



Алекс Скай

После развода
— я стала его —
ГЛАВНОЙ
КОНКУРЕНТКОЙ

Алекс Скай

После развода я стала его главной конкуренткой

<https://litres.ru/74387239>

SelfPub; 2026

Аннотация

Он оставил мне разбитое сердце. Я забрала его рынок.

Двенадцать лет я помогала мужу строить «Вектор» и однажды услышала от него то, во что он действительно верил:

— Без моей фамилии ты никто.

К этому моменту я уже знала о его измене.

Я ушла. Развелась. И создала собственную компанию.

Теперь мы охотимся за одними клиентами, участвуем в одних тендерах и встречаемся по разные стороны переговорного стола. Кирилл намерен доказать, что без него я проиграю.

А рядом неожиданно оказывается Максим Орлов — мужчина, которого я слишком долго считала своим противником.

Мне придётся решить, кому я ещё способна доверять.

Но бывшему мужу я уже ничего доказывать не собираюсь.

Пусть просто смотрит, как его бывшая жена становится его главной конкуренткой.

Содержание

Глава 1. Без моей фамилии ты никто	4
Глава 2. Ноль	50
Глава 3. Сделка с человеком, который меня не любит	94
Конец ознакомительного фрагмента.	140

После развода я стала его главной конкуренткой

Глава 1. Без моей фамилии ты никто

Марина поняла, что в расписании вечера что-то не сходится, когда увидела закрытую дверь переговорной. Ещё утром она лично проверяла схему мероприятия: гардероб и регистрация на первом этаже, приветственный коктейль в главном зале, короткая презентация истории «Вектора», затем выступление Кирилла, ужин и свободное общение. Переговорные вдоль северного коридора должны были оставаться закрытыми. Там лежали документы, запасная техника и часть подарочных комплектов для ключевых клиентов.

Но дверь третьей переговорной была не просто открыта — из-под неё пробивалась узкая полоска света. Марина замедлила шаг. Она приехала почти на сорок минут раньше начала, потому что иначе не умела. Даже когда официально перестала заниматься оперативной работой агентства, привычка проверять всё собственными глазами никуда не исчезла. В зале ещё настраивали звук, официанты расставляли бокалы,

сотрудники подрядчика закрепляли на стене последнюю панель с логотипом.

На огромном экране над сценой медленно сменялись фотографии двенадцатилетней истории компании.

Первый офис на Сущёвской, где зимой дуло из старых окон.

Кирилл в рубашке с закатанными рукавами рядом с первым арендованным принтером. Команда из семи человек. Первый крупный клиент. Новый офис.

Премии. Конференции.

Фотография сегодняшнего «Вектора» — стеклянный фасад, почти сто сотрудников, десятки известных брендов в портфолио.

Внизу экрана появлялась фраза:

Мы не следуем за рынком. Мы задаём направление.

Марина задержала взгляд на этих словах всего на секунду. Когда-то фраза была записана на обороте чека из маленькой кофейни возле их первого офиса. Кирилл тогда жаловался, что презентация для клиента получается слишком осторожной, а Марина сказала, что компания никогда не вырастет, если будет всё время оглядываться на остальных.

— Так и напиши, — предложила она. — Мы не следуем за рынком. Мы задаём направление.

Кирилл засмеялся.

— Слишком нагло.

— Значит, запомнят.

Запомнили.

Через несколько лет эти слова появились на стене нового офиса, потом в презентациях, на сайте, в корпоративном видео. Теперь они медленно проплывали по огромному экрану перед двумя сотнями приглашённых гостей. Марина давно перестала думать о том, кто именно придумал ту или иную фразу. Наверное, так и выглядела общая жизнь после двенадцати лет брака: трудно было вспомнить, где заканчивается вклад одного и начинается вклад другого. Она уже собиралась вернуться к сцене, когда услышала из переговорной голос Кирилла.

Марина остановилась.

Десять минут назад он прислал сообщение: «Буду к семи. Пробки. Начинайте без меня, если что».

Она даже ответила: «Успеешь».

До семи оставалось больше получаса.

Сначала Марина решила, что обозналась. За дверью говорили негромко, и музыка из главного зала заглушала часть слов. Но голос мужа она узнала бы среди сотни других — привычную спокойную интонацию, чуть более низкую, когда Кирилл не хотел, чтобы его слышали за пределами комнаты. Марина достала телефон.

Последнее сообщение всё ещё было на экране.

Кирилл: Буду к семи. Пробки. Начинайте без меня, если что.

Отправлено двенадцать минут назад. Она посмотрела на

закрытую дверь. Странность была мелкой. Почти смешной. Кирилл мог приехать раньше, передумать, забыть сообщить. Мог обсуждать с кем-то сюрприз для вечера. Мог заниматься десятком вещей, о которых Марина не знала. И всё же она не двинулась с места.

— Кирилл, я не хочу опять обсуждать это здесь.

Женский голос прозвучал тише, но Марина узнала его сразу. Алиса Белова.

Коммерческий директор «Вектора».

Марина видела её меньше часа назад в общем чате организаторов. Алиса написала, что задерживается на встрече с клиентом и приедет почти к самому началу мероприятия. Марина неожиданно вспомнила это сообщение дословно.

Задержусь. Клиент перенёс встречу. Подключусь ближе к семи.

Она подошла к двери ещё на шаг. Почти сразу ей стало неприятно от собственного движения. Подслушивание никогда не входило в число её привычек. Если бы за дверью находился любой другой сотрудник, Марина постучала бы и вошла, не задумываясь. Но Кирилл написал, что стоит в пробке.

А Алиса сообщила, что находится у клиента.

И оба сейчас были в переговорной, которая по плану вечера должна была быть пустой.

— Мы уже это обсуждали, — сказал Кирилл. — Сегодня ничего менять нельзя.

— Я и не предлагаю ничего менять сегодня.

— Тогда в чём проблема?

Последовала пауза. Марина слышала музыку из зала, движение тележки по коридору, далёкий смех кого-то из технической команды. Обычные звуки продолжали существовать с раздражающей нормальностью.

— Проблема в том, что я устала делать вид, будто для тебя всё это ничего не значит, — произнесла Алиса.

Марина не сразу поняла смысл сказанного. Не потому, что слова были двусмысленными. Наоборот, именно их простота заставила разум искать другое объяснение. Рабочий конфликт. Переговоры.

Должность.

Новый проект.

Любая тема, которая позволила бы оставить вечер тем, чем он был пять минут назад. Кирилл ответил не сразу.

— Ты прекрасно знаешь, что значит.

— Нет. Я знаю только, что ты говоришь мне наедине.

Марина смотрела на серебристую ручку двери.

— Алиса...

— Ты вчера был у меня.

Этого оказалось достаточно.

Марина закрыла глаза всего на мгновение, не пытаясь отгородиться от услышанного, а словно проверяя, не изменится ли смысл слов, если убрать из поля зрения дверь, коридор, свет и собственную руку с телефоном.

Ничего не изменилось.

— И сегодня вечером ты выйдешь к гостям вместе с Мариной, — продолжила Алиса. — Будешь рассказывать про двенадцать лет компании, про семейные ценности, про то, как она всегда была рядом. А потом что?

— Не начинай.

— Я задаю нормальный вопрос.

— Не сегодня.

— У тебя всё «не сегодня».

Марина медленно открыла глаза. На стене напротив висела небольшая табличка с названием площадки. Один угол отклеился и едва заметно отходил от поверхности. Она несколько секунд смотрела именно на него. Затем протянула руку и прижала угол обратно.

Движение получилось совершенно автоматическим. Только закончив, Марина осознала, что делает. Внутри переговорной слышались шаги. Она отступила.

