

Над страной клубился дым ельцинских реформ, когда миллионы людей оказались вдруг предоставлены сами себе, выброшены из своих закрывшихся институтов и производств на улицу или нищенскую пенсию, которая стремительно обесценивалась с каждым днем. Каждый стремился заработать на жизнь как мог. Молодые и сильные пошли в бандиты-рекетеры, инженеры-преподаватели встали к прилавкам на рынках, а самые немощные – собирали бутылки и банки или распродавали свой убогий скарб прямо на земле. Тогда даже центральные улицы столицы были заполнены шеренгами пенсионеров, а главные стадионы превратились в огромные базары.

Не остался я в стороне и от чубайсовских ваучеров, поддавшись вначале всеобщему ажиотажу и купив их сначала сгоряча, но так и не найдя им достойного применения, продал через пару лет без особой прибыли. Так один мой знакомый едва ли не за пару ваучеров стал почти главным акционером моего бывшего ОКБ. Впрочем, приватизировав тогда в легкую собственность и заработав шальные деньги, люди так же легко с ними расставались, а заодно иногда и с жизнью. Я старался, по возможности, держаться в стороне от откровенного криминала, но с азартом влезал в разные авантюры, пытаюсь нащупать золотую жилу.

Модным поветрием тогда стали финансовые пирамиды, сулившие безумные и быстрые проценты, типа МММ, Хопра, Властелины или Тибета. Народ дружно велся на халяву, но мне претило быть партнером люмпена Лени Голубкова. Впрочем, менее брезгливые знакомые успели подсуесться и неплохо обогатиться, сумев вовремя выйти из игры и вывести свои деньги. Кто-то приобрел себе квартиру, а кто и мастерскую, но я не стал мараться даже тогда, когда местные менты-бандиты предложили мне хорошую комнату должника-алкоголика за вполне умеренные деньги. Мне всегда претило решать свои проблемы за чужой счет, не говоря уж о жизни.

В то время я понял, что большой, но случайный заработок не способен обеспечить на всю жизнь, требуется нечто более серьезное и стабильное, желательно, хорошо продуманное, а не спонтанное. Заинтересовавшись как-то якобы мохеровой индийской кофточкой, которую продавал какой-то парень, условно говоря, за 100 рублей, и сторговавшись за 80, буквально за углом я получил предложение купить пару таких за 60, что сулило уже некоторый гешефт. После их приобретения, ко мне подошла девица с десятком по 40, которой я так же не смог отказать. Впоследствии они так и провалялись на реализации в базарном ларьке, никому не нужные и за 30.

В нашем Дедовске два приятеля-химика затеяли модный тогда кооператив по производству губной помады, сваренной для начала в обычной кастрюльке на кухне. Это был самый примитивный, «цыганский» вариант с прозрачным колпачком и громким лейблом Москва-Варшава с тылу. Производилось все это школьниками на УПК, пьяный мастер расстилал на полу газетку, наступал сапожищем на кусок красителя, отламывал строго «на глаз» сколько получится и бухал в котел. На выходе получалось плохо перемешанное варево, постоянно обновляемой перламутровой гаммы. Голодный рынок был готов проглотить тогда любую дрянь в прямом и переносном смысле.

Моя робкая попытка начать с более привычной розничной продажи провалилась практически сразу, как только я появился со своим товаром в рядах бойких бабулек на площади у трех вокзалов. Почти сразу же ко мне подвалило несколько крепких парней в модных тогда кожанках и трениках, потребовав мзду за торговлю на их территории и крышу от иных отморозков. В дискуссию с ними я вступать не стал и, откупившись суммой, почти равной моему дневному доходу, понял, что топтание на одном месте даже по легкому морозцу не имеет больших коммерческих перспектив, но чревато разнообразными и нежелательными осложнениями.

Так я перешел на опт. В то время это было понятие весьма относительное. Крупных фирм я еще не знал и избрал своей целью магазинчики, павильоны и ларьки, которые во множестве расплодились вокруг станций метро и вокзалах, в переходах и на платформах электричек. Торговали в них, как правило, представители не титульной нации, и мне пришлось стать полиглотом, находя общий язык с людьми, весьма далекими от цивилизации и норм приличия. Да простят меня азербайджанцы и дагестанцы, но с евреями, грузинами и армянами работать было как-то спокойнее и надежнее. Хотя «кинуть», обсчитать или подвести могли даже хохлы, татары или русские.

А вот узбеков-таджиков тогда еще было мало, но я был поражен их порядочностью, когда вынужден был отправить из-за недоразумения товар с проводником в Ташкент фактически «под честное слово». Уже попрощавшись с немалой суммой, я все-таки получил вскоре перевод с извинениями и благодарностью. После этого я уже не боялся оставлять на реализацию свой товар даже совершенно незнакомым тетушкам на рынке. Сидели хозяева в маленьких закутках своих ларьков, в сырых подвалах, стильных подземных переходах или на еле приспособленных чердаках, не отличаясь особой приверженностью к тщательной гигиене или аккуратной бухгалтерии.

