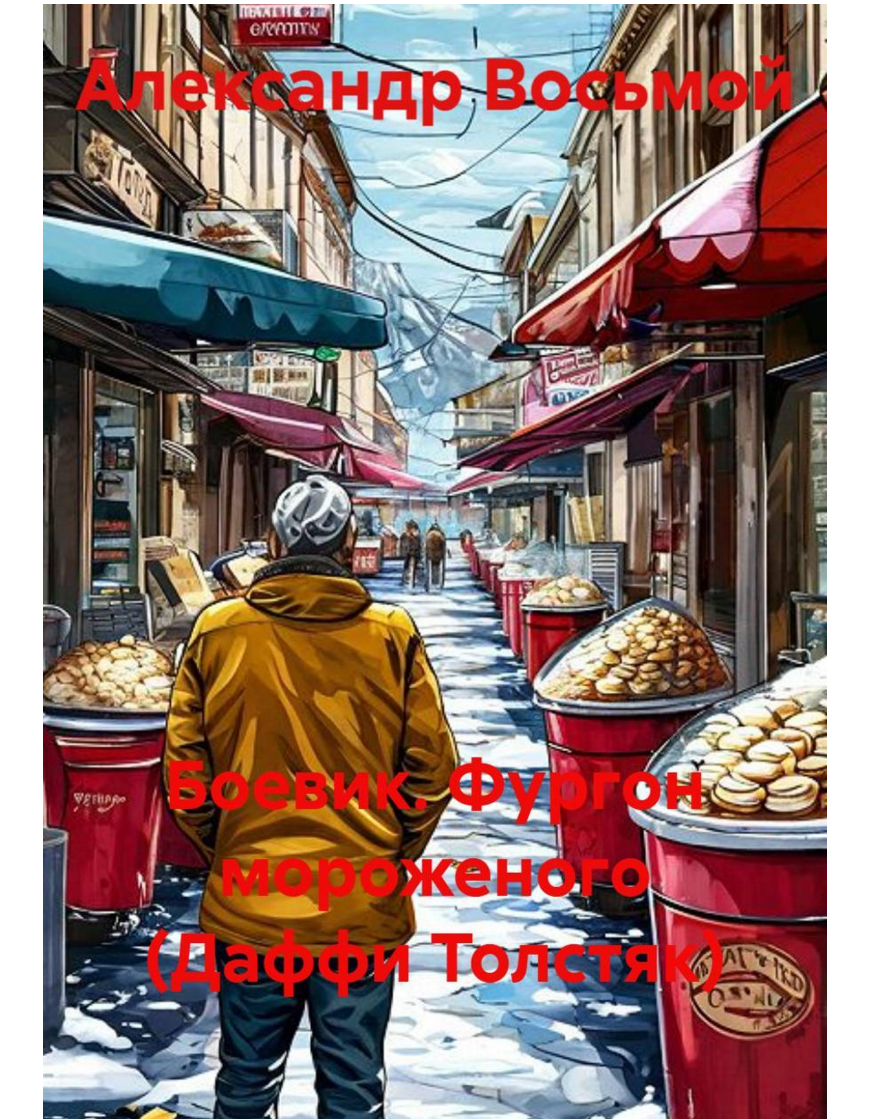




Александр Восьмой

**Боевик. Фургон
мороженого
(Даффи Толстяк)**

Александр Восьмой

Боевик. Фургон мороженого

(Даффи Толстяк)

<https://litres.ru/74104488>

SelfPub; 2026

Аннотация

Мороженщик с ежемесячным планом в 20 000 стаканчиков внезапно оказывается на линии экономического фронта: его маршрут — это территория, которую делят теневые игроки рынка. Каждый стаканчик — маркер контроля, каждая продажа — разведданные. В погоне за планом герой вскрывает схему, которая может обрушить локальную экономику. Самозанятый мороженщик держится на грани: чтобы выполнить норму, он должен работать без права на ошибку. Но район захватывают сетевые игроки, и теперь каждый стаканчик приходится буквально «отбивать» у системы. Боевик о том, как маленький бизнес становится полем большой экономической войны. Герой ставит себе цель — 1000 стаканчиков в день — и не замечает, как эта цель становится мишенью для конкурентов. За каждым его маршрутом следят, а каждый чек — улика. В этой истории экономика — это поле боя, а мороженое — валюта, за которую платят риском.

Александр Восьмой

Боевик. Фургон

мороженого

(Даффи Толстяк)

Глава 1. «План на 20 000: первый сигнал тревоги»

Утро ударило по району резким, почти стерильным светом. Солнце ещё не раскалилось, но уже жалило, обещая день, в котором тени будут короткими, а нервы — длинными. В переулке, где асфальт ещё хранил ночную прохладу, стоял фургончик с выцветшей надписью «Мороженое. Холод и радость». Для всех — просто точка на карте. Для него — крепость.

Андрей захлопнул дверцу кабины и на секунду замер, слушая, как щёлкает остывший металл. Он привык начинать день с ритуала: ключ в замок, поворот, и только потом — глубокий вдох. Сегодня вдох получился скомканным, будто воздух стал тяжелее.

Миксер загудел, как боевой мотор. Андрей проверил температуру, плотность смеси, скорость вращения — всё как всегда. Но в груди уже шевелилось что-то неприятное, похожее на предчувствие. План висел над ним, как гиря: 20 000 стаканчиков в месяц. Это не мечта, не амбиция — это ма-

тематика выживания. 1000 в день. Ровно тысяча. Ни больше, ни меньше. Если цифра упадёт — он не покроет аренду, бензин, сырьё. И тогда фургончик станет просто ржавым ящиком на колёсах.

Первая точка — у школы. Там всегда было шумно, суетливо, дети бежали к нему, как к маяку в жару. Сегодня маяк будто погас. Вместо привычной толпы у киоска толпились трое мальчишек, остальные шли мимо, будто мороженого и не существовало. Андрей нахмурился, но пока не позволил себе думать о плохом. Может, линейка? Может, отменили перемены? Он выдавал стаканчики, улыбался, принимал мелочь, складывал чеки в коробку. Всё как всегда.

Вторая точка — у автобусной остановки. Здесь всегда был поток: люди ждали транспорт, смотрели на часы, злились на жару — и тянулись к холоду. Сегодня поток иссяк. Будто кто-то повернул невидимый кран и перекрыл воду. Андрей стоял, сжимая в руке стаканчик, и чувствовал, как внутри нарастает странное ощущение: не просто неудачи, а чьего-то чужого, холодного вмешательства.

Третья точка стала точкой невозврата.

Он подъехал, открыл окошко, привычно крикнул: «Мороженое! Ваниль, шоколад, клубника!» — и замер. На соседней стороне улицы стоял чужой фургончик. Новенький, блестящий, с яркой вывеской и логотипом, который Андрей видел в сетевых кафе. И самое главное — он стоял не просто рядом, он стоял *на его точке*. На той самой, где Андрей про-

давал мороженое уже три года, где каждый прохожий знал, что тут можно взять стаканчик за честные деньги.

Из чужого фургончика вышел парень в фирменной футболке, улыбнулся и начал раздавать бесплатные пробники. Толпа потянулась к нему, как металл к магниту. Андрей почувствовал, как внутри что-то обрывается. Это была не конкуренция. Это был захват.

Он не бросился ругаться, не кричал, не махал руками. Он просто стоял и смотрел, как его территория тает, как мороженое на солнце. Потом достал блокнот и начал записывать. Время, количество людей, цены конкурента, даже цвет его футболки. Каждая мелочь становилась уликой.

К полудню стало ясно: цифры не сходятся. План, который утром казался достижимым, теперь выглядел как насмешка. Андрей сел на ступеньку фургончика, достал калькулятор и снова пересчитал. Результат был тем же: если так пойдёт дальше, к вечеру он не наберёт и половины дневной нормы.

И тогда пришла первая мысль, холодная и острая, как лезвие: *«Кто-то делает это специально»*.

Он поднял голову и посмотрел на город. Дома, улицы, витрины — всё казалось прежним. Но теперь Андрей видел другое: невидимые линии, границы, зоны влияния. Район, который он считал своим, вдруг оказался полем боя. И каждый стаканчик мороженого — маркером контроля. Каждая продажа — разведанными. А каждый чек — уликой в большой

экономической войне, о которой он раньше даже не подозревал.

Солнце поднялось выше, асфальт начал плавиться, а Андрей встал, закрыл блокнот и твёрдо сказал себе: *«Я не отдам эту точку. Ни за что»*.

Фургончик заурчал, как зверь, готовый к прыжку. Андрей в последний раз проверил миксер, убедился, что холод держится, и тронулся с места. Впереди был длинный день, и он знал: чтобы выполнить план, ему придётся не просто продавать мороженое. Ему придётся сражаться за каждый стаканчик.

И он был готов.

Глава 2. «Маршрут как линия фронта»

Ночь выдалась короткой и беспокойной. Андрей почти не спал — вместо снов перед глазами мелькали цифры, графики, точки на карте, которые он чертил на салфетке, пока пил остывший кофе. Маршрут, который раньше был просто привычным путём от одной остановки к другой, теперь казался ему картой чужой, враждебной территории. Он смотрел на неё не как продавец, а как полководец: где поставить заслон, где ударить, где затаиться.

Утро встретило его не прохладой, а напряжением, висевшим в воздухе, как запах озона перед грозой. Андрей открыл фургончик, проверил запасы, убедился, что миксер работает ровно, без перебоев — как сердце, готовое к нагрузке. В

кармане лежал блокнот, исписанный пометками: время пиковых продаж, количество людей, цены конкурентов, даже направление ветра, которое могло гнать толпу в ту или иную сторону. Теперь каждая деталь была частью стратегии.

Первая точка встретила его тишиной. Не той уютной, когда город ещё спит, а мёртвой, будто район выключили из розетки. Обычно здесь уже толпились люди, спешащие на работу, студенты, мамы с колясками — все, кто хотел хоть на минуту забыть о жаре. Сегодня их не было. Андрей нахмурился, достал блокнот и записал: «08:15. Точка у метро. Людей — меньше 10 %. Причина неизвестна».

Он тронулся дальше, и по мере движения картина становилась всё более тревожной. На второй точке, у торгового центра, людей было неожиданно много — но они не шли к нему. Они шли к другому фургончику. Тому самому, новенькому, с яркой вывеской, который вчера стоял на его третьей точке. Теперь он был здесь — и снова раздавал бесплатные пробники, улыбался, зазывал, будто знал, что именно в это время поток людей здесь достигает пика.

Андрей припарковался чуть в стороне, не спеша выходить. Он смотрел, как толпа тянется к чужому фургончику, как люди смеются, пробуют, берут ещё. Это была не просто конкуренция. Это был расчёт. Кто-то знал его маршрут, знал расписание, знал, в какое время и где будет больше всего людей. И кто-то специально ставил своего человека именно туда, где Андрей мог бы заработать больше всего.

Он вышел из фургончика, расправил плечи и подошёл ближе. Не для драки, не для криков — для разведки. Остановился неподалёку, достал стаканчик, начал медленно есть, будто обычный покупатель, и слушал.

— Ваниль, шоколад, клубника, — парень в фирменной футболке раздавал пробники с такой лёгкостью, будто это не бизнес, а праздник. — А сегодня у нас ещё и скидка 20 % на большие порции!

Андрей сжал стаканчик чуть крепче. Скидка. Это был удар ниже пояса. Он не мог себе позволить скидки — его маржа и так была на грани выживания. Но конкуренты могли себе это позволить. У них были резервы, поддержка, возможно, даже скрытые субсидии. Для них это была не продажа мороженого — это была война за территорию, и они готовы были терять деньги, чтобы вытеснить его.

Парень заметил Андрея, на секунду задержал взгляд, будто оценивая противника, и улыбнулся — слишком широко, слишком уверенно.