Не побежала. Не стала искать место, где можно спрятаться. Просто прошла дальше по коридору и остановилась у высокого окна, выходившего на внутренний двор. Мгновение спустя дверь открылась. Первой вышла Алиса.

На ней был тёмно-синий брючный костюм, волосы собраны низко на затылке. Обычная Алиса — аккуратная, сдержанная, собранная. Женщина, которой Марина несколько месяцев назад помогала выбирать руководителя нового клиентского отдела. Женщина, которая на её день рождения

принесла огромный букет белых цветов и сказала, что завидует их с Кириллом браку «в самом хорошем смысле». Алиса сделала два шага и увидела Марину. Остановилась.

Они смотрели друг на друга, и Марина впервые за годы знакомства увидела, как у Алисы исчезает профессиональное выражение лица. Всего на секунду. Потом та снова собралась.

— Марина.

Марина кивнула. Ей хотелось услышать, что Алиса скажет дальше. Не потому, что ждала объяснения. Скорее из какого-то холодного любопытства: существует ли вообще фраза, которую человек произносит в такой ситуации? Алиса ничего не сказала. Из переговорной вышел Кирилл.

На нём был тот самый графитовый костюм, который они вместе выбирали три недели назад. Галстук он пока не надел, верхняя пуговица рубашки оставалась расстёгнутой. Увидев жену, Кирилл слегка нахмурился. Не испугался. Не растерялся.

Именно это Марина заметила прежде всего.

— Ты уже здесь?

Вопрос прозвучал почти буднично. Она посмотрела на мужа. Двенадцать лет брака давали странное преимущество: Марина знала множество его незаметных привычек. Знала, что, когда Кирилл действительно удивлён, он сначала вскидывает брови. Когда злится, чуть поджимает губы. Когда хочет выиграть время, переводит взгляд на предмет рядом с

собеседником, словно там неожиданно обнаружилось что-то важное. Сейчас он посмотрел на её плечо.

Всего на секунду.

— Как видишь.

— Я думал, ты приедешь позже.

— А я думала, ты стоишь в пробке.

Кирилл перевёл взгляд на Алису. Марина увидела это движение. Небольшое, почти незаметное. Но слишком знакомое.

Так он смотрел на сотрудников во время сложных переговоров, когда хотел понять, кто первым допустит ошибку. Алиса первой нарушила молчание.

— Я пойду в зал.

Марина не остановила её. Не спросила, давно ли это продолжается. Не потребовала объяснений. Алиса прошла мимо, и лёгкий запах её парфюма на секунду задержался в коридоре.

Кирилл проводил её взглядом, после чего снова посмотрел на жену.

— Марин, давай не здесь.

— А где?

— После мероприятия. Дома.

Дома. Слово прозвучало почти нелепо. Ещё утром дом означал квартиру, в которой они жили девять лет. Кухню с огромным окном. Его привычку оставлять ноутбук на краю стола. Её чашку на верхней полке. Фотографии из поездок

в узком коридоре. Теперь Кирилл предлагал обсудить дома то, что только что обсуждал с другой женщиной в закрытой переговорной.

— Сколько времени? — спросила Марина.

Он чуть нахмурился.

— Что?

— Сколько времени это продолжается?

— Марина.

— Я задала вопрос.

Из главного зала донёсся короткий звук микрофона. Кто-то из технической команды проверял оборудование. Кирилл посмотрел в сторону зала.

— Сейчас сюда начнут заходить гости.

— Поэтому ты предпочёл бы, чтобы я улыбнулась и подождала до ночи?

— Я предпочёл бы, чтобы мы не устраивали сцену на мероприятии компании.

Марина всмотрелась в его лицо. Вот это уже было привычно. Кирилл всегда быстро возвращался к задаче, которую считал главной. Дедлайн.

Клиент. Презентация. Переговоры. Сейчас главной задачей для него был юбилей «Вектора».

— Я не собираюсь устраивать сцену.

Его плечи едва заметно расслабились. Она увидела это и почувствовала что-то гораздо острее, чем минуту назад. Облегчение. Он действительно боялся прежде всего скандала.

— Хорошо, — сказал Кирилл. — Тогда вечером спокойно поговорим.

— Нет.

— Что значит «нет»?

— Это значит, что разговаривать мы будем сейчас.

Он посмотрел на неё дольше.

— Марин, через двадцать минут здесь будет двести человек.

— Тогда у тебя есть двадцать минут.

Она открыла дверь переговорной. Кирилл не двинулся.

— Серьёзно?

— Очень.

Несколько секунд он просто смотрел на неё, затем выдохнул и вошёл. Марина закрыла дверь.

Переговорная была небольшой, рассчитанной человек на восемь. На столе стояли два стакана с водой, лежал телефон Алисы и раскрытая папка с распечатками.

Нет, телефона уже не было.

Марина поправила себя автоматически. Алиса забрала его. Странно, какие именно мелочи замечал разум, когда всё существенное становилось слишком большим. Кирилл отошёл к окну.

— Я не хотел, чтобы ты узнала так.

— А как ты хотел?

— Это не то, что можно объяснить одной фразой.

— Попробуй несколькими.

Он повернулся. Марина вдруг увидела перед собой не только мужа. Человека, с которым когда-то сидела на полу пустого офиса и ела привезённую еду из картонных коробок, потому что денег на нормальную мебель почти не осталось. Человека, который в день первого крупного контракта поднял её на руки посреди кухни и сказал, что они наконец вытащили компанию.

Человека, с которым она выбирала квартиру, ругалась из-за ремонта, мирилась после глупых ссор, строила планы на отпуск и десятки раз обсуждала, какой станет их жизнь через пять лет. Марина никогда не считала их брак идеальным. Но считала настоящим. Именно поэтому происходящее сейчас не укладывалось в привычное представление о Кирилле.

— Это случилось не вчера, — сказал он.

Марина медленно кивнула. Она могла бы спросить, что именно он называет словом «это». Но не хотела.

— Давно?

Кирилл провёл ладонью по затылку.

— Несколько месяцев.

Ответ оказался хуже, чем она ожидала. Несколько месяцев означали не ошибку. Не случай.

Не один вечер, о котором человек потом жалеет.

Несколько месяцев состояли из встреч, сообщений, решений и возвращений домой.

— Сколько?

— Марина, какая сейчас разница?

— Для меня есть.

Он помолчал.

— С весны.

Сейчас был октябрь. Марина посмотрела на стол. На гладкой поверхности отражался холодный свет потолочных ламп. Весной они ездили за город на годовщину знакомства.

В июне Кирилл подарил ей серьги. В августе они неделю провели вместе у моря. В сентябре Марина помогала ему готовить выступление для отраслевой конференции, а он, закончив репетицию почти в полночь, поцеловал её в висок и сказал: «Не знаю, что бы я без тебя делал».

Все эти события никуда не исчезли.

Просто рядом с ними теперь появилась другая реальность.

— Ты собирался мне сказать?

— Собирался.

Марина подняла на него глаза.

— Когда?

Кирилл ничего не ответил.

И этого было достаточно.

— Понятно.

— Не делай выводов из одной паузы.

— А из чего мне их делать? Из твоего сообщения про пробки?

На лице Кирилла впервые появилось раздражение.

— Я не хотел, чтобы ты приехала раньше и увидела нас здесь.

— Это я уже поняла.

— Тогда зачем ты спрашиваешь?

— Потому что двенадцать лет я считала, что, если между нами возникнет что-то серьёзное, ты хотя бы сможешь сказать мне об этом сам.

— Всё гораздо сложнее.

— Что именно?

— Всё.

Марина почти улыбнулась. Не от веселья. Просто за двенадцать лет она слишком часто слышала от клиентов эту формулировку, когда люди не хотели называть неприятную вещь своим именем.

