

РУСЛАН ИШАЛИН

Маркетплейс 2

ТЕАТРАЛЬНАЯ ПЬЕСА



Руслан Ишалин
Маркетплейс 2.
Театральная пьеса

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=72280423
ISBN 9785006765627*

Аннотация

Это театральная пьеса- неоклассика, поднимает вечные вопросы, ответы к ним, которые поднимает традиционная русская литература. Но в современной обстановке

Маркетплейс 2

Театральная пьеса

Руслан Ишалин

© Руслан Ишалин, 2025

ISBN 978-5-0067-6562-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero
Маркетплейс. Начало.

Театральная пьеса

Трагедия

Действующие лица:

1. Лобанов Александр Викторович, владелец и основатель
маркетплейса" Регион 63». Очень богатый и волевой человек. Готов для достижения цели на все.

2. Захарова Ольга Михайловна, зам. директора. Женщина средних лет. Волевая, решительная.

3. Колесова Тамара Викторовна, юрист., женщина средних лет.

4. Никифорова Татьяна Михайловна, начальник смены склада, женщина в возрасте.

5. Потапов Сергей, логист, работник склада, водитель по-

грузчика.

6. Потапова Александра Михайловна, жена Сергея Потапова, молодая женщина, экономист.

7. Рябов Петр Ильич, работник склада, водитель погрузчика.

8. Тереева Маргарита Николаевна директор благотворительного фонда.

СЦЕНА. СКЛАД.

Склад. Рябов и Потапов подходят к начальнику смены, Татьяне Михайловне.

Сергей. – Привет, Петь!

Петя. – Привет, Серёга!

Сергей. – Что, как дела?

Петя. – Да всё нормально, хорошо отдохнул... Всё-таки 3 дня выходных – это очень и очень даже неплохо. Можно было съездить куда-нибудь на рыбалку подальше, но мы здесь, на реке Сок, порыбачили с ребятами, отдохнули.

Сергей. – Понятно, Петя.

Петя. – А ты что делал, Серёга?

Сергей. – Три дня здесь работал, а потом три дня я выхожу в «допки» – есть возможность пойти подработать. Я иду и подрабатываю. Через аутсорс. На другой склад иду работать. У меня дочь Лариса раком болеет, все на лекарство уходит.

Петя. Ну и как? Она скоро поправится?

Сергей. Незнаю. Ее болезнь прогрессирует, может быть времени немного осталось. Опухоль находится в голове, труднодоступном месте. Единственное место, где ее могут вылечить- это клиника в Швейцарии, Институт мозга. Там могут вылечить опухль. Единственное место на планете. Но стоит такая операция 1 млн долларов США. Безумно дорого. У нас нет таких денег. Мы просто смирились с этим.

Петя. Да, понятно.

Сергей. (пауза). Народу мало.

Петя. – Да, народу мало. Даже аутсорса нет. Ты тоже заметил?

Сергеа. Вообще ни одного человека. Обычно бывает в раздевалке гогот, смех, толпа народа, а сегодня нет.

Петя. – Здравствуйте! Как дела, Татьяна Михайловна, разбирайтесь с бумагами?

Сергей. Здравствуйте, Татьяна Михайловна!

Татьяна. – Здравствуйте! Ребята, тут народу нет. Сегодня аврал, аутсорс вообще не вышел на работу. Пикинг, сборка товаров, комплектация маршрутов будут осуществляться штатными сотрудниками.

Сергей. – То есть нами?

Татьяна. – Именно так.

Петя.– Но мы водители-погрузчики.

Татьяна.– Знаю, кто вы, Петя, знаю прекрасно. Но смотрите, сейчас нужно собрать товар, надо его полностью ском-

плектовать по маршрутам. После обеда эти маршруты поедут на пункты выдачи заказов, люди ждут этот товар. Значит, хотите не хотите, придется собирать. Там даже девчонки с бухгалтерии из административного здания на набережной сюда людей прислали. Экономисты, бухгалтера приехали на автобусе, собирают товары.

Сергей. А что случилось?

Татьяна. Видимо им платят мало, всего пять рублей, давно говорили, что этого мало, нужно шесть. А сегодня вообще никто не вышел.

Значит, кому-то из вас нужно будет грузить паллеты на погрузчике в машины, а другому собирать крупногабаритный груз – холодильники, стиральные машины. Мне не важно, кто будет делать одно, а кто другое. Решайте сами, но один пусть ездит на погрузчике, а второй собирает крупногабаритный товар.

Сергей. – Ну что ж, Петь, давай решим – камень, ножницы, бумага!

Сергей, Петя. – Камень,
ножницы, бумага! Раз-два-три!

Сергей, Петя. – Хорошо, камень, ножницы, бумага! Раз-два-три!

Сергей, Петя.– Еще раз. Камень, ножница, бумага. Раз-два- три!

Сергей. – Всё, идем! Давай, иди на погрузчик, а я пойду собирать товар. Где мой сканер? Всё, давайте, Михайловна,

тсд, буду собирать товар.

Татьяна.– Идем Сергей.

Сергей.– Хорошо.

Татьяна. Да, кстати, Сережа, вчера такой парень был... Прямо удивительно, похож на тебя сильно-сильно серьезно. Парень, вернее, мужчина. Мы сначала даже подумали, что это ты выходишь, но поняли, что нет. Все три дня, пока вы отдыхали, он был здесь: в первый день – сборщиком, во второй – комплектовщиком маршрута, а в третий день, у него оказались права, он управлял погрузчиком, разгружал-загружал товар. Его звали Александр.

Сергей Серьёзно? Интересно. Пойду работать.

Все уходят за кулисы.

СЦЕНА. СОБРАНИЕ ДИРЕКТОРОВ.

На сцену выходят Захарова Ольга Михайловна, Колесова Тамара Викторовна, Рассаживаются за столом.

Ольга. Ну нет, тут даже думать нечего – всё решили, так решили! Мы же неделю назад обговорили, что всё-таки поедем на корпоратив и устроим его на Сейшелах. Мне кажется, это нормально.

Тамара. Нет, сейчас там тропический ураган, погода не та. Понятно, что Сейшелы в любое другое время года были бы отличным вариантом, а сейчас – нет. Давайте лучше поедем

в старый, проверенный временем Дубай.

Тропический шторм, ураган... даже не знаю, как его называть. В общем, циклон или антициклон – не хватало нам погибнуть ещё во всём этом! Нет, нет, нет, всё-таки решили, что корпоратив центрального офиса должен быть в хорошем, приемлемом месте. Если бы погода на Сейшелах была нормальной, мы, конечно, поехали бы туда. А сейчас давайте Дубай.

Ольга. – Ну всё, Дубай так Дубай. А ещё я кое-что купила, вот смотри.

Тамара наклоняется к ней и смотрит.

Тамара. Да, действительно, очень хорошие вещицы! Прекрасно!

(В это время входит Александр.)

Александр. Здравствуйте, милые дамы! Я вынужден извиниться за опоздание, но так сложились обстоятельства.

Ольга. Как говорится, начальство не опаздывает, начальство задерживается.

Александр. Прогиб засчитан, Ольга Михайловна. Итак, откроем наше совещание. Ровно три месяца назад я поста-

вил каждому из вас задачу разработать план оптимизации компании и снижения наших расходов. Эта задача была поставлена в связи с тем, что на конкурентном рынке маркетплейсов появляются всё новые игроки, и конкуренция обостряется. Поэтому мы должны снижать издержки, проводить оптимизацию и увеличивать прибыль. Иначе наш маркетплейс "Регион 63» просто разорится.

(Некоторое время Сергей читает отчёты. Второй и Третий перелистывают, смотрят последнюю страницу, затем укладывают эти отчёты на стол, встает и глубокомысленно произносит.)

Александр. Да. Что я могу вам сказать очень вкратце. «Гора родила мышь».

(пауза).

Вы считаете, то, что вы написали, – это решение проблем? Набор каких-то фраз непонятных формулировок. Вы думаете больше про корпоратив, чем о работе.

Я работал на своем складе 3 дня рядовым работником.

Наша компания позиционируется как абсолютно прозрачная и мы находимся за стеклом, здесь мы, а вот отдел бухгалтерии, все сотрудники видят нас, а мы видим их.

Прекрасно! И в то же время как так получается, что я, будучи владельцем компании и имею контрольный пакет акций, а рядовые сотрудники меня не знают, а знают Ольгу Ми-

хайловну?

Тамара. Потому что Вы председатель правления, а Ольга Михайловна – исполнительный директор, её фотографии есть везде: на всех складах, ПВЗ и на всём, чем угодно, а вот Ваших фотографий нет.

Александр. Да. Именно поэтому я смог устроиться на аутсорсинг и проработать три дня через кадровое агентство на своём собственном складе!

В первый день я был сборщиком товаров, мне дали сканер, и вот я ходил, собирал товар. Во второй день я стал комплектовщиком: когда собранный товар их отвозил в зону выгрузки, чтобы после обеда все эти паллеты загрузились в машины и отвозились по определённым ПВЗ (пунктам выдачи заказов), если я ошибусь, то штраф составит 1000 рублей. Штрафы я вообще не утверждал.

А в третий день я показал свои тракторные права и разгружал фуры, которые прибывали с товаром.

И у меня вопрос. Какой оборот компании? Какая прибыль у компании?

Ольга. Наша компания оперирует суммой в полтора триллиона рублей, операционная прибыль составляет 30%. Мы зарабатываем за год 1 миллиард долларов. Наша компания хочет увеличить свой капитал за счет привлечения инвести-

ций.

Мы будем готовиться к выпуску акций и станем крупным публичным акционерным обществом. Контрольный пакет акций останется, конечно же, у нас, у менеджмента, а малый пакет акций, мы продадим на бирже через подписку. Все в соответствии с заранее утвержденным планом.

Александр. Совершенно верно. Мы либо развиваемся и идём дальше лидерами.

Тамара. Либо становимся настолько привлекательными, что нас покупают, или может идти речь о разумном альянсе с какой-нибудь компанией-маркетплейсом, который предложит нам нормальные условия для слияния и поглощения. Акционерная форма наиболее подходящая для этой операции.

Александр. Да.

Тамара. Александр Викторович, мы можем разработать инструкции для служебного персонала готовы. Сэтого дня стандартной процедурой должно быть то, что каждый начальник, который устраивается к нам на работу, в течение трёх дней будет простым сотрудником и выполнять те функции, которые он там выполняет. Простое условие: если человек на это не согласен, пусть не устраивается к нам. Начальник отдела по работе с клиентами должен быть простым администратором, начальник склада – в первый день сбор-

щиком, во второй – комплектовщиком, в третий день – погрузчиком.

Александр. Вы отлично справились с заданием Тамара. Эпоха эффективных менеджеров, которые не понимают, чем они управляют, закончилась. Мне не нужны люди, которые «типа управляют». Мне нужны люди, которые чётко знают, в чём суть их работы и выполняют её.

(Пауза)

Как идет время...

Тамара. Идет время?

Александр. Да. Я смотрю на это девятиэтажное здание, которое забито сверху донизу людьми, и смотрю на складские комплексы, разбросанные по всей стране. Я вспоминаю, как начинался бизнес. Вы знаете, как он начинался? Он начинался когда я впервые приехал в Китай. Я знал, что там есть очень дешёвый товар. И этот дешёвый товар можно было купить только зарегистрировавшись на внутреннем маркетплейсе, это могли сделать граждане Китая. Короче говоря, можно было зарегистрироваться через сим-карту китайской сотовой компании, что я и сделал.

Я приехал в Китай, там купил телефон, купил симку, договорившись с одним китайцем, вставил её, зарегистрировался на этой «Тяо-Бао» и начал постепенно покупать там товары, привозить их в Россию. А через некоторое время понял, что это очень рабочая схема, начал её масштабировать и делать

для других, чтобы не только я зарабатывал, но и другие. Создал склады и расширялся, и именно с этого и родился «Регион 63».

Ольга. Пройден большой путь.

Александр. Да, пройден большой путь. Так вот, в тот момент, когда я открыл свой первый склад, зарплата у логиста была порядка 50 000 рублей, так она и осталась.

Благодаря этим людям я зарабатываю. Она не изменилась. Вообще. Это самые продуктивные работники. Линейный персонал и их руководители. Они больше всех приносят деньги в компанию. Выше их в иерархии, но не в продуктивности административные отделы, например бухгалтерия и топы. А получают они зарплату в несколько раз выше. Почему? Потому что сами себе назначают. Вот тот отчет, который подготовил отдел бухгалтерии.

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.