— Привет! Ты новенький тут? Если хочешь, могу подсказать, где хорошие точки есть. Там, где народу побольше.

В этой улыбке не было дружелюбия. В ней была насмешка. Предложение «помочь» звучало как предупреждение: «Уходи, пока можешь».

Андрей не стал играть в вежливость. Он посмотрел парню прямо в глаза и спокойно ответил:

— Я тут работаю уже три года. И знаю этот район лучше,

чем свою квартиру. Если хочешь, я тебе подскажу, где сегодня будет пусто.

Улыбка парня дрогнула, но он быстро вернул её на место.

— Ну, дело твоё. Просто думал, помочь. Конкуренция — она ведь должна быть честной, правда?

— Честной, — повторил Андрей, и в этом слове прозвучала сталь. — Только вот когда ты ставишь фургон на моей точке и раздаёшь бесплатные порции, это уже не конкуренция. Это захват.

На секунду между ними повисла тишина — та самая, которая бывает перед бурей. Толпа вокруг продолжала смеяться, пробовать мороженое, не замечая, что рядом разворачивается другая битва — не за улыбки, а за выживание.

Парень пожал плечами, будто ничего не произошло.

— Ты слишком серьёзно к этому относишься. Это просто бизнес.

— Для тебя — бизнес, — тихо, но твёрдо ответил Андрей.

— А для меня — всё, что у меня есть.

Он развернулся и пошёл к своему фургончику. Внутри него кипело, но он не позволял эмоциям взять верх. Вместо этого он достал блокнот и сделал новую запись: «09:00. Точка у ТЦ. Конкуренты: скидка 20 %, бесплатные пробники. Поток людей — высокий. Вывод: точка стратегическая. Нужно удержать».

Следующие часы превратились в шахматную партию. Андрей не просто продавал мороженое — он изучал, анали-

зировал, искал слабые места. Он заметил, что одни точки «пустели» по расписанию, будто кто-то нажимал невидимую кнопку. Другие, наоборот, внезапно оживали, когда там появлялся чужой фургончик. Это была система. Чёткая, продуманная, безжалостная.

К полудню он понял: его маршрут — это не просто путь от точки к точке. Это линия фронта. Каждая остановка — рубеж, который нужно защищать. Каждый стаканчик — маркер контроля. И если он потеряет хотя бы одну точку, это будет не просто потеря продаж — это будет сигнал для всех остальных: «Он слаб. Его можно вытеснить».

Солнце палило всё сильнее, асфальт плавился, а Андрей чувствовал, как внутри него крепнет решимость. Он больше не был просто мороженщиком. Он был командиром, который защищает свою территорию. И он не собирался сдаваться.

Когда день подошёл к концу, он подсчитал результаты. Цифры были хуже, чем хотелось бы, но лучше, чем могли бы быть. Он удержал несколько ключевых точек, нашёл новые места, куда люди шли, избегая чужих фургончиков. Он начал видеть закономерности, которые раньше ускользали от него. И главное — он понял, что знает этот район лучше любого сетевого игрока. У него было то, чего не купишь за деньги: опыт, интуиция, связь с людьми.

Сев на ступеньку фургончика, Андрей посмотрел на карту, исчерченную пометками, и тихо произнёс:

— Это моя территория. И я её не отдам.

Фургончик тихо урчал, будто соглашаясь. Впереди было ещё много битв, но сегодня он выстоял. И этого было достаточно. Пока.

Глава 3. «Чек как улика»

Ночь была беспокойной, и Андрей почти не спал. Вместо отдыха он сидел за раскладным столиком в тесном отсеке фургончика, окружённый стопками чеков, блокнотами и распечатками. Свет тусклой лампы выхватывал из темноты исписанные страницы, где каждая строчка была не просто заметкой — это была улика.

Он начал фиксировать всё. Время продажи. Количество стаканчиков. Температуру воздуха. Даже направление ветра, потому что заметил: когда ветер дул с севера, люди охотнее сворачивали к его фургончику, а когда с юга — шли мимо, будто невидимая сила отталкивала их. Он записывал цены конкурентов, время появления чужих фургончиков, количество людей в очередях. Всё, что раньше казалось мелочами, теперь складывалось в систему.