— Давай попробуем без «всего». Ты спишь с Алисой?

Кирилл отвёл взгляд.

— Да.

— Она любит тебя?

— Я не буду обсуждать её чувства.

— Хорошо. Ты любишь её?

Он снова посмотрел на Марину. Несколько секунд молчал.

— Я не знаю.

Ответ почему-то оказался самым честным из всего, что он сказал. И именно поэтому больше.

— А меня?

— Марин...

— Очень простой вопрос.

— Я тебя люблю.

Она ожидала чего угодно, кроме этой фразы.

— Ты серьёзно?

— Серьёзно.

— И при этом несколько месяцев встречаешься с другой женщиной.

— Люди могут запутаться.

— Ты не выглядишь запутавшимся.

— А как я должен выглядеть?

Марина не ответила. Кирилл подошёл ближе к столу и опёрся ладонями о спинку стула.

— Я не собирался уходить от тебя.

Она смотрела на него, пытаясь понять, должен ли этот факт каким-то образом облегчить услышанное.

— Какая щедрость.

— Не надо.

— Чего именно?

— Вот этого тона.

— Какого тона, Кирилл?

— Ты прекрасно понимаешь.

— Нет. Сегодня выясняется, что я вообще многое понимала неправильно.

Он выпрямился.

— Я совершил ошибку.

Марина почувствовала, как внутри что-то сопротивляется самому слову.

— Ошибка — это когда ты отправил клиенту не ту версию презентации.

— Хорошо. Я поступил неправильно.

— Несколько месяцев подряд?

— Да.

— И продолжал бы, если бы я сегодня приехала вовремя?

Кирилл прошёлся по комнате. Ему всегда было трудно сидеть на месте во время неприятных разговоров. Когда они только поженились, Марина считала это особенностью темперамента. Позже поняла: движение позволяло ему чувствовать, что ситуация всё ещё управляемая.

— Я собирался разобраться.

— С чем?

— С собой.

— И сколько ещё времени тебе требовалось?

— Я не знаю.

— Полгода? Год?

— Марина, хватит.

Она замолчала. За стеной заиграла знакомая музыкальная заставка. Через неё обычно начинались презентации «Вектора». Марина сама выбрала эту композицию для первого большого клиентского мероприятия компании восемь лет назад. Сегодня она звучала почти так же.

— Я не хотел тебя унижать, — сказал Кирилл.

Марина взглянула на него.

— Но сделал.

— Я понимаю.

— Нет. Пока не понимаю даже я.

Он подошёл ближе.

— Давай уедем отсюда после выступления. Поговорим дома. Нормально. Без людей за дверью, без этого безумного вечера. Мы двенадцать лет вместе. Это не перечёркивается за двадцать минут.

— Я и не перечёркиваю двенадцать лет.

— Сейчас именно это ты делаешь.

Марина нахмурилась.

— Я?

Кирилл закрыл глаза на секунду, будто сам понял, что сказал лишнее.

— Я не это имел в виду.

— Тогда объясни.

— Я говорю о том, что нельзя принимать такие решения сразу после того, как ты узнала. Ты злишься, тебе больно.

— Да. И это ничего не меняет.

— Ты хочешь сделать мне больно в ответ.

Марина задержала на нём взгляд.

— Ты правда думаешь, что сейчас лучше меня понимаешь, чего я хочу?

— Я знаю тебя двенадцать лет.

— Тогда как ты мог последние месяцы возвращаться домой и смотреть мне в глаза?

Он резко отвернулся. Впервые за весь разговор Марина

заметила в его лице не раздражение и не попытку сохранить контроль, а что-то похожее на стыд. Этого оказалось недостаточно. Но это хотя бы было человеческим.

— Я не знаю, — тихо сказал он.

Марина опустилась на стул. До этого момента она стояла и только сейчас почувствовала усталость. Не физическую. Просто вся их общая жизнь внезапно потребовала пересмотра, а разум упрямо вытаскивал из памяти мелочи.

Его поздние встречи.

Телефон, который он стал чаще оставлять экраном вниз.

Командировки, на которые раньше звал её, а этим летом перестал.

Алису, слишком быстро менявшую тему во время нескольких общих ужинов. Все признаки были рядом. Марина не замечала их. Или не хотела замечать.

Эта мысль оказалась неприятнее обвинений в адрес Кирилла.

— Ты собирался прекратить? — спросила она.

— Собирался.

— Когда?

— Я не знаю.

— Опять.

— Потому что это правда.

Марина кивнула.

— Хорошо.

Кирилл внимательно посмотрел на неё.

— Что хорошо?

— То, что ты наконец перестал придумывать ответы.

Она встала.

— Я хочу развода.

Его выражение лица изменилось не сразу. Сначала Кирилл будто ждал продолжения. Потом слегка качнул головой.

— Не говори ерунды.

Марина удивилась даже не словам, а их интонации. Так он отвечал, когда она предлагала слишком рискованный ход в бизнесе. Не говори ерунды. Успокойся.

Давай посчитаем. Давай подумаем завтра.

— Я не говорю ерунды.

— Ты сейчас в шоке.

— Возможно.

— Тогда тем более.

— Я хочу развода.

Он выдохнул.

— Марин, я услышал.

— Нет. Ты услышал слова и решил, что они ничего не значат.

— Потому что ты не можешь принимать такое решение сейчас.

— Могу.

— Через двадцать минут после того, как узнала?

— Дело не в двадцати минутах.

— Тогда в чём?

Марина некоторое время искала ответ.

Хотелось сказать: в предательстве.

Но этого было недостаточно.

— В том, что эти месяцы уже произошли, Кирилл. Они не исчезнут, если я переночую с этой мыслью и утром сформирую то же самое спокойнее.

— Брак не расторгают из-за одной ошибки.

— Ты продолжаешь называть это одной ошибкой.

— Хорошо. Из-за нескольких месяцев.

Марина посмотрела на него с недоверием.

— Ты сейчас торгуешься с количеством?

— Я пытаюсь вернуть разговор в реальность.

— Реальность в том, что у тебя отношения с другой женщиной.

— Реальность в том, что мы с тобой двенадцать лет вместе.

— Одно не отменяет другого.

— Именно.

Она неожиданно поняла, что он действительно не видит противоречия. Кирилл подошёл ближе.

— Послушай меня. Мы оба за последние годы жили работой. Ты отошла от ежедневной операционки, я почти поселился в офисе. Мы стали меньше разговаривать. Меньше ездить куда-то вдвоём. Я не снимаю с себя ответственность, но такие вещи не возникают из воздуха.

Марина почувствовала, как внутри поднимается злость. Не яркая, не ослепляющая. Очень ясная.

— Продолжай.

— Я не обвиняю тебя.

— Конечно.

— Марина.

— Ты только что объяснил свою связь с Алисой тем, что мы мало разговаривали.

— Я объяснил, что происходило между нами.

— Между нами происходило то, что мы оба позволяли происходить. А отношения с Алисой происходили между тобой и Алисой.

Кирилл поджал губы.

— Ты всегда умела разложить всё по пунктам.

— Иногда это полезно.

— Иногда жизнь сложнее таблицы.

— А иногда человек просто не хочет называть собственный выбор выбором.

Он ничего не ответил. Марина посмотрела на часы. До начала оставалось пятнадцать минут.

— Тебе пора готовиться к выступлению.

— Мы не закончили.

— Я закончила.

— Нет, не закончила.

В его голосе наконец появилась привычная жёсткость. Марина остановилась у двери.

— Что ещё?

— Ты заявляешь о разводе и собираешься просто выйти?

— А что ты предлагаешь?

— Хотя бы подумать о последствиях.

— Для кого?

— Для всех.

— Очень конкретно.

— Для нас. Для компании. Для людей, которые работают в «Векторе».

Марина медленно повернулась к нему.

— Каким образом наш развод повредит сотрудникам?

— Не делай вид, что не понимаешь. Все знают нас как семью. Ты постоянно появляешься на мероприятиях, встречаешься с частью клиентов, участвуешь в стратегических сессиях. Начнутся разговоры.

— Ты переживаешь за разговоры?

— Я переживаю за бизнес.

Марина не удержалась.

— Вот теперь я тебя узнаю.

— А что мне ещё делать? Через несколько минут я выйду к клиентам и партнёрам. Я не могу позволить себе развалиться.

— Я и не прошу.

— А что ты будешь делать?

Вопрос заставил её замолчать. Не потому, что она передумала. Потому что ответа действительно не было. Уехать

домой?

В их общий дом. Собрать вещи? Какие именно? Куда поехать?

Марина вдруг увидела перед собой следующий день без привычной структуры и впервые ощутила масштаб собственного решения. Кирилл заметил паузу.

— Вот видишь.

Два слова прозвучали слишком быстро. Марина подняла глаза.

— Что я вижу?

— Ты даже не представляешь, что будешь делать дальше.

— Представлю.

— Когда?

— Не знаю. Завтра.

— И это, по-твоему, взрослое решение?

Она ничего не сказала. Кирилл подошёл к столу, взял один из стаканов, но почти сразу поставил обратно.

— Марин, я не хочу с тобой воевать.

— Я тоже.

— Тогда не превращай это в войну.

— Развод — не война.

— В нашей ситуации может стать. У нас общая жизнь.

— И?

— И бизнес.

Марина нахмурилась.

— «Вектор» твой.

— Именно.

Он сказал это спокойно. Она не сразу поняла, почему внутри возникло неприятное чувство.

— Я никогда не претендовала на управление компанией.

— Я знаю.

— Тогда в чём проблема?

Кирилл посмотрел на неё почти с сочувствием. Это выражение Марине не понравилось ещё больше раздражения.

— Ты последние годы почти не работаешь самостоятельно.

— Я работаю с «Вектором».

— Ты помогаешь мне.

Слова легли между ними очень аккуратно.

Марина не ответила.

— Это не упрёк, — продолжил Кирилл. — Просто факт. Ты сама хотела уйти от ежедневной рутины.

— Потому что мы договорились, что я займусь стратегическими проектами.

— Да.

— Которые приносили компании клиентов.

— Я не спорю.

— Тогда почему ты говоришь, что я не работаю?

— Я сказал «самостоятельно».

Марина почувствовала, что разговор неожиданно сдвинулся в сторону, которую она не ожидала. И именно поэтому стала слушать внимательнее.

Кирилл продолжил:

— У тебя нет отдельной команды. Нет своей клиентской базы. Нет компании. Нет позиции на рынке отдельно от «Вектора». Я просто хочу, чтобы ты понимала реальность, прежде чем принимаешь решения на эмоциях.

— Какую именно реальность?

Он помолчал.

— Если ты уйдёшь, твоя жизнь изменится сильнее, чем ты сейчас представляешь.

— Это угроза?

— Господи, нет.

Кирилл раздражённо провёл рукой по волосам.

— Я пытаюсь тебя остановить от глупости.

— Значит, разводиться с человеком, который мне изменяет, — глупость?

— Разрушить всю свою жизнь за один вечер — глупость.

Марина открыла дверь.

— Тогда это моя глупость.

— Подожди.

Она остановилась.

— Ты куда сейчас?

— В зал.

— И что собираешься делать?

— Поздороваться с гостями.

— А потом?

— Уеду.

— Куда?

Марина задержала на нём взгляд.

— Это уже не твоя проблема.

— Пока ещё моя.

— Ненадолго.

Он сжал челюсть.

— Ты намеренно пытаешься меня вывести.

— Нет, Кирилл. Я последние полчаса пытаюсь понять, почему вместо простого «я виноват» ты объясняешь мне, насколько неудобно мне будет без тебя.

— Потому что я знаю, как устроена твоя жизнь.

— Ты знал.

— Ничего не изменилось за двадцать минут.

— Для тебя, возможно.

Кирилл усмехнулся, но в этом не было веселья.

— Хорошо. Допустим. Ты уходишь. Что дальше?

— Не знаю.

— Вот именно.

— Тебя это почему-то очень радует.

— Меня это не радует. Меня пугает, что ты принимаешь решение, не представляя последствий.

— Я справлюсь.

Кирилл посмотрел на неё так, словно она сказала нечто наивное.

— С чем?

Марина почувствовала укол.

— С жизнью, Кирилл.

— Я не про бытовые вещи.

— А про какие?

— Ты сама сказала, что уходишь. Значит, собираешься строить что-то своё?

Она не собиралась. До этой минуты подобной мысли вообще не существовало. Но теперь почему-то не захотела отвечать отрицательно.

— Возможно.

Кирилл тихо рассмеялся. Марина смотрела на него.

— Что?

— Ничего.

— Нет. Скажи.

Он покачал головой.

— Просто ты давно не понимаешь, что происходит на рынке.

Эта фраза задела точнее предыдущих.

— Правда?

— Ты приезжаешь на несколько стратегических встреч в месяц. Смотришь презентации. Обсуждаешь крупные концепции. Это не то же самое, что каждый день работать с клиентами, бюджетами, командами и тендерами.

— Я прекрасно это знаю.

— Тогда зачем споришь?

— Потому что ты сейчас пытаешься объяснить мне, что без «Вектора» я профессионально бесполезна.

— Я этого не говорил.

— Пока.

Кирилл тяжело вздохнул.

— Марина, посмотри на ситуацию объективно. Клиенты знают фамилию Соколов.

— У нас одна фамилия.

— Ты понимаешь, о чём я.

— Нет. Объясни.

Он замолчал. Снаружи слышались голоса. Гости начали прибывать. Кирилл бросил взгляд на дверь. Марина не двигалась.

Наконец он заговорил:

— Когда на рынке говорят «Соколов из “Вектора”», имеют в виду меня.

Она ничего не ответила.

— Это не попытка тебя унижить, — продолжил он. — Я двенадцать лет строил эту компанию.

— Мы строили.

Кирилл чуть нахмурился.

— Хорошо. Мы начинали вместе. Но последние годы управляю ей я.

— Потому что так договорились.

— Никто не спорит.

— Похоже, споришь ты.

— Я говорю о сегодняшней ситуации. Все твои контакты связаны с «Вектором». Все крупные проекты, которыми ты

можешь гордиться, проходили под брендом компании. Люди, которых ты знаешь, работают со мной.

С каждым предложением Марина всё меньше думала об Алисе. Станным образом измена, ещё полчаса назад казавшаяся центром происходящего, начала отступать на второй план. Потому что теперь Кирилл говорил о том, как видел её все эти годы.

— Продолжай.

Он заметил изменение её голоса.

— Не надо воспринимать это как нападение.

— Я не воспринимаю. Мне интересно.

— Что именно?

— Насколько далеко ты зайдёшь.

Кирилл выдержал её взгляд.

— Я пытаюсь сделать так, чтобы завтра ты не пожалела о том, что говоришь сегодня.

— А мне кажется, ты пытаешься убедить себя, что я никуда не уйду.

— Я знаю, что ты сейчас злишься. И знаю тебя.

— Очень сомнительное утверждение после сегодняшнего вечера.

— Вот опять: ты превращаешь каждую фразу в удар.

— Тогда перестань давать мне материал.

Он раздражённо отодвинул стул.

— Хорошо. Хочешь прямо? Давай прямо.

Марина молчала.

— Ты последние семь лет существуешь внутри системы, которую построил «Вектор». У тебя нет необходимости искать клиентов. Нет необходимости убеждать людей дать тебе шанс. Не нужно думать о зарплатах команды, аренде, налогах, проваленных переговорах. Ты приходишь на проект в тот момент, когда большая часть грязной работы уже сделана.

— Очень удобно ты забыл первые пять лет.

— Я ничего не забыл.

— Правда? Тогда вспомни, кто писал первые коммерческие предложения, придумал позиционирование и сидел с первым крупным клиентом до трёх ночи, когда ты хотел отказать от проекта.

— Мы оба делали это. Но это было двенадцать лет назад.

— Именно.

Она смотрела на него и вдруг с удивлением поняла, что не защищает прошлое. Она впервые проводила инвентаризацию собственной жизни. Кирилл покачал головой.

— Ты хочешь доказать, что была важна для «Вектора»? Была. Очень. Я никогда этого не отрицал.

— Сейчас отрицал.

— Нет. Я говорю, что рынок изменился.

— А я почему-то нет?

— Ты сама выбрала отойти.

Марина замолчала. Это было правдой. Несколько лет назад она действительно устала от ежедневной гонки. Кирилл

предложил ей оставить операционное управление и заниматься только проектами, которые ей интересны. Тогда это казалось роскошью, которую они заработали вместе.

Марина не заметила момента, когда свобода превратилась в зависимость.

— Я выбрала не конкурировать с собственным мужем, — сказала она.

Кирилл нахмурился.

— Что?

— Ничего.

Она открыла дверь. На этот раз он быстро подошёл и придержал её.

— Марина.

— Убери руку.

Он отпустил дверь.

— Я не хочу, чтобы ты ушла.

Она посмотрела на него. В его голосе не было прежней жёсткости. На секунду перед ней снова оказался тот Кирилл, которого она знала. Усталый.

Серьёзный. Живой.

— Почему? — спросила Марина.

Он явно не ожидал вопроса.

— Потому что ты моя жена.

— Этого оказалось недостаточно.

— Я знаю.

— Тогда почему?

Кирилл приблизился.

— Потому что я люблю тебя. Потому что у нас есть жизнь. Дом. Компания. Двенадцать лет. Потому что я совершил ужасную ошибку и не хочу потерять всё из-за неё.

Марина почувствовала, что эти слова действительно могли бы подействовать. Ещё час назад. Вчера. Месяц назад.

Если бы Кирилл сам пришёл и рассказал. Если бы после признания говорил о ней, а не о репутации, клиентах и том, как трудно ей будет без него. Она посмотрела на его руку. На обручальное кольцо.

Он всё ещё носил его.

— Ты понимаешь, что самое страшное? — спросила Марина. — Я верю, что ты сейчас говоришь искренне.

Кирилл нахмурился.

— Тогда почему...

— Потому что ты действительно не видишь противоречия. Ты хочешь сохранить меня, дом, компанию, привычную жизнь. И одновременно несколько месяцев хочешь Алису.

— Это закончилось.

Марина подняла глаза.

— Когда?

Кирилл замолчал.

— Пять минут назад?

— Я поговорю с ней.

— Уже не имеет значения.

— Имеет.

— Для тебя, возможно.

Он сделал шаг ближе.

— Дай мне шанс всё исправить.

Марина покачала головой.

— Я не хочу.

Кирилл задержал на ней взгляд.

— Ты сейчас это говоришь.

— Нет. Я это решила.

— За полчаса.

— Иногда полчаса хватает, чтобы узнать о человеке то, чего не понял за двенадцать лет.

Его лицо изменилось.

— Не надо делать из меня чудовище.

— Я не делаю.

— Делаешь.

— Нет, Кирилл. Чудовищем было бы проще. Тогда я могла бы решить, что все двенадцать лет ошибалась. Но я не ошибалась. У нас было много хорошего. Я тебя любила. Возможно, какая-то часть меня всё ещё любит. Именно поэтому я не хочу превращать остаток нашей жизни в проверку твоего телефона, сомнения и попытки понять, где ты на самом деле.

— Этого не будет.

— Ты не можешь мне этого гарантировать.

— Могу.

— Ты уже гарантировал, когда женился.

Он отступил. Марина сразу пожалела о последней фразе. Не потому, что она была несправедливой. Просто ей не хотелось превращать разговор в соревнование, кто скажет больше.

Она провела ладонью по краю стола.

— Я не хочу воевать с тобой.

— Тогда не уходи сегодня.

— Я всё равно уйду.

— Куда?

— Найду куда.

— Ты даже этого не знаешь.

— Знаю несколько гостиниц в Москве.

На лице Кирилла мелькнуло раздражение.

— Это смешно.

— Мне нет.

— У тебя есть дом.

— Сегодня я не хочу туда возвращаться вместе с тобой.

— Это и твой дом.

— Поэтому позже я решу, что делать.

Кирилл долго молчал. В коридоре становилось всё шумнее. Праздник начинался.

— Хорошо, — сказал он наконец. — Допустим, ты сегодня уезжаешь. Завтра успокаиваешься. Потом мы разговариваем.

— О разводе.

— Марина.

— Я не передумаю.

— Ты не знаешь.

— Знаю.

Он повернулся к окну. Несколько секунд Марина видела только его спину. Когда Кирилл снова посмотрел на неё, выражение его лица стало жёстким.

— Ты правда думаешь, что сможешь просто вычеркнуть меня из своей жизни?

— Я не собираюсь тебя вычёркивать.

— А что тогда?

— Разойтись.

— И начать всё сначала?

— Возможно.

Он усмехнулся. На этот раз без попытки скрыть раздражение.

— Серьёзно?

Марина почувствовала знакомое желание отступить от конфликта. Когда-то оно помогало их браку. Кирилл вспыхивал быстрее, Марина предпочитала дать ему время. Через час они могли вернуться к разговору спокойнее. Сегодня она впервые не захотела.

— Да.

— И что ты будешь делать?

— Я уже отвечала.

— Ты ничего не ответила.

— Потому что пока не знаю.

— Вот именно.

— Ты повторяешься.

— Потому что ты не слышишь.

Он шагнул ближе.

— Марина, ты правда думаешь, что сможешь уйти и начать всё заново?

Она выдержала его взгляд.

Кирилл продолжил уже тише:

— Все люди, с которыми ты работаешь, пришли через меня или через «Вектор». Все проекты, которыми ты известна, сделаны под моей компанией. Твоя профессиональная жизнь последние годы существует потому, что мы вместе. Ты можешь сколько угодно злиться, но от этого реальность не изменится.

Марина не отвечала. Что-то в её молчании заставило его остановиться. Но уже поздно.

— Марина, без моей фамилии ты никто.

Тишина после этих слов оказалась удивительно обычной. Не остановилась музыка. Не погас свет. Никто не распахнул дверь.

За стеной гости продолжали смеяться, официанты носили подносы, ведущий обсуждал что-то с техническим директором. Кирилл первым отвёл взгляд. Словно только теперь услышал собственную фразу.

— Я не так...

— Тогда тебе нечего бояться, — сказала Марина.

Он посмотрел на неё. Она открыла дверь. На этот раз Кирилл не остановил. Марина вышла в коридор и медленно направилась к главному залу.

Первые гости уже собрались возле сцены. Несколько знакомых клиентов заметили её почти сразу.

— Марина!

К ней подошёл Сергей Мельников, директор строительной компании, с которой «Вектор» работал много лет.

— Поздравляю! Двенадцать лет — это серьёзно.

Марина улыбнулась. И сама удивилась, что получилось почти естественно.

— Спасибо, Сергей.

— Кирилл где?

— Скоро выйдет.

— Я ему сегодня обязательно скажу: то ваше решение с новым брендом пять лет назад до сих пор считаю лучшим, что мы сделали.

Марина помнила тот проект. Именно она предложила отказаться от первоначального названия, хотя клиент две недели отказывался обсуждать изменения. Кирилл тогда поддержал её на финальной встрече. После победы они вместе до поздней ночи праздновали на кухне нового офиса.

— Рада, что всё сработало, — сказала она.

Сергей уже смотрел в сторону подошедших коллег.

— Конечно сработало. Кирилл такие вещи чувствует.

Он ушёл. Марина осталась возле края зала. На экране сно-

ва менялись фотографии.

Вот их первый офис.

Вот Кирилл с командой. Вот открытие нового здания. Вот большая конференция. Марина обнаружила, что её самой почти нет на снимках.

Не потому, что кто-то специально убирал её из истории. Она часто стояла рядом с фотографом. Следила, чтобы все успели собраться. Проверяла, чтобы в кадре не осталось лишних коробок.

Помогала другим выглядеть лучше.

Один раз она сама сказала: «Снимайте без меня, я здесь не работаю».

Тогда это казалось шуткой. Теперь Марина не была уверена, что именно в ней было смешного.

— Марина Андреевна, всё хорошо?

Она повернулась. Рядом стоял Никита, молодой координатор мероприятий. Ему было, наверное, двадцать пять. Он работал в «Векторе» меньше года и явно нервничал.

— Да.

— Просто вы смотрите на экран так, будто мы там что-то перепутали.

Марина снова посмотрела на презентацию.

— На шестом слайде фотография слишком тёмная.

Никита испуганно открыл планшет.

— Я сейчас...

— Оставьте.

— Точно?

— Точно. Никто не заметит.

Он улыбнулся.

— Вы заметили.

— Это вредная привычка.

Никита ушёл к сцене. Марина поймала себя на том, что впервые за вечер действительно улыбнулась. Через несколько минут появился Кирилл. Галстук он уже надел.

Пиджак сидел идеально. Лицо снова было лицом человека, который умел выходить к аудитории и в первые тридцать секунд заставлять слушать себя даже тех, кто пришёл только ради ужина и полезных знакомств. Никто из окружающих не догадался бы, какой разговор закончился пять минут назад. Марина тоже не была уверена, что по ней что-то заметно.

Кирилл подошёл к группе партнёров, пожал руки, пошутил, поблагодарил за присутствие. Потом его взгляд нашёл Марину. Он задержался на ней. Она не отвернулась.

Ведущий поднялся на сцену.

— Дамы и господа, прошу вашего внимания.

Разговоры постепенно стихли.

— Сегодня мы собрались по прекрасному поводу. Ровно двенадцать лет назад появилась компания, которая начиналась с маленькой команды, нескольких смелых идей и, как рассказывает её основатель, очень большого количества оптимизма.

Гости засмеялись.

Марина знала эту историю. Кирилл рассказывал её десятки раз. В первые месяцы никакого оптимизма у них не было. Были долги, дешёвый офис и постоянный страх не дотянуть до следующего месяца. Но со временем прошлое становилось красивее.

— За эти годы «Вектор» прошёл путь от небольшой студии до одного из самых узнаваемых независимых агентств на рынке. И сегодня я хочу пригласить человека, с которого всё начиналось. Кирилл Соколов!

Аплодисменты заполнили зал. Кирилл вышел на сцену. Марина хлопала вместе со всеми. Не из желания поддержать видимость.

Просто двенадцать лет действительно существовали. Она не собиралась вырывать их из собственной жизни. Кирилл взял микрофон.

— Спасибо. Хотя после такого вступления я чувствую себя лет на десять старше.

Зал засмеялся. Он говорил легко. О людях. О первых клиентах.

О смелости.

О переменах рынка.

На экране за ним появлялись знакомые фотографии.

— Иногда меня спрашивают, в чём секрет того, что компания столько лет растёт, — продолжил Кирилл. — И обычно ждут сложного ответа. Но его нет. Нельзя построить что-то большое в одиночку.

Марина посмотрела на него. Кирилл сделал короткую паузу.

— Рядом всегда должны быть люди, которые видят дальше тебя. Иногда спорят. Иногда заставляют отказаться от идеи, которую ты считал гениальной.

Послышался смех.

— И если говорить о самом начале «Вектора», один такой человек сегодня здесь.

Марина почувствовала, как несколько знакомых повернули головы в её сторону. Кирилл тоже посмотрел на неё.

— Моя жена Марина.

Аплодисменты. Не очень громкие. Тёплые. Привычные.

Кто-то рядом улыбнулся ей. Марина стояла неподвижно.

— Марин, спасибо тебе за эти годы, — сказал Кирилл со сцены. — Без тебя многое было бы невозможно.

Он говорил искренне. Марина это знала. И именно поэтому его слова не облегчали ничего. Человек мог искренне благодарить её со сцены и несколькими минутами раньше искренне считать, что отдельно от него она ничего не стоит.

Две эти версии Кирилла не противоречили друг другу. По крайней мере, для него. Марина улыбнулась ровно настолько, насколько требовала ситуация. Ведущий снова забрал микрофон.

Кирилл спустился со сцены под аплодисменты. Почти сразу его окружили партнёры. Марина отступила к краю зала. Телефон в её руке коротко завибрировал.

Сообщение от Кирилла.

Не уезжай. Пожалуйста.

Марина перечитала два раза. Затем убрала телефон в сумку.

— Ты белая как стена.

Она повернулась. Перед ней стояла Соня Лебедева. Рыжие волосы, чёрное платье, серьги настолько крупные, что Марина ещё утром сказала бы, что они способны нарушить технику безопасности. Соня работала в «Векторе» арт-директором почти шесть лет и входила в очень короткий список людей, рядом с которыми Марине не нужно было изображать хорошее настроение.

— Прекрасный комплимент на корпоративе.

— Я серьёзно. Что случилось?

— Ничего.

Соня прищурилась.

— Ты отвратительно врёшь.

— Знаю.

— Тогда попробуй ещё раз.

Марина посмотрела в сторону сцены. Кирилл разговаривал с двумя клиентами. Алиса стояла дальше, возле колонны, обсуждая что-то с руководителем отдела продаж. Они не смотрели друг на друга. По крайней мере, сейчас.

— Не сегодня, — сказала Марина.

Соня проследила направление её взгляда. Несколько секунд молчала.

— Мне не нравится, куда ты смотришь.

— Соня.

— Всё. Молчу.

Это было одним из качеств, за которые Марина её ценила. Соня умела задавать неудобные вопросы, но понимала слово «нет».

— Тебя отвезти домой?

Марина посмотрела на подругу.

— Я не поеду домой.

Соня снова замолчала. На этот раз гораздо дольше.

— Хорошо, — сказала она. — Тогда куда?

Марина открыла сумку, достала телефон и начала искать гостиницу.

Пальцы двигались спокойно.

— Пока не знаю.

— Марина...

— Завтра расскажу.

— Обещаешь?

— Обещаю.

Соня посмотрела на неё пристально.

— Тогда хотя бы напиши мне, когда окажешься там, куда собираешься.

— Напишу.

— И я не буду звонить каждые десять минут.

— Спасибо.

— Каждые двадцать.

Марина всё-таки улыбнулась.

— Договорились.

Соня слегка коснулась её локтя и ушла. Марина открыла приложение такси. До ближайшей подходящей гостиницы было двадцать три минуты. Она вызвала машину.

До приезда оставалось шесть. Пять. Четыре. Марина стояла посреди праздника компании, история которой почти совпадала с историей её брака, и неожиданно понимала, что впервые за много лет не знает, каким будет её завтра.

Это пугало. Но в этой неизвестности было и что-то ещё. Не свобода — до свободы она пока не дошла. Скорее пространство.

Пустое место там, где раньше всё было расписано заранее. Завтрак дома. Встреча. Созвон.

Проект «Вектора». Ужин с Кириллом. Выходные. Следующий месяц.

Следующий год. Теперь ничего этого не было. И Марина ещё не знала, что поставить на освободившееся место. Она снова посмотрела на экран.

Мы не следуем за рынком. Мы задаём направление.

Двенадцать лет назад она придумала эту фразу для компании, которая тогда почти ничего не стоила. Кирилл сказал, что слишком нагло. Она ответила, что зато запомнят.

Телефон показал: машина подъехала.

Марина взяла пальто в гардеробе. Когда она уже направлялась к выходу, сзади раздался голос Кирилла:

— Марина.

Она остановилась. Он стоял в нескольких метрах, оставив клиентов возле сцены.

— Ты уезжаешь?

— Уезжаю.

— Куда?

— Я сказала, что сегодня это неважно.

Кирилл подошёл ближе и понизил голос.

— Пожалуйста, не делай ничего сгоряча.

Марина взглянула на него. Совсем недавно ей казалось, что самое страшное в этом вечере — узнать о другой женщине. Теперь она понимала, что ошиблась. Страшнее было услышать, каким муж видел её саму.

— Я сегодня уже достаточно узнала о решениях, принятых сгоряча и не только, — сказала она. — Остальное обсудим позже.

— Когда?

— Я напишу.

— Марин.

Она взялась за ручку двери.

— Ты сказал, что без твоей фамилии я никто.

Кирилл поморщился.

— Я был зол.

— Я знаю.

— И не это имел в виду.

— Возможно.

— Тогда зачем повторяешь?

Марина немного подумала. Ответ пришёл неожиданно просто.

— Чтобы не забыть.

Она вышла на улицу. Машина ждала у входа. Марина села на заднее сиденье, назвала адрес и только после того, как автомобиль отъехал от здания, посмотрела назад. Через стеклянный фасад было видно ярко освещённый зал.

Людей.

Экран.

Огромное слово «ВЕКТОР».

Где-то внутри находился Кирилл, окружённый компанией, клиентами и историей, которую они когда-то начинали вместе. Марина отвернулась к окну. Она понятия не имела, как начать жизнь заново в тридцать семь лет. Не знала, сможет ли снова работать самостоятельно.

Не знала, сколько из тех, кого считала профессиональными знакомыми, действительно знали её, а не жену владельца «Вектора». Не знала даже, где будет жить через неделю. Но один ответ у неё уже был. Сегодня вечером она впервые за много лет вышла из здания, не сверяясь с расписанием Кирилла, не ожидая его машины и не думая о том, что им предстоит делать завтра вместе.

Впереди была Москва, чужой номер на одну ночь и утро, для которого у неё пока не существовало никакого плана. Марина смотрела на отражение городских огней в стекле и

постепенно осознавала простую вещь. Кирилл был уверен, что она вернётся, потому что вне его жизни ей некуда идти. Возможно, до сегодняшнего вечера так думала и она сама. Теперь ей предстояло выяснить, правда ли это.

Глава 2. Ноль

В гостиничном номере оказалось слишком много зеркал.

Одно занимало почти всю стену напротив кровати, второе висело над узкой консолью у входа, третье было встроено в дверцу шкафа. Марина заметила это не сразу. Первые десять минут она вообще смотрела только на вещи, которые можно было проверить: карточка от номера лежала на столе, телефон подключался к зарядке, окна закрывались, замок на двери работал, будильник был отключён.

Всё было в порядке.

Кроме той части жизни, которую никакой проверкой исправить было нельзя. Марина поставила сумку на кресло и сняла пальто. Номер она выбирала в машине почти наугад — не самый дорогой, не самый дешёвый, достаточно далеко от дома и достаточно близко к центру, чтобы утром не тратить половину дня на дорогу. На стойке регистрации женщина в безупречно белой рубашке спросила, на сколько ночей оформить проживание.

Марина ответила:

— Пока на одну.

Ей самой не понравилось слово «пока».

Оно делало происходящее временным, словно завтра всё могло вернуться на место.

Сейчас, оставшись одна, Марина открыла переписку с Со-

ней.

Я приехала. Всё нормально.

Ответ пришёл почти сразу.

Адрес не спрашиваю. Звонить не буду. Считаю это проявлением нечеловеческой силы воли.

Почти сразу появилось ещё одно сообщение.

Но если утром не напишешь до десяти, начну нарушать договорённости.

Марина невольно улыбнулась.

Напишу.

Она убрала телефон на стол. Кирилл прислал семь сообщений.

Первые два пришли ещё по дороге.

Дай знать, что доехала.

Пожалуйста.

Потом:

Я закончу здесь и могу приехать. Только скажи куда.

Через двадцать минут:

С Алисой всё закончил.

Ещё позже:

Не хочу обсуждать это сообщениями.

И почти сразу:

Я понимаю, что сейчас тебе неприятно со мной разговаривать. Но не исчезай.

Последнее сообщение появилось пять минут назад.

Вернись домой хотя бы завтра. Я могу уехать, если не хочешь меня видеть. Это и твой дом.

Марина перечитала его несколько раз. Фраза была разумной. Возможно, именно поэтому она раздражала сильнее всего. Кирилл снова предлагал решение. Практичное, удобное, внешне справедливое. Он умел это делать. При любой проблеме быстро находил действие, которое позволяло вернуть ощущение контроля.

Марина написала:

Я доехала. Сегодня разговаривать не буду. Завтра заберу часть вещей. Напишу заранее.

Она долго смотрела на экран, прежде чем нажать «отправить». Кирилл ответил меньше чем через минуту.

Хорошо.

Затем:

Я буду дома. Марина нахмурилась. Лучше не надо. На этот раз пауза длилась дольше.

Это мой дом тоже.

Она положила телефон экраном вниз. Ещё вчера такая фраза стала бы началом очередного разговора. Марина объяснила бы, почему сейчас лучше не встречаться. Кирилл возразил бы. Они нашли бы компромисс. Сегодня ей впервые пришло в голову, что не каждый разговор обязан заканчиваться компромиссом. Она прошла к окну.

Город внизу жил обычной ночной жизнью. Машины останавливались у перекрёстка, загорались окна в соседнем зда-

нии, кто-то торопливо переходил дорогу перед сменой сигнала светофора. Марина наблюдала за совершенно незнакомыми людьми и думала, что никто из них не знает, где она должна находиться. Мысль была странной.

Двенадцать лет почти любое её решение существовало рядом с Кириллом. Не обязательно зависело от его разрешения — этого как раз никогда не было. Марина могла поехать одна, отказаться от встречи, согласиться на проект, купить что-то дорогое или внезапно изменить планы. Но Кирилл всегда существовал в следующем пункте. Нужно предупредить. Нужно согласовать вечер.

Нужно помнить, что в субботу они обещали приехать к друзьям. Нужно оставить ему ключи. Нужно забронировать на двоих. Теперь она впервые стояла в гостиничном номере и не была обязана сообщать никому, что будет делать утром.

Проблема заключалась в том, что сама Марина тоже этого не знала. Она открыла ноутбук. Рабочий стол встретил её привычным набором папок. Несколько проектов «Вектора», к которым она была подключена как стратегический консультант. Черновики презентаций. Материалы по двум клиентам. Внутренняя таблица с идеями для следующего квартала. Марина смотрела на экран и постепенно понимала, что не знает даже ответа на очень простой вопрос.

Что из этого принадлежит ей?

Ноутбук был личным. Куплен с её карты три года назад. Папки — нет. Она открыла каталог с последним проектом.

Название клиента.

Исследования. Презентации. Её заметки. Десятки часов работы. И всё это создавалось для «Вектора». Марина закрыла папку. Потом открыла следующую. То же самое. Через несколько минут она создала на рабочем столе новый каталог.

Назвала его:

Личное

И замерла. В папку нечего было положить. Марина почти рассмеялась, но вместо этого откинулась на спинку кресла. Вот он, профессиональный итог последних лет.

Не отсутствие опыта. Не отсутствие навыков. Не отсутствие сделанного. Хуже.

Она не могла провести чёткую границу между тем, что создала сама, и тем, что принадлежало компании. Кирилл был неправ в главном, но в некоторых деталях говорил правду. Это открытие оказалось неприятным. Марина никогда не боялась неприятной правды, пока она касалась проектов. Наоборот, могла первой сказать клиенту, что концепция не работает, даже если команда потратила на неё неделю. Гораздо сложнее было применить тот же принцип к себе.

Она закрыла ноутбук. Сегодня хватит. Не потому, что вопросы исчезли. Они никуда не денутся.

Просто решать всю жизнь за одну ночь было бы таким же способом убежать от реальности, как попытка сделать вид, что ничего не произошло.

Марина оставила телефон на столе и легла.

Сон пришёл намного позже, чем ей хотелось.

Утром она проснулась за несколько минут до семи и сначала не поняла, где находится. Потолок был слишком белым. Шторы — чужими. Рядом не было второй подушки, которую Кирилл каждую ночь сдвигал ближе к краю.

Осознание вернулось не ударом, а последовательностью фактов. Гостиница. Юбилей. Алиса. Разговор. Развод. Фамилия. Марина села на кровати. На экране телефона было три сообщения.

Одно от Кирилла, отправленное в половине второго ночи.

Я дома. Второе — в семь минут седьмого. Не знаю, спишь ли. Я сегодня отменил первую встречу. Буду ждать тебя. Третье было от Сони.

До десяти ещё далеко, но технически утро уже наступило. Я ничего не нарушаю.

Марина ответила сначала ей.

Жива. Кофе пока побеждает желание разрушить мир.

Соня прислала смеющийся значок.

Вот. Уже узнаю человека. Позвони, когда сможешь.

Марина посмотрела на сообщение Кирилла.

Отменила первую встречу.

Конечно. Он собирался ждать.

В его представлении сегодняшний день всё ещё был следующим раундом переговоров.

Марина написала:

Приеду около десяти. Мне нужно забрать вещи и рабочие материалы, которые принадлежат лично мне. Лучше, если тебя не будет.

Кирилл ответил:

Нет. Нам надо поговорить.

Она набрала:

Не сегодня.

Стерла.

Написала:

Я вчера сказала всё, что касается решения о разводе. Остальные вопросы обсудим позже спокойно. Сегодня мне нужно просто забрать вещи.

Ответа не было почти десять минут.

Потом пришло:

Хорошо. Уеду к девяти тридцати.

Марина почувствовала облегчение, которое ей не понравилось. Она не боялась Кирилла. Не хотела избегать его вечно. Просто сегодня ей было необходимо впервые что-то сделать без его присутствия.

После завтрака Марина открыла ноутбук снова. На этот раз не рабочие папки. Почту.

Она начала с простого: проверила, какие сервисы были зарегистрированы на общий семейный адрес, какие — на личный, где использовалась корпоративная почта «Вектора».

Через двадцать минут стало очевидно, насколько глубоко-

ко совместная жизнь проникла в самые скучные мелочи. Облачное хранилище. Семейные подписки. Документы на квартиру.

Страховки автомобиля. Билеты из прошлых поездок. Счета. Договоры.

Фотографии. Марина открыла новый файл и начала составлять список. Не делить имущество. Не планировать развод.

Просто понять, где что находится.

Через несколько строк остановилась. Вчера Кирилл спросил её, что она будет делать. Она ответила, что не знает.

Сегодня ответ становился чуть конкретнее.

Сначала она разберётся с тем, что уже существует. Потом будет думать, что строить дальше. В девять пятнадцать позвонила Соня.

— Мне разрешено задавать вопросы?

— Зависит от количества.

— Я приготовила сто сорок восемь.

— Тогда нет.

— Хорошо. Начну с одного. Он?

Марина не стала уточнять.

— Да.

На другом конце линии стало тихо.

— С Алисой?

— Да.

Соня выдохнула.

— Я вчера поняла по тому, как ты на них смотрела. Но до последнего надеялась, что у меня отвратительная фантазия.

— У тебя обычно слишком хорошая.

— Давно?

— С весны.

— Вот же...

Соня оборвала себя. Марина дождалась продолжения.

— Ладно. Я сейчас скажу вещь, которая тебе не понравится.

— Это твоя специализация.

— Я увольняюсь.

Марина даже отодвинула телефон от уха.

— Нет.

— Почему?

— Потому что ты не будешь увольняться с нормальной работы из-за моего развода.

— Во-первых, не тебе решать. Во-вторых, я давно думаю уйти.

— Вчера ты об этом не говорила.

— Вчера мы обсуждали форму приглашения на корпоратив и почему нельзя делать золотой шрифт на бежевом фоне. Было сложно органично вставить: «Кстати, хочу сменить работу».

Марина подошла к окну.

— Соня, я серьёзно. Не делай ничего сегодня.

— Я тоже серьёзно. Почему?

— Потому что через несколько часов ты можешь понять, что решила это из-за меня.

— А через сколько часов официально разрешено?

— Через несколько недель.

— Очень удобно.

— Сонь, послушай.

— Слушаю.

Марина выбрала слова осторожно.

— У меня сейчас нет ничего.

— В смысле?

— В буквальном. Я вышла из «Вектора». Или собираюсь выйти — формально мы это ещё даже не обсуждали. У меня нет своей компании, нет контрактов, нет команды, нет офиса и, если говорить совсем честно, нет даже отдельного портфолио, которое я могла бы показать без вопросов о том, кому принадлежат права на проекты.

Соня молчала.

— Поэтому ты не можешь сказать «я увольняюсь и иду к тебе». Идти пока некуда.

— А если создать?

Марина почти не услышала вопрос.

— Что?

— Создать место, куда идти.

— Очень конкретно.

— Агентство.

Марина посмотрела на экран ноутбука, где был открыт её

вчерашний каталог.

Личное

Пустой.

— Ты сошла с ума.

— Возможно. Но я не предлагаю открыть его до обеда.

— Даже после обеда предложение останется безумным.

Агентство — это не название, логотип и арендованный стол.

— Спасибо, капитан очевидность. Я арт-директор, а не декоративная рыбка.

Марина невольно улыбнулась.

— Нужны клиенты, команда, деньги, репутация.

— Клиентов найдём, команду соберём, деньги посчитаем.

Репутация у тебя есть.

— У «Вектора».

— Нет, Марина.

Соня впервые за разговор произнесла её имя без шутки.

— У тебя.

Марина ничего не ответила.

— Ты думаешь, я шесть лет смотрела, как Кирилл единолично рождает все идеи? — продолжила Соня. — Половина людей внутри компании прекрасно знает, кто вытаскивал стратегические проекты, когда клиент приходил с формулировкой «сделайте современно, но чтобы ничего не менять».

— Это не значит, что они уйдут за мной.

— А я не говорю, что должны.

— Ты только что сказала, что увольняешься.

— Я исключение. Я давно ненормальная.

Марина услышала, как Соня что-то отодвинула на своём столе.

— И ещё. Я не предлагаю красть людей у Кирилла. Вообще никого не надо уговаривать уходить. Но если ты захочешь начать своё, я готова поговорить.

— Сонь, я даже не знаю, хочу ли.

— Поэтому пока не отвечай.

— Вот это уже разумно.

— Запиши дату. Я один раз за утро сказала разумную вещь.

Марина посмотрела на часы. До десяти оставалось двадцать минут.

— