек. По природному любопытству я изучил его и увидел – Сергей уклоняется от работы в общей упряжке. И уклоняется столь неявно, что все, что я ощущал, были лишь смутные подозрения. Лямка с его стороны вновь едва заметно провисла. Я решил перепроверить возникшее интуитивно ощущение, став отслеживать отношение напарника к работе. «Пусть лежат эти бумаги на полке, если Серый будет как-то тормозить меня по этому вопросу, то начнем работать. А если спустит дело на тормозах, то так тому и быть», - решил я про себя и улыбнулся ему.

- Ромыч, че ты скажешь, если мы, к примеру, поднимем зарплаты в нашей фирме!? – предложил Сергей в конце мая, оторвавшись от бумаг на столе и уставившись на меня.

- Да не знаю... – пожал я плечами, посмотрел на Веру, снова на Сергея. – А что я должен сказать? Нам это нужно? Тебе не хватает что ли?

- Да не, ну я просто подумал, что раз у нас такие заработки, то можно было бы немножко поднять зарплаты нашему офису! – всплеснул руками Сергей и откинулся на спинку кресла, шмыгнув носом, скрестил руки на груди.

- Серый, да хер его знает. Ты меня прям озадачил. Мне, в принципе, денег хватает... хотя, если немного поднять, то можно... Ну, на сколько ты бы хотел поднять зарплаты? И кому... мне и тебе или всем нам троим... и Вере тоже? Как ты себе это представляешь?

- Ну, у нас же по семнадцать, а у Верка – восемь! Можно было бы нам добавить по пятаку, например, ну, и ей пару тысяч! – пожонглировал в воздухе руками Сергей.

- Две и пять... это тебе плюсом тыщ семь в семейный бюджет было бы нормально?

- Ну да! – живо среагировал напарник. – Ты-то все-таки один, ни семьи, ни детей...

А у меня-то двое на спине! Мне было бы так полегче!

- Серый, да я и не против, - произнес я, посчитав предложение осуществимым; все же мы и вправду стали зарабатывать больше – ежемесячная прибыль прочно перевалила за две сотни, и отщипнуть от такой суммы даже десятую часть нам было бы совершенно легко и неощутимо. – Давай тогда просто добавим тебе и мне по восемь тысяч, догоним зарплату до ровного – до двадцати пяти! Давай!? И мы с тобой, как учредители добавили себе поровну, а вам с Верой без разницы – получили плюс восемь тысяч в семью!

Пауза. Сергей моргнул пару раз, в его глазах будто мелькнула тень растерянности и удивления, но через секунду он выдохнул ответ: «Ну... давай так...»

- Ну все, договорились – с июня месяца получаем с тобой по двадцать пять тысяч!

Резкий рост бизнеса ускорил и мою жизнь. Я мало замечал, что происходит вокруг. Мой типичный день того времени – работа до восемнадцати часов, ужин дома, тренировка в зале (через день), пару часов в интернете и сон. По пятницам и субботам я по привычке заглядывал в клуб, уже не получая былого удовольствия. Просто я не знал, куда себя деть в выходные. У всех знакомых уже были семьи и дети. Один я слонялся как неприкаянный. Отношения с отцом будто нормализовались. Я почти забыл его нелюбезные слова и, сознавая рост доходов, торопил время, чтобы скорей вернуть отцу долг за квартиру. Отец же обрел регулярные заказы от одного производителя на перевозки и занимался извозом. Так он пришел в некое состояние внутреннего спокойствия, которое регулярно нарушала лишь мать. Ее захлестнула новая волна – мать опять стала агрессивной, замкнулась в себе. Я оставил всякие попытки пойти с ней на контакт, обратившись в невольного созерцателя родительских дразг.