На столе чеки лежали не в беспорядке, а по схеме: по точкам, по часам, по дням недели. Андрей раскладывал их, как карты в пасьянсе, надеясь, что узор наконец откроется. И он открылся.

Сначала это выглядело как случайность: в понедельник на точке у метро продажи упали на 30 %. Во вторник на точке

у торгового центра — на 40 %. В среду на третьей точке, самой прибыльной, поток людей резко сократился ровно в тот момент, когда там появился чужой фургончик. Но когда Андрей наложил графики друг на друга, случайности исчезли. Осталась закономерность.

Спрос падал не хаотично. Он падал по расписанию. Будто кто-то нажимал невидимые кнопки, перекрывая потоки людей в нужные моменты. И каждый раз в эти моменты на ключевых точках появлялись конкуренты. Это была не просто конкуренция — это была операция. Чёткая, выверенная, безжалостная.

Андрей откинулся на спинку стула, потер глаза и посмотрел на цифры. Они смотрели на него в ответ — холодные, беспощадные, но честные. Впервые за долгое время он почувствовал не страх, а злость. Не ту, что заставляет махать кулаками, а ту, что заставляет думать быстрее, считать точнее, видеть дальше.

В этот момент дверь фургончика резко распахнулась, ударившись о борт. Андрей вздрогнул, схватился за ручку, будто это могло быть оружием, и увидел на пороге мужчину в дорогом костюме. Тот выглядел неуместно среди коробок с вафельными стаканчиками и канистр с сиропом — как акула, заплывшая в пруд с карасями.

— Не спишь? Хорошо. Значит, ты ещё в игре, — мужчина улыбнулся, но улыбка не коснулась глаз. — Я от сети. У нас есть предложение, от которого ты не захочешь отказываться.

Андрей молча смотрел на него, не приглашая войти.

— Мы знаем, что тебе тяжело. Видим твои цифры. Ты стараешься, это достойно уважения. Но ты один, а мы — система. Мы можем взять тебя под крыло. Ты забудешь про план в 20 000, про бензин, про электричество. Будешь получать стабильный доход, без нервов. Просто выполняй наши стандарты.

Андрей медленно положил ручку на стол. В тишине звук показался оглушительно громким.

— Я не продаю свою территорию.

Мужчина чуть наклонил голову, будто услышал что-то забавное.

— Ты думаешь, это твоя территория? Это рынок. А рынок принадлежит тому, кто умеет им управлять. Мы предлагаем тебе не сделку, а спасение. Пока ещё есть шанс.

— У меня всё под контролем, — спокойно ответил Андрей, хотя внутри всё кипело.

— Под контролем? — мужчина усмехнулся и обвёл взглядом фургончик. — Ты считаешь чеки, как гадалка — по кофейной гуще. Думаешь, если разложишь их по датам, всё станет понятно? Это не стратегия. Это отчаяние.

Андрей встал. Не для того, чтобы казаться выше, а чтобы показать: он не собирается сидеть и выслушивать угрозы.

— Спасибо за предложение. Но я остаюсь сам по себе.

Улыбка мужчины стала тоньше, холоднее.

— Что ж. Ты сделал выбор. Надеюсь, он не станет ошиб-

кой.

Дверь хлопнула, и фургончик вздрогнул. Андрей остался один, но тишина теперь казалась зловещей.

А проблемы начались уже на следующее утро.

Сначала пропал свет. Не на всём районе — только на точке у школы, где Андрей планировал начать день. Генератор завёлся с третьей попытки, но напряжение скакало, миксер работал рывками, будто сопротивлялся. Андрей стискивал зубы и продолжал: он не мог позволить себе потерять даже час.

Потом пошли жалобы. Не от реальных покупателей, а от людей, которых он никогда раньше не видел в своём районе. Одна женщина заявила, что мороженое было «подозрительно тёплым». Другой мужчина уверял, что ему не дали чек. Андрей знал, что это ложь, но жалобы фиксировались, копились, становились поводом для проверок.

И проверки пришли. Не сразу, не в лоб — а как будто случайно. Сначала налоговая, потом санитарная служба, потом ещё какая-то инстанция, название которой Андрей даже не успел запомнить. Они ходили вокруг фургончика, заглядывали в ящики, проверяли документы, оставляли предписания. Каждый визит отнимал время, нервы, деньги.

Но хуже всего было то, что эти проблемы не случались везде. Они случались именно там, где Андрей больше всего нуждался в стабильности. Именно на тех точках, где он мог бы компенсировать вчерашние потери. Это был не хаос. Это

была система. Кто-то знал его маршрут, его слабые места, его планы — и бил точно в цель.

К вечеру Андрей снова сидел за своим столиком, окружённый чеками и цифрами. Но теперь он смотрел на них не как на улики прошлого, а как на оружие будущего. Каждая строка подтверждала: против него работает продуманная стратегия. И значит, он должен придумать свою.

Он достал чистый лист и начал писать. Не жалобы, не оправдания — план. Точки, которые нужно укрепить. Ресурсы, которые можно перераспределить. Союзники, к которым можно обратиться. Он больше не был просто мороженщиком, который пытается выжить. Он был командиром, который ведёт войну.

За окном город погружался в сумерки. Фонари зажигались один за другим, будто сигнальные огни на линии фронта. Андрей посмотрел на карту, исчерченную пометками, и тихо произнёс:

— Вы думаете, что можете сломать меня проверками и жалобами. Но вы забыли одну вещь: я умею считать. И я вижу ваш узор.

Фургончик тихо урчал, поддерживая его в тишине. Завтра будет новый день. И новая битва. Но сегодня Андрей понял главное: цифры не лгут. И теперь они были на его стороне.

Глава 4. «Тени за прилавком»

Утро выдалось серым и липким — будто город надел тя-

жёлую влажную мантию и теперь с трудом шевелился. Андрей припарковал фургончик у старой автобусной остановки, где раньше всегда был хороший поток, а теперь — лишь редкие прохожие, спешащие мимо, будто стыдясь задержаться хоть на минуту. Он смотрел на пустой тротуар и чувствовал, как внутри снова поднимается то самое холодное ощущение: он не просто теряет продажи — его выдавливают.

Сегодня он не спешил открывать окошко. Вместо этого достал блокнот, перелистнул страницы, исчерченные цифрами, стрелками, пометками. Каждая строка подтверждала: это не случайность. Кто-то методично перекрывал ему кислород, и делал это так тонко, что со стороны казалось — просто «рынок меняется».

Андрей поднял голову и огляделся. Район, который он знал как свои пять пальцев, вдруг показался чужим. Витрины, переулки, остановки — всё было на месте, но смысл вещей изменился. Теперь это была не просто городская среда. Это была шахматная доска, и кто-то двигал фигуры так, чтобы его фургончик оказался в углу, без ходов.

Он решил поговорить с теми, кто тоже стоял на этой доске. С такими же одиночками, которые каждый день боролись за свой кусок территории. Первым делом он поехал к точке у старого рынка — туда, где уже лет двадцать торговал хот-догами дядя Миша. Тот знал район лучше любого навигатора: помнил, кто когда открывался, кто сколько зарабатывал, кто кому платил и кто внезапно исчезал.

Дядя Миша стоял у своего киоска, привычно орудуя щипцами, и смотрел на мир с усталой иронией. Увидев Андрея, он чуть приподнял бровь.

— А, мороженщик. Что, тоже ветер не в ту сторону дует? Андрей не стал ходить вокруг да около.

— Миша, мне кажется, меня выдавливают. Не просто конкуренция, а что-то системное. Проверки, жалобы, перебои с электричеством... И везде, где мне критично удержаться.

Дядя Миша помолчал, потом кивнул, будто услышал то, что давно ждал.

— Садись, — он кивнул на складной стул рядом с киоском. — Расскажи. Но сначала возьми хот-дог. На голодный желудок такие вещи не обсуждают.

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.