
Брошенная жена
Я сама дракон
Сона Скофилд

Сона Скофилд
Брошенная жена. Я сама дракон

https://litres.ru/74900989
SelfPub; 2026

Аннотация

— Кто заплатит за стену?

Это было первое, что спросил муж, когда я выбралась из горящей конюшни. Я спасла работника, впервые обернулась драконом — и за один вечер лишилась дома, в котором прожила девять лет.

Мне тридцать два. Я умею чинить упряжь, успокаивать перепуганных лошадей и совершенно не умею управлять собственными крыльями. За ответами придется ехать через горы, поэтому я нанялась в торговый обоз.

Его проводник, Рейнар Восс, когда-то охотился на драконов. Увидев меня в чешуе и с когтями, он поднял арбалет. А потом опустил.

Рядом с ним мне снова захотелось смеяться, спорить, целоваться и строить планы на будущее.

Но иногда страшнее ненависти бывает забота, о которой тебя не просили. Я уже потеряла дом из-за чужого страха. И больше не

позволю ему распоряжаться моей жизнью — даже если этот страх однажды назовут любовью.

Содержание

Глава 1. Стол у окна 5
Глава 2. Пустой этаж 25
Глава 3. Чужой почерк 45
Глава 4. После девяти 66
Конец ознакомительного фрагмента. 77

Сона Скофилд
Брошенная жена. Я сама дракон

Глава 1. Стол у окна

— Мы рассматриваем двоих, — сказала Елена Сергеева.

Я положила на стол папку, которую до этого держала на коленях. Сверху лежал мой план объединения продаж. Вчера я закончила его около одиннадцати, а утром еще раз проверила цифры, стоя у кухонного окна с недопитым кофе.

Вторым кандидатом, судя по всему, был мужчина напротив.

Андрей Руднев сидел возле окна. За его спиной сентябрьское солнце освещало пустое кашпо на подоконнике. Из-за света я сначала плохо видела лицо Андрея, зато прекрасно — его руки на раскрытом блокноте. Услышав Елену, он перестал крутить карандаш.

— Коммерческий директор у «Линии» будет один, — продолжила она. — Ни территориального деления, ни двух равных руководителей с разными названиями должностей. Нам нужно общее управление пятью гостиницами.

Про объединение наших двух городских отелей с тремя

загородными объектами «Веранды» я знала почти два месяца. Готовила отчеты, участвовала в обсуждениях, объясняла юристам особенности клиентских договоров.

Про Руднева в этом кабинете говорили гораздо меньше.

— Хорошо, — сказала я. — А второе место в структуре?

Елена повернула ко мне лист.

— Руководитель корпоративных продаж. Общая команда, все пять объектов, крупные клиенты. Эту позицию мы предложим тому, кто не получит назначение директором. Гарантированный доход сохраним.

Я посмотрела на две строчки, соединенные короткой вертикальной чертой.

— Кто будет утверждать нестандартные условия по действующим договорам?

— Коммерческий директор. В пределах согласованного бюджета.

— И решать, какие объекты получают деньги на продвижение?

— Тоже он. Нина, описание полномочий у тебя на следующем листе.

Я не стала переворачивать страницу. Мне и так было ясно: клиентов прибавится, сотрудников тоже, а за правом изменить условие, от которого зависит сделка, придется идти к человеку из верхней строчки.

Возможно, к Рудневу.

— Этот бюджет директор будет защищать сам? — спросил

Андрей.

— Да.

— С возможностью перераспределять его между гостиницами?

— После обоснования. Мы как раз хотим уйти от пяти отдельных хозяйств, которые пытаются продавать себя одним и тем же людям.

Андрей сделал пометку в своем экземпляре и подвинул лист к блокноту.

Мы встречались раньше: на конференции весной, на каком-то бесконечном завтраке от отраслевого объединения, еще однажды в лифте выставочного центра. Он всегда оказывался окружен людьми. Кто-то договаривал ему историю, кто-то просил посмотреть предложение, кто-то смеялся. Я помнила темные волосы, хороший костюм и манеру поворачиваться к собеседнику целиком, будто в шумном зале ему был нужен только этот человек.

Со мной Руднев до сегодняшнего утра обменялся, кажется, десятком фраз и несколькими письмами.

— Когда решение? — спросила я.

Елена назвала неделю в конце октября.

Девять недель. А сотрудники уже сейчас спрашивали, где будут работать зимой.

— До этого каждый ведет свое прежнее направление. По общим вопросам приходите ко мне. Вы оба получаете одни и те же материалы, одинаковый доступ к цифрам. Итоговые

собеседования проведем отдельно: я, финансовый руководитель и представитель собственников.

— Что будет определяющим? — Андрей поднял голову. — Текущие результаты или план на следующий год?

— И то и другое. Еще мне важно увидеть, как вы будете работать с общей командой. Продать любой ценой мы умеем. Потом три отдела объясняют друг другу, кто именно обещал гостям то, чего в отеле нет.

Я чуть подалась вперед.

— Поэтому я и подготовила порядок согласования. Сейчас на одну и ту же просьбу клиента могут ответить три человека.

Елена взяла мою папку, полистала.

— Посмотрю. Электронная версия у меня?

— Со вчерашнего вечера.

— Хорошо. Андрей, твои предложения тоже получила. На этой неделе прочитаю оба документа, потом вернусь с вопросами.

Он коротко кивнул.

Еще полчаса назад, поднимаясь сюда, я представляла другой разговор: какие полномочия мне понадобятся, когда смогу начать и кому передам часть клиентов. Даже приготовилась отстаивать Соню, которая вполне могла вести больше, чем ей пока позволяли.

Никто ничего мне не обещал. Елена говорила «обсудим твою роль», и я сама подставила в эту фразу все остальное.

— Общий проект у вас уже есть, — продолжила она. — Корпоративные программы в «Сосновом береге». Переговоры с «Альтой» начались, но теперь нам нужна программа, которую можно предложить и другим заказчикам. Первый большой заезд — на восьмой неделе. Следующую оставляем на итоги и ваши собеседования.

Я потянулась к ручке.

— Один проект на двоих кандидатов?

— Да. Клиентская база городских отелей и опыт загородных мероприятий должны наконец начать работать вместе.

— Как вы будете разделять результат?

Елена отложила папку.

— Общий результат зачтется обоим. Кто что предлагает и за что отвечает, мы увидим в обычной работе. Я не собираюсь выбирать директора по тому, кто быстрее пришлет мне письмо о собственной заслуге.

Руднев провел большим пальцем по краю блокнота. На меня он не посмотрел, но я все равно почувствовала себя излишне настойчивой.

— Я спрашивала о критериях, — уточнила я.

— И правильно сделала. Они будут письменно у вас обоих сегодня. Проект важен, но прежние результаты никто не обнуляет. И один удачный договор назначения не гарантирует.

— Еще что-то по структуре?

— Пока нет, — ответил Андрей.

Я тоже покачала головой.

— Тогда давайте «Альту». До следующего звонка у меня сорок минут.

Она открыла файл на ноутбуке. На экране появились знакомая таблица, желтая пометка на полях и имя Светланы Зайцевой. Впервые за утро передо мной оказалось что-то, в чем я чувствовала себя уверенно.

«Альта» дважды проводила у нас короткие семинары для сотрудников. Теперь им понадобилась серия учебных заездов с проживанием: несколько групп, занятия, общие ужины. В конце августа Светлана попросила подобрать загородный вариант. Я передала запрос Рудневу, мы обменялись расчетами и пока уперлись в условия, на которых клиент соглашался подтверждать даты.

— В последнем варианте они просят один перенос без потери аванса, — сказал Андрей. — Я бы оставил эту возможность.

— Срок предупреждения?

— Сейчас у них десять дней.

— До заезда.

— Да, Нина, до заезда.

Он произнес мое имя легко, без той нарочитой мягкости, которую мужчины иногда включали перед объяснением очевидного. От этого спорить с ним оказалось почему-то труднее.

Я раскрыла свою распечатку.

— Сорок номеров на две ночи. Мы держим их за клиен-

том, отказываем другим группам, а за десять дней узнаем, что гости приедут когда-нибудь потом. Куда мы денем освобожденные номера?

— Попробуем продать.

— Кому?

— Для начала тем, кто еще не забронировал.

Я подняла глаза.

— Я серьезно.

— Я тоже. Но давайте посмотрим, сколько сейчас стоят эти номера без «Альты».

Он придвинул к середине стола свой ноутбук. Будние дни в таблице загрузки выглядели значительно хуже выходных. Я знала цифры, но на цветной схеме пустоты бросались в глаза сильнее.

— Мы защищаем доход, которого пока нет, — сказал Андрей. — Если просто откажем в переносе, они будут искать другое место.

— А если за это время появится другая группа? Мы откажем ей из-за брони «Альты», потом «Альта» перенесет заезд. Вернуть упущенного заказчика за десять дней вряд ли получится.

Андрей посмотрел на мою распечатку.

— Дайте, пожалуйста.

Я передала ему расчет. Руднев развернул лист, придвинул ближе. У меня осталось несколько секунд, чтобы рассмотреть его без риска встретиться взглядом.

Вблизи он оказался привлекательнее, чем я помнила. На конференциях его лицо все время менялось: улыбка, ответ, взгляд через плечо. Сейчас он молча читал, и мне понравилась сосредоточенность, которую я прежде за ним не замечала. Темные ресницы, немного неровная линия бровей, широкий рот. Я отвела глаза раньше, чем он закончил.

— Вы заложили в альтернативу полную продажу всех сорока номеров, — сказал он. — За те же деньги.

— Это стоимость нашего риска.

— Верхняя. А фактическая? Что у нас стоит в очереди на эти даты?

— Подтвержденного запроса пока нет.

— Значит, нам есть о чем разговаривать со Светланой.

Мне не понравилось, что он нашел допущение так быстро. Еще меньше понравилось то, что оно действительно требовало поправки.

— Есть, — согласилась я. — Но обещать перенос за десять дней без ограничений пока рано.

— Я не предлагал подписывать это сейчас.

— Вы сказали, что оставили бы возможность.

— Оставил бы. И выяснил, какая из ее частей им нужна.

Елена перевела взгляд с него на меня.

— Светлана объясняла, откуда десять дней?

— Ссылалась на внутренний порядок согласования, — ответила я. — Без подробностей. На прошлом звонке мы обсуждали в основном состав программы.

— Тогда спросите. Мне нужен вариант, который мы сможем выполнить, и заказчик, готовый его купить.

Я записала вопрос на полях. Руднев вернул лист, и я убрала его в папку, чтобы не видеть неудачную строку.

— На осмотр надо ехать вместе, — сказал он. — И разговаривать там. За столом в Москве у нас все одинаково удобно: комнаты, залы, люди.

— В четверг, — предложила я. — Во второй половине дня у меня встреча здесь, но утро свободно.

— Проверю время у управляющей. Светлана сможет?

— Уточню.

— Возьмите человека, который потом будет вести договор.

— Я возьму Соню.

Елена кивнула, уже листая следующий документ.

— После осмотра пришлите короткое решение: что предлагаем, что проверяем, где остаются разногласия. Каждый отвечает за свои обещания, но письмо клиенту должно быть одно.

Остаток встречи ушел на доступ к общим папкам, текущие договоры и сроки. Я записывала, задавала вопросы, один раз поймала себя на том, что снова пытаюсь распределить задачи, хотя это следовало делать вместе с Андреем. Он спокойно попросил оставить ему разговор с управляющей. Я согласилась чуть быстрее, чем собиралась, и тут же рассердилась на собственную неловкость.

В коридоре Андрей разговаривал по телефону. При моем появлении шагнул в сторону, освобождая проход, и закончил фразу:

— Пока никому ничего не обещай. После обеда обсудим.

Он убрал телефон.

— До вашей комнаты далеко?

— В конце коридора.

— Тогда не задерживаю. Контакт Сони пришлете?

— Да. Все изменения по клиенту пока через меня.

Руднев задержал на мне взгляд.

— Я собирался уточнить, куда отправить план помещений.

— Отправьте обеим.

— Так и сделаю.

Он мог бы добавить что-нибудь про мою подозрительность, но просто поднял со стула пиджак. Без него казался шире в плечах. Я зачем-то отметила, как свободно на нем сидела рубашка, и перевела взгляд на собственную папку.

— Андрей.

— Да?

— Расчет я поправлю. Но по десяти дням пока не согласна.

— Хорошо.

— Что хорошо?

— Что вы поправите расчет. Остальное обсудим в четверг.

Он улыбнулся. Я почувствовала, что тоже почти улыба-

юсь, и не стала с этим бороться.

— Вы всегда оставляете последнее слово себе?

— Вы ведь еще не ушли.

Я посмотрела на него секунду дольше, чем требовал разговор, потом развернулась и пошла к своей комнате. Спина почему-то оставалась совершенно прямой все двадцать шагов.

Соня встретила меня возле двери.

— Ну?

В руках у нее была чашка, которую она, кажется, принесла давно: на поверхности чая плавала тонкая пленка. Два других менеджера старательно смотрели в мониторы. Слишком старательно для людей, которым ничего не интересно.

— Давайте на пять минут соберемся, — сказала я.

Мы заняли небольшой стол у шкафа. Здесь обычно разбирали сложные заявки, раскладывали образцы печатных материалов и ели принесенный кем-нибудь торт. Сегодня на столе лежал одинокий степлер и чья-то зарядка.

Я рассказала про общую управляющую компанию, переходный период и программу в «Сосновом береге». Соня слушала внимательно, обхватив чашку двумя ладонями. На словах о пяти гостиницах один из менеджеров присвистнул, но быстро перестал, встретившись со мной глазами.

— А у нас кто будет руководителем? — спросила Соня.

— Сейчас ничего не меняется. Вы работаете со мной.

— А потом?

— Решение примут в конце октября. Рассматривают меня и Андрея Руднева, он руководит продажами загородных объектов.

— Высокий такой? Который только что был у Елены?

— Да.

Соня поставила чашку.

— Если выберут его, нас тоже ему передадут?

— Соня, людей не передают вместе с папками.

— Я понимаю. Я спрашиваю, у кого согласовывать работу. И мои клиенты останутся у меня?

— Останутся. Никто не собирается отбирать у вас договоры только потому, что меняется название компании.

Она заметно расслабилась. И именно в этот момент я вспомнила две строчки на листе Елены, общую клиентскую базу и наше будущее совещание о распределении обязанностей.

Никто еще не обсуждал, кто у кого останется.

Я могла поправить себя сразу. Сказать, что поторопилась и речь идет только о текущих договорах. Вместо этого попросила подготовить списки клиентов, которым подойдут загородные программы. Очень хотелось дать людям хоть немного определенности, и я выдала им собственное желание за принятое решение.

Соня осталась после остальных.

— Мне Зайцевой сегодня писать?

— Да. Уточни, сможет ли она приехать в четверг утром.

Время я скажу позже. И попроси последние пожелания по программе.

— Я вчера уже собрала ее комментарии в один документ. Тебе отправить?

— Отправь. И письмо сначала покажи мне.

Соня чуть помедлила.

— Приглашение на осмотр?

— Там еще просьба о программе.

— Нина, я с ней полгода переписываюсь.

— Знаю. Сейчас просто много новых условий.

Она хотела что-то сказать, но передумала. Забрала чашку и вышла. Я открыла ноутбук, увидела ее вчерашнее письмо и неприятно вспомнила, что сама же просила прислать сводку до понедельника. Сводка пришла вовремя. Прочитать я ее не успела, потому что занималась планом для должности, которую уже почти считала своей.

В документе были даты, состав группы, вопросы по питанию и одна короткая строка: «Кто согласовывает изменения со стороны отеля?» Соня выделила ее синим.

Я потянулась к телефону, чтобы попросить ее зайти, и остановилась. Можно было хотя бы сначала дочитать.

В четверг она поедет со мной. Ей действительно предстояло вести этот договор, и на месте она наверняка спросит то, что я пропущу. Я добавила ее в приглашение на выезд, потом открыла письмо Елене и написала вопрос о текущих клиентах команды.

Курсор остановился после слова «сохранятся».

Я стерла фразу и сформулировала заново: какие изменения уже согласованы и когда мы сможем сообщить их сотрудникам. Получилось осторожно, сухо и гораздо честнее того, что я только что сказала за столом.

Ответ пришел через полчаса: распределение будут обсуждать отдельно, по каждому крупному клиенту посмотрят историю работы и будущие задачи. До этого действующие контакты не меняются.

Я переслала команде вторую часть ответа. Первую оставила у себя — до разговора, к которому пока не была готова.

Потом на одном объекте перепутали список участников встречи. Соня за несколько минут восстановила правильный, пока я еще искала исходное письмо. А ближе к обеду подтвердила, что Светлана готова приехать в четверг утром и ждет уточнения времени.

В четыре пришел план помещений «Соснового берега». Руднев отправил его нам обеим, приложил контакт управляющей и отдельно написал, что оснащение большого зала еще завершается. На схеме было много света и пространства. Я увеличила изображение, посмотрела на подвижную перегородку и внесла вопрос в список для осмотра.

Из офиса я вышла позже, чем собиралась. В лифте посмотрела на свое отражение и обнаружила след от оправы на переносице. Очки я сняла часа два назад; след все еще оставался. Темно-зеленая блузка, которую утром выбирала с та-

ким вниманием, под жакетом смялась.

Неплохой наряд для дня, в котором я собиралась получить повышение.

По дороге домой я купила хлеб, помидоры и сыр. Уже у кассы вспомнила, что хлеб есть. Продавщица спросила про пакет, и мне пришлось попросить ее повторить: я все еще перебирала вопросы, которые не задала Елене.

Дома было прохладно: утром я оставила открытой форточку. Убрала жакет на плечики, папку положила на стол рядом с продуктами.

Катя позвонила, когда я резала помидоры.

— Ну что, можно поздравлять?

— С участием в отборе.

— Так. Подожди.

В трубке что-то грохнуло, потом послышалось недовольное бормотание.

— Ты где?

— Дома. Ищу вторую кроссовку. Я записалась на занятие, где нормальные люди зачем-то прыгают на небольших батутах. Если сломаю ногу, скажешь, что я переходила дорогу и спасала щенка.

— Я скажу, что просила тебя не прыгать на батуте.

— Вот поэтому в чрезвычайной ситуации я сначала позвоню другой подруге. Что за отбор?

Я объяснила. Катя перестала шуршать.

— Тебе раньше говорили, что назначат?

— Прямо — нет.

— А ты мне почти пообещала.

— Я и себе почти пообещала.

Я отрезала слишком толстый кусок хлеба, положила на тарелку. Катя помолчала, давая мне договорить, и это было значительно лучше немедленного утешения.

— Я уже написала, кому что передам, — призналась я. — Представляешь? Еще ничего не получила, а обязанности раздала.

— Может, все правильно написала. Потом пригодится.

— Может.

— Второй кандидат хотя бы понимает, куда попал?

— Очень хорошо понимает. Руководит продажами трех загородных отелей. Умеет договариваться. Уже подготовил свои предложения.

— Ты его знаешь?

— Немного.

— Неприятный?

Я вспомнила, как Андрей подвинул ноутбук к середине стола, как внимательно прочитал мой расчет. И свою почти улыбку в коридоре.

— Уверенный, — сказала я.

— Это сейчас было «неприятный» на твоем рабочем языке?

— Это было «уверенный».

— Ладно. Нашла! — Катя явно говорила уже с кроссов-

кой. — Под креслом. Как она туда попала, если я в них еще ни разу не ходила?

Я улыбнулась и отодвинула папку, чтобы не капнуть на нее соком помидора.

— И что ты будешь делать? — спросила Катя.

— Работать. В четверг едем смотреть отель.

— Я про должность.

— Попробую получить.

— Ты ее хочешь?

Я посмотрела на папку.

Если бы я собиралась просто переждать объединение, можно было соглашаться на вторую строчку. Там было больше сотрудников, знакомые задачи, сохраненный доход. Можно было честно сказать себе, что условия неплохие.

Только я уже слишком хорошо знала, как выглядит работа без права решить вовремя.

Весной постоянный клиент попросил передвинуть конференцию на день. Свободный зал был, гостиница соглашалась, разница в расходах получалась небольшой. Я три дня собирала разрешения, потому что условие выходило за рамки утвержденной формы. К тому времени, когда мне ответили, заказчик выбрал другое место. Объясняться с ним пришлось мне. На разборе тоже спрашивали с меня: почему не удержала.

Таких историй хватало. Я помнила их без всяких отчетов.

— Хочу, — сказала я. — Очень.

Катя вздохнула.

— Тогда хоть поешь нормально. Ты сейчас по тарелке стучишь ножом, а это обычно значит, что ужин опять закончился на бутерброде.

— У меня помидоры.

— Прекрасно. Торжественный ужин.

Она засмеялась, я тоже. Потом Катя обнаружила, что уже опаздывает, и попрощалась на ходу, обещав написать, если вернется с батута целой.

Я убрала телефон и поужинала у окна.

В квартире было тихо. За три года после развода я привыкла сама выбирать, чем заполнить вечер, и обычно любила это время: можно читать, долго стоять под душем, заказать ненужную полку и час искать для нее место. Сегодня тишина раздражала. Хотелось еще кому-нибудь объяснить, что я заслужила эту работу, но перечисление собственных заслуг уже начинало утомлять даже меня.

Я вымыла посуду, переоделась в мягкие брюки и взяла детектив. Прочитала страницу и не смогла вспомнить, кто вошел в комнату последним.

Папка оставалась на столе.

Я отложила книгу и достала описание новой роли. Прочитала каждую строчку. Полномочия, которых я добивалась, были здесь: можно будет планировать продажи всех пяти гостиниц и определять, какие обязательства компания готова брать.

Но одного желания оказалось мало даже для собственного плана.

Я открыла ноутбук и вернулась к разделу о распределении клиентов. До сегодняшнего утра я писала его, думая преимущественно о своих людях. Кто справится, кто давно готов к большему, кого стоит разгрузить. Команда Руднева оставалась в тексте почти безликой: несколько должностей, численность, общие функции.

Я даже не знала, кто у него ведет главных заказчиков.

Таблица красиво сходилась, пока люди в ней оставались строками.

Я записала: познакомиться с командой, понять, как они работают. Потом вернулась к расчету по «Альте». Я считала упущенную выручку так, словно на первые даты уже стояла очередь. Пришлось учесть вероятность, что другой группы вообще не будет. Риск позднего переноса оставался, но прежнюю цифру защищать я больше не собиралась.

Отправлять новую версию в этот час я не стала. Хотелось перечитать утром, когда не будет так остро нужно доказать свою правоту.

Телефон коротко завибрировал рядом с ноутбуком.

«Нина, управляющая подтвердила четверг, десять утра. Светлана, как я понимаю, тоже сможет. План помещений вам с Соней отправил. Еще вопрос: кто у „Альты“ занимается дорогой и оплачивает автобусы? В городских договорах этого не было. Надо понять, чей это бюджет, прежде чем считать

поездку целиком».

Андрей Руднев.

Вопрос был хороший. Я сравнивала стоимость размещения и программы, а дорога пока оставалась за пределами расчетов. В городе участники добирались сами. За городом так могло не получиться.

Я записала «транспорт», затем ответила, что уточню у Светланы и что мы с Соней будем к десяти.

«Договорились. До четверга».

Я могла бы убрать телефон сразу. Вместо этого еще раз прочитала его первое сообщение, услышала знакомую по сегодняшнему утру интонацию и вспомнила, как он ждал моего ответа в коридоре.

До понедельника Андрей Руднев был человеком, которому я кивала на чужих мероприятиях. Теперь мне предстояло работать с ним каждый день и убедить руководство, что из нас двоих выбрать стоит меня.

Я закрыла ноутбук и потянулась за детективом. На этот раз успела прочитать два абзаца, прежде чем снова начала думать о четверге.

Глава 2. Пустой этаж

— Здесь кто-нибудь живет? — тихо спросила Соня.

За время, пока мы прошли от лифта до середины коридора, ни одна дверь не открылась. На ковре еще оставались полосы от пылесоса, из приоткрытого окна тянуло прохладой. В наших городских гостиницах к десяти утра здесь уже катили чемоданы, разговаривали по телефону и пытались выяснить, где оставили зарядку.

— Два номера заняты, — ответила управляющая. — Остальные готовы к приезду.

Марина Котова говорила без попытки сделать новость приятнее. Высокая, коротко стриженная, в удобных темных туфлях, она держала карточку от номера между пальцами и время от времени касалась ее краем ладони.

— В субботу свободных не будет, — добавила она. — Но людям почему-то не хочется переносить выходные на четверг.

Мы с Соней улыбнулись. Андрей, шедший рядом со мной, посмотрел на длинный ряд дверей.

— Поэтому и будем приглашать сюда учиться.

Он встретил нас у входа за несколько минут до десяти. Пока Соня закрывала машину, забрал из багажника тубус с большой схемой. Я хотела взять его сама, но у меня уже были две сумки.

Всю дорогу, пока Соня вела машину, я просматривала документы и только у ворот огляделась. Сосны стояли близко к дороге, после ночного дождя их стволы потемнели. Низкий гостиничный корпус был почти скрыт за деревьями.

Теперь я смотрела на пустой коридор и прикидывала, кого из наших клиентов он мог бы заинтересовать. У поставщика оборудования каждую осень приезжали региональные представители. Еще одна компания проводила обучение в городе, а потом долго искала место для общего ужина. Здесь люди могли бы остаться вместе на два дня.

Если им будет удобно работать, конечно.

Марина открыла номер и отступила, пропуская нас вперед.

Я первым делом подошла к столу. Розетки нашлись сбоку, стул оказался устойчивым, лампа включалась обычной кнопкой. Можно было спокойно достать ноутбук и дописать письмо, не устраивая рабочее место на кровати.

— Приедут к десяти, заниматься начнут в одиннадцать, — сказала я. — Багаж оставят внизу?

— В отдельной комнате, — ответила Марина. — Заселение после двух. Если номера освободятся раньше, выдадим по готовности, но в программе лучше оставить обычное время.

— Оно там и стоит, — подтвердил Андрей.

За стеклом зеленели сосны, между стволами виднелась полоска воды. На противоположном берегу стоял человек с

удочкой. Я задержалась у окна чуть дольше, чем собиралась.

— До реки далеко?

— Пять минут пешком, — сказал Андрей. — Дорожка начинается за рестораном.

— На фотографиях казалось дальше.

— Там снимали с другого крыла. Отсюда лучше видно.

Он подошел и показал место между деревьями, где начиналась тропинка. В комнате сразу стало теснее, хотя до меня оставалось достаточно пространства. Я видела в стекле его отражение рядом со своим и почему-то не сразу повернулась, когда Марина позвала нас дальше.

В коридоре стояла женщина с тележкой чистого белья. Она пропустила Соню, потом остановила Андрея.

— Про поздний выезд вы помните?

— Помню, Ольга. Любой поздний выезд — только по согласованию с Мариной. В общем предложении обещать не будем.

— А то в прошлый раз у нас люди сидели с вещами у дверей. Одни еще не выехали, другие уже приехали.

— Знаю. Новым менеджерам тоже объясню.

Ольга кивнула и покатила тележку дальше. Андрей придержал дверь служебной комнаты, чтобы она прошла, и подождал, пока тележка исчезнет внутри.

— Давно здесь работаете? — спросила я, когда мы двинулись к лестнице.

— С этим объектом? Пятый год.

— Вас все знают.

— Им приходится жить с тем, что мы продаем.

Он сказал это без улыбки. Я вспомнила, как в понедельник почти записала его в люди, способные договориться о чем угодно за чужой счет.

— Я обновила расчет, — сказала я. — Отправила во вторник.

— Видел. Спасибо.

Из коридора мы спустились в обновленное крыло. Здесь еще пахло краской. В большом зале вдоль стены лежали упаковки, часть оборудования была закрыта пленкой, а на полу возле окна стояла стремянка. Марина предупредила, что показывать будут готовое помещение и то, что еще предстоит закончить, отдельно.

Я разложила схему на длинном столе. Андрей снял крышку с тубуса, достал второй лист и прижал его блокнотом: бумага упорно сворачивалась обратно.

— По размерам здесь обе группы помещаются, — сказала Соня.

— По размерам — да, — ответила Марина. — Перегородка делит зал, но работы еще идут. Сегодня мы можем показать, как это будет выглядеть. Полную проверку проведем после оснащения.

Инженер из соседней комнаты развернул секцию перегородки, показал, где закрепят оборудование, и назвал срок окончания. Я сверилась с графиком.

— Это конец шестой недели. А первый заезд на восьмой.

— Верно. На понедельник седьмой ставим проверку с двумя группами, — сказала Марина. — Расставим столы, включим все, дадим людям поработать.

— Кто подтвердит результат?

— Я и техническая служба. Пришлем вам акт и список того, что осталось поправить, если останется.

Андрей сделал пометку рядом с моей.

— До этого одновременные занятия здесь не обещаем.

Марина убрала карточку номера в карман.

— Спасибо.

— А базовый вариант? — спросила я. — Если одна группа занимается здесь, второй в это время нужен перерыв или другая часть программы. Они ведь не будут два часа ждать в коридоре.

— Светлана прислала последовательность блоков, — напомнила Соня. — Общий разбор, потом работа по подразделениям. Можно поменять местами два занятия. Я отметила у себя.

Она открыла файл. Я наклонилась к экрану, Андрей подошел с другой стороны. В первый момент захотелось взять ноутбук и самой пролистать все от начала, но Соня уже показывала нужную строку.

Мы сверили расписание с планом. Общие занятия проходили в большом зале. После обеда группы занимались с тренером по очереди; самостоятельное задание можно было

выполнять в номерах. Одновременная работа двух тренеров была бы удобнее, однако весь заезд от нее не зависел.

— Если они выберут параллельные занятия, малый зал можно оставить запасным? — спросила я.

Марина проверила календарь.

— Сейчас свободен. Поставлю предварительный резерв и согласую, до какого срока можем его держать.

— И стоимость отдельно, — добавила я.

— Посчитаем.

Я обвела срок проверки. В письме клиенту одновременные занятия пока останутся дополнительной возможностью.

— Давайте и малый посмотрим, — предложил Андрей.

Он собрал листы, пока я убирала ноутбук. Наши пальцы оказались близко на краю стола, но не соприкоснулись. Я почему-то заметила именно это, хотя Соня в тот момент спрашивала, куда лучше поставить воду для участников.

В малом зале уже стояли столы и работал экран. Мы прошли между рядами. Андрей сел в дальнем углу, я встала перед экраном.

— Оттуда видно?

— Да. Если вы чуть правее встанете.

Я сделала шаг. Он смотрел на меня с последнего ряда, положив руку на спинку соседнего стула, и я с ненужной тщательностью расправила край блузки.

Марина включила верхний свет, и помещение снова стало обычным рабочим залом.

— Светлана уже внизу, — сказала она. — Спускаемся?

У стойки нас ждала Зайцева. В одной руке у нее был телефон, в другой — бумажный стакан с кофе. Она извинилась за опоздание, хотя приехала к одиннадцати, как мы и договаривались.

— Успела по дороге дважды изменить список участников, — объяснила она. — Скоро начну вносить туда тех, кто случайно окажется рядом.

— Тогда мы с Соней первые, — сказала я. — Как раз не будем тратиться на обратную дорогу.

Светлана улыбнулась и наконец убрала телефон.

Мы показали ей номера, оба помещения и путь до ресторана. На этот раз я задавала меньше вопросов и слушала, на чем она задерживалась. Светлану интересовали время завтрака, возможность оставить материалы на ночь и то, насколько далеко участникам ходить между занятиями. Красивый вид она отметила одним словом.

Переговоры продолжили за столом в небольшой гостиной рядом с рестораном. Андрей сел сбоку от меня; перед нами лежала общая схема, и теперь мы оба видели ее одинаково. Соня открыла документ с вопросами, Марина попросила принести воды.

— С дорогой разобрались, — начала я. — Автобусы заказывает ваш административный отдел. Мы пришлем точку подъезда и контакт человека, который встретит группу.

— Да. Мне нужно будет включить стоимость в общий рас-

чет, но перевозчик у нас свой. Главное, чтобы автобус потом не пытался развернуться между соснами.

Марина отметила нужный въезд на плане. Вопрос с дорогой удалось закрыть за минуту.

Светлана пролистала программу, затем положила на стол распечатку условий.

— А вот здесь мы пока не сдвинулись.

Я узнала пункт о переносе.

— Мы подготовили несколько вариантов, — сказала я. — Но сначала хотели уточнить, почему вам нужно предупреждать именно за десять дней.

Светлана вздохнула.

— Потому что раньше я не получу окончательного подтверждения по всем сотрудникам.

— Кто-то может не поехать? — спросил Андрей.

— Всегда кто-то не едет. Но это мелочи. У нас выездные специалисты. Если у клиента срывается запуск, руководитель отправляет туда людей, а я остаюсь с утвержденным обучением и половиной группы.

— Вы узнаете о возможной проблеме только за десять дней?

— Обычно раньше. Но «возможно, придется перенести» мне могут говорить неделю. А решение примут в последний момент.

Я пододвинула к себе условия. В наших письмах это выглядело как нежелание клиента определяться со сроками.

Теперь выяснилось, от кого зависело решение.

— Что происходит, когда вы просите новые даты? — спросил Андрей.

Светлана посмотрела на него так, будто он предложил вспомнить особенно неприятный день.

— Я пишу менеджеру. Он говорит, что спросит у руководителя. Потом выясняется, что руководитель может решить только по номерам, а зал надо согласовывать отдельно. Потом новые даты не подходят нашему тренеру. К тому времени, когда все наконец отвечают, меня спрашивают, почему вырос счет.

Марина положила ручку на стол.

— Понимаю.

— Мне не нужен бесплатный перенос при любых обстоятельствах, — продолжила Светлана. — Мне нужно заранее знать, сколько он будет стоить и кому звонить. Чтобы я могла прийти к своему начальнику и сказать: если до пятницы не решаем, расходы будут вот такими. А сейчас я даже этого сказать не могу.

Я посмотрела на Андрея. Он уже повернулся ко мне, освобождая место для моего листа.

— Тогда можно разделить сроки, — сказала я. — На раннем этапе предупреждаете нас о риске. До окончательного решения бронь сохраняется, мы ничего не снимаем сами. Но уже проверяем возможные свободные даты.

— А потом?

— Если перенос подтверждается за три недели, выбираем доступные будни в оговоренном периоде и переносим аванс. Если до заезда осталось от трех недель до десяти дней, появляется заранее установленная плата. Для более поздней отмены будут отдельные условия. Все суммы и сроки вы увидите в предложении сразу. Отдельно перечислим дополнительные услуги, которые нельзя отменить без расходов. Без общего пункта, по которому потом можно приписать что угодно.

— И каждый раз заново утверждать это не придется? — уточнила Светлана.

— Условия утвердим до подписания, — ответила я. — Дальше работаем по ним. По договору с вами остается Соня, внутренние согласования беру на себя.

Соня быстро записала что-то и подняла глаза.

— Я соберу изменения в одном письме. Вам не придется объяснять отдельно про зал, комнаты и обед.

Андрей развернул к Светлане календарь.

— Перенос возможен на свободные даты. Все подходящие недели одновременно держать за вами мы не сможем. Но время ответа тоже определим, чтобы вы не ждали три дня простого «да» или «нет».

Марина назвала срок, в который ее сотрудники могли проверить помещения и проживание. Я записала его рядом с остальными условиями. Светлана впервые за встречу отложила свою распечатку.

— Вот это мне подходит. Сумму увижу — скажу окончательно, но сам порядок нормальный.

Мы еще раз прошлись по программе. Я показала основной вариант с последовательными занятиями. Марина объяснила, когда проверят возможность параллельной работы в большом зале и как можно будет использовать малый в качестве резерва. Светлана попросила сохранить оба расчета, чтобы обсудить их с тренерами.

Оставалось посчитать расходы и получить одобрение Елены. Но теперь я могла точно записать, что мы предлагаем и почему заказчику это нужно.

Когда Светлана ушла звонить в административный отдел, Андрей наклонился ко мне.

— Теперь это можно отправлять.

— После расчета.

— После расчета, — согласился он. — Вы меня уже поправили мысленно, да?

— Я еще вслух успела.

Он улыбнулся, и мне захотелось сказать что-нибудь еще. Но вернулась Марина, Соня спросила про срок письма, и мы снова занялись делом.

Общая встреча закончилась в начале первого. Светлана уехала, получив обещание письменного предложения, а мы с Соней сверили записи. Я добавила в список срок технической проверки, она — вопросы тренерам. Андрей стоял у окна с Мариной; они негромко обсуждали другую группу,

которая должна была приехать в выходные.

— Нина, поедем? — спросила Соня. — Если сейчас выехать, я успею в офис до звонка.

Я закрыла блокнот. Все, ради чего мы приехали, было сделано. В машине можно было еще раз пройтись по условиям, потом вернуться, спокойно пообедать и до дневной встречи закончить записку Елене.

Андрей поднял голову.

— Вы уезжаете?

— Собирались.

— Хорошо. Я задержусь минут на двадцать, надо договорить с Мариной. Если что-то забыли по объекту, напишите.

Он сказал это нам обеим и снова повернулся к управляющей.

Соня уже убирала ноутбук. Я смотрела, как она застегивает сумку, и почему-то медлила со своей. У меня не было вопроса, ради которого нужно оставаться. Не было документа, подписи, срочного звонка из этой комнаты.

— Я, пожалуй, немного задержусь, — сказала я.

Соня остановилась.

— Мне подождать?

— Нет, езжай. У тебя звонок.

Я повернулась к Андрею раньше, чем успела придумать деловое объяснение.

— Вы потом в город?

— Да.

— Подвезете?

— Конечно. В офис?

— Если вам по пути.

— По пути.

Соня кивнула, передала мне папку с бумажными экземплярами и попрощалась. Она торопилась на свой звонок и уже смотрела на время.

Я дошла с ней до входа. Соня бросила сумку на заднее сиденье и опустила стекло.

— Тебе распечатки по залам вечером оставить?

— Да. И сводку расходов, когда получишь от Марины.

— Хорошо. До встречи.

Ее машина свернула к воротам. Я осталась на ступеньке, держа папку обеими руками.

Разговор Андрея с управляющей не требовал моего участия. Пришлось признать, что я просто хотела вернуться с ним.

От этого было немного неловко и неожиданно приятно.

Пока они заканчивали, я прошла до дорожки за рестораном. До реки действительно было недалеко. Спустилась к воде, посмотрела на маленькие круги у берега и вернулась, не достав телефон ни разу.

Андрей ждал у входа. Пиджак он перекинул через руку, в другой держал ключи.

— Уже думал, вас искать.

— Я дошла до реки. Проверила ваши пять минут.

— И?

— Уложились.

— Хорошо. А то вы бы вычли из бюджета.

Я засмеялась и пошла рядом с ним к машине.

Он открыл багажник, поставил наши рабочие сумки. Я села впереди и подтянула ремень, зацепившийся за край жакета. В салоне пахло чуть нагретой кожей и яблоком: на заднем сиденье лежал бумажный пакет с фруктами.

— Это мне Марина отдала, — пояснил Андрей, заметив мой взгляд. — С участка. Каждую осень пытается накормить весь отдел.

— Получается?

— Обычно остается столько, что я начинаю носить яблоки на встречи.

— Пока еще не дошло до нас.

— Сезон только начался.

Он устроился за рулем и уточнил, к какому времени мне нужно вернуться.

— В четыре встреча, — ответила я.

Андрей посмотрел на маршрут.

— Успеваем с запасом.

За воротами Андрей убрал звук радио. Некоторое время мы говорили о Светлане: какие данные еще понадобятся, кому отправить итоговый вариант. Я заметила, что продолжаю перечислять дела, которые уже записаны и понятны нам обоим, и остановилась.

— Что? — спросил он.

— Ничего. Мы это уже обсудили.

— Да. Даже дважды.

— Вы могли сказать раньше.

— Вы так уверенно начали, что я решил: сейчас будет что-то новое.

Я повернулась к окну, пряча улыбку. Сосны редели, впереди показались дачные заборы. В машине было удобно молчать, но я слишком хорошо слышала это молчание.

— Вы здесь бываете в выходные? — спросила я.

— По работе?

— Просто так.

— Редко. Слишком много знакомых. Обязательно найдется вопрос, который лучше бы решить сразу.

— А где отдыхаете?

Он на секунду посмотрел на меня, потом снова на дорогу.

— Вы про отпуск?

— Про обычный выходной.

Я промолчала, ожидая ответа. Сейчас меня интересовали только его выходные.

— Люблю утром ходить в кино, — ответил Андрей. — Когда еще почти никого нет. Потом можно долго завтракать.

— Завтракать после кино?

— Если сеанс в десять, вполне.

— А что смотрите?

— Что попадется. Иногда выбираю по времени, чтобы не

ждать. Последний раз попал на фильм про семью, которая всю дорогу выясняла, кому достанется дом.

— И кому достался?

— Я не досмотрел.

— Как это?

Он улыбнулся.

— Встал и ушел. Мне не понравилось.

Я повернулась к нему всем корпусом.

— Даже не узнали, чем кончилось?

— Я уже полтора часа ждал, когда они продадут этот дом. Видимо, им было важнее другое.

— Могли бы узнать потом.

— А зачем?

Я открыла рот, но ответ оказался не таким очевидным, как мне представлялось.

— У вас никогда не было плохой книги? — спросил Андрей.

— Было много.

— И вы дочитываете?

— Если начала детектив, хочу знать, кто убийца.

— Даже когда все остальные уже безразличны?

— Особенно тогда. Нужно же понять, из-за кого я потратила вечер.

Он засмеялся. Коротко, совершенно свободно, и я улыбнулась вместе с ним, довольная тем, что сумела его рассмешить.

— Я обычно угадываю, — призналась я. — И потом сержусь.

— На кого?

— На автора. Мог бы постараться.

— Очень строгая аудитория.

— А вы уходите, не досмотрев.

— Я хотя бы не сержусь на тех, кто остался в доме.

Мы выехали к шоссе. Андрей остановился перед поворотом, пропуская машины, и в этот момент я увидела огромную растяжку над магазином строительных материалов: «ДОМ ОБЪЕДИНЯЕТ».

— Вот, — сказала я, указывая вперед. — Люди с вами не согласны.

Андрей прочитал надпись, посмотрел на меня и расхохотался. Я тоже не удержалась. В вывеске не было ничего особенного, но после нашего разговора она выглядела так, словно кто-то специально дождался нас на этом перекрестке.

— Надо было им в финале фильма показать, — сказал он, когда мы наконец выехали на дорогу.

— Вы бы все равно не увидели.

— Верно. Придется пересмотреть.

Я все еще улыбалась, отвернувшись к окну. В голове не осталось ни одного вопроса про загрузку гостиницы.

Андрей спросил, что я читаю сейчас. Я рассказала о детективе, который уже несколько вечеров не могла закончить. Пересказала завязку, остановилась, чтобы не выдать лишнее,

и вдруг обнаружила, что ему действительно интересно.

— А врач зачем вернулся в дом? — спросил он.

— Забыл сумку.

— Удобно.

— Вот и я так думаю.

— Может, автор рассчитывает, что вы так подумаете.

— Тогда у него еще есть шанс.

Я говорила о книге и одновременно замечала дорогу, отражение его руки в боковом стекле, свет на приборной панели. Обычно в машине я открывала почту, отвечала на сообщения, пыталась использовать время. Сейчас телефон оставался в сумке.

Мы еще поспорили о кино, потом Андрей рассказал про маленькую пекарню, где иногда завтракал после сеанса. Выяснилось, что я бывала там дважды и оба раза заставала пустую витрину.

— Вы поздно приходите.

— Я вообще-то завтракала до кино.

— Тогда придется менять привычки.

— Или пекарню.

Он снова улыбнулся. Разговор никуда не торопился. Мы возражали друг другу почти по каждому поводу, и мне это нравилось.

В городе машин стало больше. На светофоре я достала телефон и проверила время. До встречи оставалось достаточно, а на записку Елене — меньше, чем я планировала. Теперь

часть работы придется закончить после разговора с клиентом.

Я могла пожалеть, что не уехала с Соней. Вместо этого убрала телефон обратно.

Возле офиса Андрей нашел место чуть дальше входа. Выключил двигатель, но мы еще несколько секунд сидели, будто разговор не успел закончиться вместе с дорогой.

— Спасибо, что подвезли, — сказала я.

— Пожалуйста.

Я расстегнула ремень и положила руку на дверную ручку. Можно было выйти. Он не пытался меня задержать.

— Если дочитаю, рассказать вам, кто убийца?

— А вдруг я захочу прочитать?

— Тогда скажу, стоит ли тратить вечер.

— Договорились.

Я кивнула, но еще задержалась. Теперь, когда он не следил за дорогой, смотреть ему в лицо было труднее. Пришлось все-таки открыть дверь.

Андрей достал сумки из багажника, передал мне мою и придержал папку, пока я освобождала руку.

— И про яблоки напомните, — сказал он.

— Это предложение для всей команды?

— Для начала вам.

Он вынул из пакета одно яблоко и протянул мне. Небольшое, неровное, с темным пятнышком возле черенка. Я взяла его, чувствуя себя нелепо довольной.

— Спасибо.

— До встречи, Нина.

До дверей офиса я дошла без спешки. У входа обернулась: Андрей уже сел за руль. Не видела, смотрел ли он в мою сторону, и проверять не стала.

Встреча в четыре началась вовремя. Потом я вернулась к письму Елене, свела наши записи, еще раз проверила сроки и отправила. Соня к тому времени ушла; на столе остались обещанные распечатки и записка с уточнением по залу.

Домой я приехала позже, чем собиралась. Поставила сумку на кухонный стул, вытащила блокнот, а следом — яблоко. За день на его боку появилась небольшая вмятина.

Я вымыла его, положила на стол и открыла книгу.

Врач действительно был подозрительным. Только теперь, дойдя до места, где он объяснял свое возвращение, я услышала короткое Андреево «удобно» и улыбнулась странице.

Я откусила яблоко, оказавшееся неожиданно кислым, и снова вспомнила его смех на перекрестке. Теперь хотелось услышать этот смех еще раз, а убийца мог немного подождать.

Глава 3. Чужой почерк

— Двенадцать процентов за четыре заезда, из которых они пока готовы заказать один, — сказала Соня. — Я правильно поняла?

Она стояла у моего стола с ноутбуком под мышкой. На экране моего компьютера было открыто письмо Светланы Зайцевой, пришедшее в воскресенье вечером. Я уже успела прочитать его трижды и все еще надеялась обнаружить там подтверждение остальных дат.

— Правильно. Но они называют это ценой долгосрочного сотрудничества.

— Долгосрочное сотрудничество у них пока только в пожеланиях.

— Эту фразу в ответ не вставляй.

— Я ее для тебя берегла.

Соня улыбнулась, но, когда я попросила прислать расчет, улыбка исчезла. В пятницу она подготовила два варианта предложения: отдельная стоимость первого учебного заезда и расчет для серии из четырех. Теперь оставалось определить, при каких условиях вторая цена действительно начинала действовать.

Я открыла ее файл. Цифры сходились, однако напротив скидки не было уточнения, что три следующих заезда должны быть подтверждены договором. Кроме того, в примеча-

нии сохранилась старая формулировка о переносе дат, которую мы изменили после осмотра «Соснового берега».

— Здесь надо уточнить основание скидки, — сказала я. — И проверь стоимость дополнительного зала. Он пока резервный, включать его в общий пакет нельзя.

— Я вынесла его на отдельный лист.

— В итоговой таблице ссылка осталась.

— Уберу.

— Я поправлю за двадцать минут. Потом можно отправить Светлане?

— Сначала покажи мне.

Она посмотрела на меня поверх экрана.

— Нина, мы это уже обсуждали.

— Что именно?

— Кто что проверяет. Ты сказала, что я веду письмо, а ты согласовываешь условия. Сейчас я опять буду приносить тебе каждую строчку.

— Здесь важная цена, Соня. И пока нет окончательного решения.

— Поэтому я и написала «проект предложения». Я не собиралась отправлять подписанный договор.

— Исправь замечания и пришли, — сказала я. — Потом решим.

Соня кивнула и ушла. Меня отвлекли звонок из бухгалтерии и пропавший акт, который пришлось искать по старой переписке.

К половине одиннадцатого Соня прислала исправленный расчет. Я опять полезла в списки участников, хотя она уже сверила последнюю заявку. Когда подошло время согласовывать цену, я все еще разбиралась с номерами.

В половине двенадцатого Андрей позвонил на рабочий номер.

— Доброе утро. У вас есть две минуты?

— Если вы не собираетесь сейчас продавать мне сорок номеров со скидкой в двенадцать процентов.

— Уже собирался, но, кажется, опоздал. Вы письмо видели?

— Видела.

— Светлана хочет получить первый вариант к часу. Я ей сказал, что постараемся.

Я оторвалась от таблицы.

— Когда вы сказали?

— Сегодня утром. Она звонила мне, спрашивала, когда будут цифры.

— И вы назначили срок, не поговорив со мной?

— Я не назначал окончательное согласование. Сказал, что пришлем рабочий вариант.

— Рабочий вариант тоже должен быть правильным. У меня в расчетах еще есть вопросы.

— Какие?

— Например, кто оплатит скидку за три заезда, которых может вообще не быть.

— Именно поэтому я и звоню. Давайте вместе посмотрим.

Меня раздражала его уверенность, особенно потому, что я сама задержала работу Сони бесконечными перепроверками.

— Пришлите мне, пожалуйста, что вы обещали дословно, — сказала я.

— Она ждет варианты цены. Не подписанные условия, не договор и не обещание скидки. Я предложил созвониться после обеда, когда она успеет их посмотреть.

— Давайте так, — сказал Андрей. — Я сейчас уточню, что именно они могут подтвердить до первого заезда. Через полчаса свяжемся. А вы с Соней определите две цены, которые не стыдно показать. Если к часу не успеем, предупрежу Светлану сам.

— Вы все-таки признаете, что обещали лишнее?

— Признаю, что следовало сначала спросить у вас время. А вы признаете, что мы уже полтора дня считаем один пробный заезд?

— Через полчаса, — ответила я.

Я позвала Соню.

— Мы должны дать Светлане два варианта сегодня, — сказала я. — Первый заезд отдельно, серия — при подтверждении объема. Ты можешь собрать итоговое предложение к половине первого?

— Если больше не менять структуру документа, могу.

— Не меняем. По номерам я проверила последний спи-

сок: восемнадцать одноместных, в письме Светланы от пятницы была правка.

— Я по ней и считала. А потом пришло обновление из учебного отдела, оно лежит во вложении к воскресному письму. Там снова девятнадцать.

Соня открыла файл, и я увидела фамилию участника, которого вернули в список. В письме Светланы эта подробность была спрятана под длинной перепиской о цене. Я ее не заметила.

— Ты права, — сказала я.

Соня не торжествовала, но и облегчать мне неловкость не стала. Просто дождалась, пока я закончу.

— Давай ты соберешь письмо и таблицы, — продолжила я. — Я проверю только условия, которые требуют согласования: скидку, сроки подтверждения, стоимость залов. Формулировки по обычным услугам оставляю тебе.

— Хорошо. А когда согласуешь, я сама отправлю?

Я помедлила. За годы у меня выработалась привычка держать под рукой копии всех важных писем, словно без моего имени в строке отправителя договоренность могла исчезнуть.

— Сама. Поставишь меня и Андрея в копию.

— Договорились.

В двенадцать десять Андрей перезвонил.

— Вы можете говорить? Я выяснил главное.

— Говорите.

— Учебный отдел «Альты» не имеет права утвердить всю серию до пробного заезда. Они сначала должны показать руководству, что программа работает. Финансисты при этом хотят сразу видеть цену четырех заездов, чтобы понять годовой бюджет.

— То есть сейчас они могут подтвердить только первый, а остальные после отчета тренеров?

— Именно. Светлана не пытается получить скидку без обязательств из спортивного интереса. У нее две службы, каждой нужен свой документ.

— Тогда даем цену первого заезда без объемной скидки и заранее определяем условия для следующих трех.

— Я предлагаю снизить цену первого хотя бы немного, — сказал Андрей. — Чтобы они увидели, что мы заинтересованы.

— От чего будем снижать? Если от номера, с которым они и так согласились, это просто потеря денег.

— От пакета дополнительных услуг. Они попросили встречу с кофе, отдельную стойку регистрации группы и расширенный вечерний перерыв. Можно обсудить, что им действительно нужно.

Я вспомнила, как Светлана на осмотре спрашивала о встрече автобуса, а красивым оформлением почти не интересовалась.

— Отдельная стойка им нужна. А вот приветственный кофе до регистрации в ее вопросах не было. Можем предло-

жить базовую встречу без этой услуги и показать экономию отдельной строкой.

— Вот. А скидка на следующие заезды — после подтверждения дат и количества номеров.

— Восемь процентов, если они подписывают еще три заезда в течение десяти рабочих дней после пробного? При том же минимальном объеме.

— Давайте просчитаем. И оставим возможность предложить им другие будни, если даты дорогие.

Мы сверили условия и договорились сначала посчитать, сколько отель может уступить без убытка.

— Пришлю цифры до половины первого, — сказала я.

— Слышите, сейчас уже вы пообещали срок.

— Я его согласовала с человеком, который готовит документ.

— Который из нас должен обидеться?

— У меня есть варианты.

К половине первого расчет был готов: отдельная цена пробного заезда и более выгодные условия следующих трех после подтверждения. Соня собрала письмо. Я просмотрела спорные условия, сверила скидку с утвержденным диапазоном цен и согласовала отправку предварительного предложения.

Под письмом стояла подпись Сони.

В час без пяти Светлана получила оба варианта. Через две минуты пришел ответ: «Спасибо, изучим. Созвон в 15:30 в

силе?»

* * *

В переговорной было душно. Андрей приехал раньше и уже разговаривал с Соней об обновленном списке участников.

Когда я вошла, Соня что-то рассказывала, показывая на экран. Андрей слушал, не перебивая.

Он подвинул мне стул у экрана. Соня открыла расчет, и мы проверили связь.

Светлана подключилась вовремя, с наушниками и стопкой бумаг перед собой. Сначала уточнила, какие из вариантов считаются окончательными, затем перешла к цене.

— Меня, конечно, спросят, почему мы не получили двенадцать процентов, если планируем четыре поездки.

— Потому что пока вы подтверждаете один заезд. Мы не можем назначить ему цену, рассчитанную на четыре, и гарантировать места на остальные даты без обязательств с вашей стороны. Но мы можем заранее прописать, при каком объеме следующая цена станет действовать.

— В том числе если утвердим серию после первого обучения?

— Да. Условие привязано не к сегодняшнему письму, а к подписанию следующих заявок в оговоренный срок.

— И вы получите цену на весь год уже сейчас, — добавил

он. — Сможете приложить ее к своему бюджету. Если программа пройдет хорошо и учебный отдел подтвердит продолжение, вам не придется начинать разговор о цене с нуля.

— А если в следующем заезде будет не сорок, а тридцать два человека?

— Тогда надо пересчитать только услуги, зависящие от количества, — ответила Соня. — Для скидки есть минимальный объем размещения. Он указан на второй странице. Если состав сильно меняется, мы сразу покажем разницу.

Я посмотрела на нее. Она не спешила и не искала глазами моего разрешения закончить фразу. Светлана задала еще два вопроса, и Соня ответила на оба. Один касался транспорта; она вспомнила, кто со стороны клиента заказывает автобусы, и назвала контакт, полученный в четверг.

— С вашей стороны всегда будет один человек на связи? — спросила Светлана.

— По договору — Соня, — сказала я. — Когда нужен новый порядок или отдельное согласование, подключаюсь я. Вам не придется каждый раз искать, кто вправе ответить.

— Тогда я могу показать предложение начальнику. Мне нужно до пятницы собрать замечания, но общая схема мне нравится.

— Хорошо прошла, — сказал он ей. — Особенно про минимальный объем. Я бы сам полез искать эту цифру.

— Я ее утром минут двадцать перепроверяла, — призналась Соня. — Хорошо, что пригодилось.

— А в таблицу кто добавил условия по срокам после первого заезда? — спросил он.

— Нина. Мы вместе согласовали.

Я неожиданно почувствовала благодарность за простое «вместе». Еще утром Соне досталась бы только часть этой работы, которую я разрешила ей выполнить. Теперь она по праву говорила о своем участии.

— Я тогда до Елены дойду. У нас встреча по проекту через час. Вы успеете?

— Да, — сказала я. — Мне нужно только ответить на одно письмо.

— Нина, можно я отправлю протокол прямо сейчас? — спросила Соня.

— Конечно.

— Если ты хочешь что-то добавить, скажи сейчас.

У меня уже было готово замечание: в теме письма можно точнее назвать дату, а первый абзац следовало бы сделать короче. Но Светлана поймет и нынешнюю формулировку. Время и обязанности в письме были указаны правильно.

— Отправляй, — сказала я.

Соня нажала кнопку, закрыла ноутбук и впервые за день по-настоящему расслабилась.

* * *

На встрече у Елены мы с Андреем сидели по разные сто-

роны длинного стола. Здесь нас снова разделяли ноутбуки, рабочие планы и сама должность, которую каждый хотел получить.

Елена спросила о скидке, сроках и том, как мы собираемся контролировать следующие заезды. Андрей без лишних украшений объяснил, почему Светлана пока не может подтвердить все четыре.

— Значит, мы не стали отдавать скидку за объем, которого нет, — подвела итог Елена.

— Это Нина настояла, — сказал Андрей. — И предложила закрепить снижение цены за подтвержденные следующие заезды. Я сначала хотел сделать уступку раньше.

Он говорил совершенно буднично. Елена кивнула и посмотрела на меня.

— А идея разбить годовой бюджет на пробную и последующую части?

Я могла сказать, что мы пришли к ней вместе. Это было бы правдой, но неполной. Без его звонка Светлане я продолжала бы спорить о размере скидки, не понимая, почему заказчик ее просит.

— Андрей выяснил, как у них принимают решение, — ответила я. — Одна служба утверждает программу после пробного заезда, другая уже сейчас считает годовой бюджет. Поэтому нам и понадобились два варианта.

Елена посмотрела на одного из финансистов.

— Вот это и есть общая работа. Не прошу вас любить чу-

жие методы. Прошу понимать, ради чего они существуют.

Елена дала несколько замечаний, поручила подготовить порядок распределения клиентов и напомнила об индивидуальных планах для отбора. Общий проект оценят у каждого, но должность все равно достанется одному.

На выходе Андрей придержал дверь. Я прошла вперед, потом остановилась у окна в коридоре, чтобы убрать документы в сумку. Он задержался рядом.

— Вы могли не говорить про мой звонок, — сказал он.

— А вы могли промолчать про расчет.

— Значит, ничья?

— Утром я иначе оценивала ваше умение назначать сроки.

— А сейчас?

— Сегодня вы отработали задолженность.

Он негромко засмеялся. Я закрыла сумку, но уходить почему-то не спешила.

— Как яблоки? — спросил он.

— Одно съела.

— Кислое?

— Очень.

— Значит, вам досталось нормальное. У меня остались самые мягкие.

— Можете приготовить пирог.

— Я бы приготовил, если бы был уверен, что его кто-нибудь съест.

Я не могла решить, действительно ли он приглашал меня попробовать пирог или я сама хотела услышать приглашение.

— Вы сейчас опять предлагаете условия, не проверив спрос, — сказала я.

— Учту замечание. Начну с маленького пирога.

Я улыбнулась. Тут из кабинета вышла Елена с финансовым руководителем. Мы отступили от окна. Андрея сразу спросили о таблице по загородным объектам, и разговор оборвался.

В своей комнате я снова вспомнила его вопрос про пирог. Он не относился к работе, и именно поэтому отвечать на него хотелось особенно долго.

* * *

После шести в комнате Сони еще горел свет. Я заглянула: она сидела над списком другого мероприятия, хотя куртку уже сняла с вешалки.

— Ты домой собиралась?

— Собиралась. Сейчас закончу.

— Что-то срочное?

— Нет. Хочу закрыть до завтра, чтобы с утра спокойно заняться «Альтой».

— Знаешь, я утром была неправа, — сказала я.

Соня подняла голову.

— Насчет номера? Там правда пришло обновление.

— Насчет того, что опять потребовала проверять каждую строчку. И в понедельник я слишком уверенно сказала, что все ваши клиенты останутся у вас. Мы еще не знаем, как их распределят после объединения.

Соня отодвинула ноутбук.

— Я это поняла. Мне просто нужно знать, можно ли планировать работу на ноябрь. Сидеть и ждать решения — тоже не очень удобно.

— До распределения действующие контакты остаются прежними, Елена подтвердила. А по новой структуре мы будем разговаривать отдельно. Я обещаю сообщать то, что действительно известно. Не больше.

— Это уже легче.

— У тебя хорошо получилось сегодня со Светланой. Ты помнила изменения в составе группы, все условия и даже тот вопрос про автобусы, про который я сама едва не забыла. Я хочу, чтобы ты вела переписку по «Альте» самостоятельно. Со мной согласовывай нестандартные финансовые условия и случаи, когда мы обещаем что-то, чего еще не проверили. Все остальное решай сама. Если нужна помощь, приходи сразу, а не после того, как потратишь полдня на попытку все исправить.

— А если я ошибусь?

— Тогда разберемся, что случилось. Мне бы хотелось, чтобы ты сообщила об ошибке раньше клиента.

— Постараюсь.

— Иди домой, Соня. То, что осталось, можно закончить завтра.

— Ты сама-то пойдешь?

— Сейчас.

Она закрыла ноутбук, взяла куртку и, уже у двери, обернулась.

— Нина, я правда не собираюсь забрать у тебя работу.

— Я знаю.

На улице похолодало. По дороге к метро я вспомнила, как Андрей признал мой вклад у Елены. Я назвала его вклад тоже. Соперничество не исчезло, но все труднее было считать его человеком, которого обязательно нужно переиграть.

Дома я переоделась, приготовила простой ужин и поставила воду для чая. На столе лежал недочитанный детектив. Я открыла его на закладке, прочитала несколько страниц и вдруг поняла, что все последние главы подозревала не того человека.

Я даже потянулась к телефону, чтобы кому-нибудь рассказать. Обычно такие победы и поражения я обсуждала с Катей, которая детективов не любила и слушала с вежливым недоумением. Теперь в голову первым пришел Андрей.

Я положила телефон обратно. Он был моим соперником за должность, с которым мы провели две рабочие встречи и одну дорогу из отеля. Мне вряд ли стоило превращать каждую мелочь вечера в повод написать ему.

Телефон завибрировал сам.

На экране появилось голосовое сообщение от Руднева. Я включила его, ожидая услышать вопрос по программе.

— Нина, у меня информация, которая может изменить ваше отношение ко мне. Я все-таки выяснил, чем закончился тот фильм про наследство. Дом достался младшей сестре. Остальным выплатили деньги. И, знаете, после полутора часов ругани это оказалось подозрительно разумным финалом. Я еще минут десять пытался понять, зачем вообще ушел из кино. Похоже, ваша привычка досматривать все до конца имеет основания.

Он произнес последние слова серьезным тоном, но на середине сообщения запнулся и засмеялся над собой. В записи послышалось, как он отодвигает что-то на столе, затем добавил:

— Только не говорите, что я должен теперь купить билет и пересмотреть с начала. Одного семейного собрания на этой неделе мне достаточно.

Сообщение закончилось. Я слушала его, стоя у кухни с чайной ложкой в руке, и не сразу заметила, что вода в чайнике уже закипела.

Я переслушала запись. В конце его серьезный голос сорвался в смех, совершенно не похожий на тот, которым он говорил на совещаниях.

Я нажала на значок записи.

— Андрей, поздравляю. Вы сделали первый шаг к ответ-

ственному просмотру кино. Теперь можете узнать, чем закончился еще один фильм, из которого ушли, и постепенно вернуться в нормальное общество. Что до меня, я дочитала детектив. И убийца оказался вовсе не тем, кого я подозревала. Поэтому сегодня у нас обоих тяжелый день.

Ответ пришел почти сразу.

— А вот тут требую подробностей. Нет, убийцу не называйте. Скажите только, насколько он был неожиданным по десятибалльной шкале. И не пытайтесь поставить девять только потому, что вам обидно.

Я ответила, что поставила бы честные восемь. Вспомнила, как Катя однажды угадала развязку по обложке, и пошла за книгой в комнату, чтобы объяснить. Все это время я держала в руке чайную ложку.

Андрей рассказал, как в школе попытался угадать конец книги и перепутал двух персонажей на уроке. Он говорил так серьезно, будто все еще защищал свою оценку.

Я смеялась. Потом записала короткое возражение, еще одно. На четвертом сообщении перестала понимать, зачем мы общаемся отрывками по полторы минуты, и набрала его номер.

Он ответил после второго гудка.

— Я надеялся, что мы дойдем до этого примерно к полуночи.

— Я просто хотела сэкономить время. У меня уже заканчиваются силы ходить из кухни в комнату с телефоном.

— А зачем вы ходите?

— Потому что чай оставила на кухне, а книгу принесла в комнату.

— И все это из-за меня?

— Из-за вашей неспособности досмотреть один фильм.

Он засмеялся, и я устроилась на диване, положив рядом книгу. Разговор сразу стал легче: не нужно было ждать, пока круглая полоска на экране покажет окончание записи, не нужно выбирать, что оставить на потом.

Андрей спросил, как прошел мой вечер. Я рассказала про разговор с Соней — не в подробностях, без пересказа ее слов, просто призналась, что иногда мешаю своим сотрудникам работать. Он не бросился утешать меня и не стал рассказывать, как легко все исправить.

— Я видел, как она сегодня говорила со Светланой, — сказал он. — Она хорошо держит задачу.

— Знаю. Просто иногда веду себя так, будто для этого ей нужно мое постоянное присутствие.

— Слушайте, а мне кажется, мы с вами иногда делаем одну и ту же глупость, только с разных сторон.

— Какую?

— Я даю человеку ответ раньше, чем он успел задать вопрос. Вы проверяете его ответ раньше, чем он успел закончить. В обоих случаях мы уверены, что ускоряем работу.

Я помолчала.

— Звучит неприятно убедительно.

— У меня сегодня удачный вечер. Уже два раза признал ошибку и ни разу не потерял должность.

— Не торопитесь. Еще семь недель отбора.

— Вы ведете счет?

— Иногда.

— Тогда сообщайте, если сильно отстану.

За окном отражалась лампа и край книжной полки. Мы перешли к еде: я рассказала, что в свободную субботу могу час выбирать рецепт, а потом приготовить обычные сырники.

— А вы? — спросила я.

— Я готовлю без рецептов. Поэтому иногда получается хорошо, иногда приходится заказывать ужин.

— Важное качество для человека, который собирается руководить пятью отелями.

— В гостиницах, к счастью, есть повара. Я постараюсь не вмешиваться.

— Вы ведь говорили, что у вас осталось много яблок.

— Два. Остальные раздал.

— И пирог не испекли?

— Пока нет.

— А вы бы попробовали? — спросил он.

Я представила его на собственной кухне, без пиджака и рабочего блокнота. Мысль оказалась неожиданно приятной.

— Если вы его не сожжете, — сказала я.

— Жесткие условия.

— Я клиент требовательный.

— Уже заметил.

Он тихо засмеялся. Я придвинула к себе остывший чай, но не пошла за новым.

Разговор снова перескочил к книгам и поездкам. Я вспомнила, как однажды застряла ночью в аэропорту без зарядника; Андрей рассказал про пассажира, который оставил чемодан в зале ожидания и сам же помогал его искать.

Я уже не старалась придумать остроумный ответ заранее. Иногда мы перебивали друг друга, возвращались к недосказанному, смеялись над вещами, которые утром показались бы совершенно несмешными.

Когда я взглянула на часы, прошло почти пятьдесят минут.

— Мне завтра рано вставать, — сказала я, но телефон не убрала.

— Мне тоже. В девять встреча с управляющей другого объекта.

— Тогда почему мы разговариваем?

— Хороший вопрос.

— Ладно, — сказала я. — До завтра, Андрей.

— До завтра, Нина. И спасибо, что не рассказали, кто убийца.

— Еще не поздно.

— Я рискну. Спокойной ночи.

В квартире было тихо. На кухне стояла чашка с остывшим

чаем, в прихожей ждала сумка с рабочими бумагами, за стеной соседка включила воду. Все оставалось на привычных местах.

Я отнесла чашку в раковину и, уже выключая свет, поймала себя на том, что думаю не о завтрашних задачах. Мне хотелось узнать, как пройдет его встреча в девять и найдет ли он время рассказать мне о ней. И еще — испечет ли он когда-нибудь этот несчастный яблочный пирог.

Впервые за долгое время я легла спать, не проверив рабочую почту.

Глава 4. После девяти

— То есть клиента я привел, а теперь должен объяснить ему, почему с ним будет разговаривать другой человек?

Павел Нестеров смотрел на таблицу так, словно его фамилию уже вычеркнули. Худощавый, с короткой стрижкой и туго застегнутым воротом, он сидел рядом с Андреем и держал ручку обеими руками. До этой среды мы успели только поздороваться в коридоре.

— Пока никто никого не передает, — сказала я. — Мы обсуждаем предложение.

— В предложении напротив «Меридиана» стоит Соня.

— Потому что их следующая конференция пройдет в городе. Соня знает площадку и сотрудников.

— А я знаю заказчика. Он нам три года звонит.

Андрей протянул руку к распечатке.

— Паша прав. У «Меридиана» непростой человек в закупках. Он может неделю молчать, а потом прислать три разных списка участников. Паша с этим справляется.

Соня, сидевшая напротив Павла, перестала печатать. С начала объединения шла третья неделя, а мы расселись по двум сторонам стола так, будто между ними проходила государственная граница.

В моей схеме все выглядело разумно: действующие договоры оставались прежним менеджерам, новые городские

мероприятия вела наша команда, загородные — люди Андрея. У некоторых заказчиков получалось по два контакта. На экране это занимало всего одну дополнительную колонку.

— Хорошо, — сказала я. — Допустим, Павел остается основным контактом. Соня помогает ему с городским мероприятием.

Соня положила ладони на стол.

— Что именно означает «помогает»?

— Согласует размещение и зал, проверит программу с гостиницей.

— И питание. И изменения. Нина, это почти все сопровождение.

— Продажа при этом тоже не сама собой происходит, — заметил Павел.

— Я знаю. Я продаю.

Соня повернулась ко мне:

— У меня «Альта», два ноябрьских мероприятия и текущие бронирования. Если я беру еще конференцию, часть работы придется кому-то передать. А у тебя получается прежний объем плюс помощь.

Я посмотрела на ее строку. Под словом «помощь» пряталось несколько недель переписки, которые я без колебаний отдала самому надежному человеку.

— Тогда Павел ведет конференцию целиком, — сказал Андрей. — Соня знакомит его с нужными людьми на объекте. Дальше он сам.

— Я могу, — сразу ответил Павел. — Мне нужны условия по залу и человек, которому звонить, когда у заказчика меняется программа.

— Знакомство организуем, — сказала я. — Первый вариант программы посмотрим вместе с гостиницей, дальше ведете сами.

Павел ослабил пальцы на ручке. Соня снова придвинула ноутбук.

— А новые запросы из «Соснового берега»? — спросила она. — Которые приходят через сайт, без конкретного менеджера?

— Их обычно берет Паша, — ответил Андрей.

— Все?

— Он знает объект.

Я подняла на него глаза. Андрей провел большим пальцем по краю распечатки.

— Да, — сказал он. — Только что вы ровно это говорили про город.

— Сама слышала.

Павел перевел взгляд с него на меня.

— Подождите. Если новые заявки будут уходить другим, по чему вы собираетесь оценивать мой результат?

У каждого здесь были собственный план и премия. Павел опасался вполне определенной потери.

— По начатым переговорам ты остаешься ответственным, — сказал Андрей. — Но обещать, что все новые обращения

из «Соснового берега» всегда будут приходить тебе, я не могу.

— Раньше приходили.

— Раньше у нас было три объекта и отдельный отдел.

Павел опустил глаза. Андрей не стал заверять его, что ничего не изменится.

Мы вернулись к таблице. Я вывела рядом текущие задачи менеджеров. У Сони оказалось меньше названий, но больше ближайших мероприятий. На декабрь оставалось время: небольшой загородный семинар она могла взять, если «Меридиан» целиком уходил Павлу.

На этом примере и договорились распределять новые обращения: смотреть на нагрузку, сохранять одного ответственного. Павел знакомил Соню со службами загородного отеля, она его — с городскими коллегами. Учет совместных продаж записали отдельным вопросом для Елены и финансовой службы. Ни о чьей премии на месте решать не стали.

— До решения Елены контакты не меняем, — уточнила я. — И эту схему проверяем на ближайших заявках. Если кто-то не справляется с объемом, говорим сразу.

У двери Павел спросил у Сони, когда можно созвониться с управляющей городской гостиницы. Она открыла календарь. Они ушли вместе, обсуждая свободные окна.

Я собрала свои листы. Возле фамилии Сони остался след от ручки: еще утром я обвела ее дважды, заранее назначая на трудную задачу.

— Вы сердились, — сказал Андрей.

— На вас? Да.

— Из-за Паши?

— В том числе. Мне казалось, вы защищаете его только потому, что он ваш.

Андрей посмотрел на перечеркнутую таблицу.

— Отчасти так и было.

— А я собиралась доказать, что с городскими клиентами справятся только мои.

— Утешает, что мы хотя бы одинаково убедительно ошибаемся.

— Не привыкайте. В следующий раз могу оказаться права.

Он улыбнулся, и я вспомнила его голос в своем телефоне. За последнюю неделю мы поговорили еще дважды. Однажды всего семь минут, пока я шла от метро; в другой раз Андрей прислал короткий рассказ о странной вывеске, а я ответила уже утром.

— Вечером будете на встрече? — спросил он.

Я кивнула. Нас обоих пригласили на обсуждение осеннего сезона, которое устраивало небольшое объединение гостиниц.

— Тогда увидимся там, — сказал Андрей и забрал свою папку.

Я осталась отправлять Елене схему и почему-то задумалась, успела ли утром нормально накраситься.

* * *

В гостиницу, где проходила встреча, мы приехали порознь. Андрей заезжал на один из своих объектов, я выбралась из офиса в последний момент и вошла в зал, когда ведущая уже просила занимать места.

Свободный стул нашелся в конце ряда. Снимая пальто, я увидела Андрея впереди, у прохода. Он обернулся, заметил меня и слегка приподнял брови: успели? Я ответила кивком и обнаружила, что улыбаюсь.

Разговор шел о продажах на зиму, но я то и дело замечала его руку на подлокотнике, профиль, когда он задавал вопрос. Приходилось возвращать себя к выступающим.

После выступлений все переместились к столикам у окон. На блюдах лежали крошечные бутерброды, которые рассыпались при попытке съесть их аккуратно. Я взяла воду. Андрей стоял рядом с женщиной в сером брючном костюме и, заметив меня, позвал:

— Нина, познакомьтесь. Лариса Горина, управляющая «Атласом».

Лариса протянула руку. У нее были короткие светлые волосы и внимательный, чуть усталый взгляд.

Мы поздоровались. Лариса достала из сумки телефон.

— Андрей, пока ты опять не исчез. Я хотела тебе написать. Мы ищем человека на коммерческое направление. Один отель, небольшая команда, работы много. К концу осе-

ни надо определиться. Ты готов разговаривать?

— Сейчас участвую в отборе в «Линии».

— На коммерческого?

— Да.

— Понимаю. У нас масштаб скромнее. Зато есть возможность самому выстроить продажи. Я пришлю, что мы хотим от этой роли, посмотри.

— Присылай. Но сразу скажу: я рассчитываю остаться.

Лариса убрала телефон.

— Хорошо. Мы продолжаем смотреть людей, ждать до бесконечности не сможем. Если что-то изменится, звони. Мы с тобой достаточно проработали, чтобы не начинать знакомство с резюме.

Ее окликнули от соседнего столика. Лариса извинилась и отошла. Я провела пальцем по влажному стакану. До этой минуты я почти не задумывалась, что у Андрея есть другие возможности. Он не был обязан оставаться и бороться со мной.

— Вы работали вместе? — спросила я.

— В одной гостинице, давно. Лариса тогда отвечала за размещение.

— И вы даже не спросили про условия.

Он повернулся ко мне всем корпусом.

— Нина, вы уже подбираете аргументы, чтобы меня туда отправить?

— Это было бы разумно с моей стороны.

— Согласен. Но я еще не закончил здесь.

Я успела подумать, что без него борьба за должность закончится, не начавшись, и устыдилась собственного облегчения. Тут же представила, что он действительно уйдет. Эта мысль мне понравилась гораздо меньше.

— Андрей! — произнес кто-то за моей спиной. — А я смотрю, знакомый затылок.

К нам подошел мужчина лет пятидесяти с бокалом воды. Андрей поздоровался и представил его:

— Виктор Рожин. Мой бывший руководитель. Нина Воронцова, мы сейчас вместе работаем в «Линии».

Рожин пожал мне руку, спросил, как идет объединение, и почти сразу снова повернулся к Андрею.

— Ну что, поздравлять уже можно?

— Решение будет в конце октября.

— Давно пора. Я тебе еще тогда говорил: не засиживайся. Хороший продавец должен расти.

Андрей кивнул. Улыбка у него сохранилась, но я заметила, как он поставил стакан на стол, хотя пить еще собирался.

Рожин спросил о знакомом клиенте, рассказал о новом проекте. Андрей отвечал коротко. Через несколько минут Виктор увидел кого-то у дверей, извинился и ушел.

— Вы с ним давно не виделись? — спросила я.

— Почти год.

Андрей взял стакан, но так и не сделал глотка.

— Пойдемте? Нам еще с Еленой созваниваться.

На половину девятого был назначен разговор о распределении клиентов. Днем Елена ездила по объектам, а мы хотели закончить с предложением до утренней встречи менеджеров. По пути вниз мне хотелось спросить про Рожина еще, но Андрей уже уточнял, взяла ли я последнюю версию таблицы.

* * *

Елена позвонила с опозданием. Мы нашли тихую нишу у окна и разложили бумаги на столике. Схему решили попробовать на новых обращениях, учет совместных продаж обсудить с финансовой службой. На утро осталось объяснение командам.

Когда я убрала телефон, за стеклом было уже совсем темно. В холле гудел пылесос, официант унес со столика забытую чашку.

— Девять минут десятого, — сказала я.

Андрей посмотрел на часы.

— А я поел сегодня в двенадцать.

— Были бутерброды.

— Один. Второй рассыпался раньше, чем я его съел.

Я засмеялась. Андрей кивнул на открытые двери ресторана.

— Поужинаем?

Я могла уехать. Но дома меня ждала обычная среда, а здесь Андрей смотрел на меня и ждал ответа.

— Поужинаем, — сказала я.

Мы оставили пальто в гардеробе. Нас посадили у окна, за высокой кадкой с растением, скрывавшей соседний столик. Я сняла жакет. Андрей отложил папку на свободный стул и подвернул рукава рубашки. Смотреть на его руки оказалось опаснее, чем разглядывать профиль из заднего ряда.

Я открыла меню наугад.

— Вы уже дошли до десертов? — спросил он.

— Проверяю, стоит ли вообще оставаться.

— И что там?

— Лимонный пирог. Шоколадный торт. Мороженое.

— Тогда я останусь ради нормальной еды. К сладкому я равнодушен.

— Запомню.

Мы заказали горячее и воду, почти одновременно убрали телефоны. Андрей усмехнулся.

— До утра уже можно.

— Не произносите вслух. Вдруг кто-нибудь услышит.

Он устроился удобнее. Несколько минут мы говорили о встрече, потом Андрей замолчал, повернув стакан за край. Я вспомнила тот же жест наверху.

— Рожин правда советовал вам не засиживаться? — спросила я.

Он поднял глаза.

— Советовал. В основном после того, как я от него ушел.

— А до этого?

— До этого был очень нужен на своем месте.

В рабочем разговоре я бы задала следующий вопрос без колебаний. Здесь помедлила.

— Можете не рассказывать, — сказала я.

— Да ничего секретного. Просто история не особенно украшает.

Он помолчал, глядя на темное стекло. В отражении рядом с его лицом горела наша маленькая лампа.

— Несколько лет назад я четыре месяца договаривался с производственной компанией. Хотели получить весь осенний объем на две гостиницы. Я ездил к ним, менял программу, спорил с финансистами. Когда договорились, Рожин сказал: покажем собственникам, обсудим твои полномочия. Я подготовил материалы, приехал. Он вышел ко мне в приемную: «Ты пока здесь побудь, я позову, когда понадобится». Я сел.

— И не позвал?

Андрей покачал головой.

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.