В то время я с утра забирал на складе нашего производства пару тысяч помад, распихивал их по огромным сумкам-телескопам и в любую погоду ехал на поиск клиентуры в столицу, оставляя в ячейках вокзала основную часть, как запас. Таскать на себе большую тяжесть по жаре, дождю или морозу не хотелось, но приходилось все равно иметь под рукой резерв, потому что сделки порой оформлялись почти мгновенно. Беда пришла, откуда не ждали. Оставив в камере хранения товара на немалую сумму, на следующий день там его не обнаружил. Догадывался, что подшустрить могли сами охранники, проверяющие ячейки в поисках динамита, но заявлять не стал.

Ассортимент постепенно расширялся за счет кремов, а потом и шампуней, таскать которые на себе стало уже невмочь. Обнаружив несколько оптовых контор, я начал возить свой товар недоступными ранее объемами на Газели. Впрочем, в то время я отправлял товар не только в родную Самару, но даже в Украину и Эстонию. Большинство фирм так же не утруждало себя лишними формальностями и производило расчеты без оформления каких-либо документов. Иногда приходилось возвращаться вечером в электричке, везя с собой целый пакет, набитый наличкой. Однако опасаться приходилось больше не случайных гопников, а досужих уличных ментов-депезников.

После того, как меня за день пару раз остановили около вокзалов стражи правопорядка, интересовавшиеся не столько наличием у меня документов на товар, сколько наличности в кошельке, я понял, что пришла пора всплывать на поверхность и официализироваться. Регистрироваться индивидуальным предпринимателем я был не готов, а вести неофициальную деятельность на свой страх и риск стало трудно. И тогда я отправился на недавно открывшийся в

Дедовские цех моющих веществ, где, по счастливому стечению обстоятельств, в руководстве оказалось мое бывшее начальство по городскому Дому Культуры, принявшее меня снова в свою компанию.

А она подобралась теплая и веселая. Едва ли не все они ранее состояли в одной цирковой труппе, где директором был бывший акробат, кладовщиком - клоун, начальником транспортного цеха - жонглер, что не могло не сказаться на общей атмосфере и результатах. Легенду для своего шампуня придумали тоже не без изысков. На флаконах печатали, что отставший в России от наполеоновских войск в 1812 году куафер, где-то раскопал древние секреты народных моющих средств, которые впоследствии увез на Родину, чем там и прославился. А вот, де, сейчас они возвращаются к нам в виде лицензированных французских технологий.

Уровень производства тут был гораздо выше, импортное оборудование закупалось мощным холдингом, в который входила наша фирма, а также крупнейшая в стране сеть парфюмерных магазинов. А вот кадры, решающие, как известно, все – местные, что накладывало специфические проблемы с технологической дисциплиной и качеством, особенно, когда в чан с ПАВами пьяный начальник цеха мог сыпануть лишний мешок соли, использовавшейся как загуститель. Это, тем не менее, редко вызывало нарекания от неприхотливых потребителей нашего дешевого литрового шампуня, в отличие от постоянно ломавшихся крышек и протекающих флаконов.

Мне пришлось теперь мотаться не только по Москве, но и по другим городам и весям нашей обширной страны. Дело мне это понравилось, я увидел немало новых мест, совмещающих командировки с туризмом. Положение в них, если и отличалось от московского, то в худшую сторону. Народ везде жил бедно и считал копейку, хотя потихоньку и начинал очухиваться от реформ начала 90-х. На огромных заброшенных производствах и пустынных складах бывших закромов Родины кое-где копошились маленькие конторы, возглавляемые новыми русскими коммерсантами, вышедшими из поднявшихся на ноги рэкетиров, что нередко приводило к конфликтам и разборкам.

Почти ко всему можно привыкнуть, кроме экономической политики нашего государства. Когда грянул дефолт 98-го года, множество людей, фирм и партнеров разорились, но наше производство неожиданно оказалось на коне, сумев предложить рынку взамен резко подорожавшего импорта удовлетворяющий массы продукт по умеренной цене. Тут уже ездить по городам стало некогда, мы ежедневно грузили свой шампунь целыми фурами и гоняли с ними как экспедиторы на крупнейшие московские базы, где зачастую простаивали в очереди на разгрузку до глубокой ночи без еды и питья, но и это было в радость, давая пристойный заработок.

Продажи быстро расширялись, литровые флаконы стояли даже на полках магазинов рядом с элитным западным парфюмом, который в тот момент стал мало кому по карману. Впрочем, наше благоденствие продолжалось недолго. За что боролись, на то и напоролись. Руководство холдинга сочло, что его каналов вполне достаточно для реализации всего объема нашего производства, а местный отдел сбыта больше не нужен. Нам, менеджерам, сказали спасибо и сделали ручкой, и мне пришлось теперь искать себе работу в Москве. Так закончился дедовский этап моей торговой деятельности, а продолжение уже будет в другой раз.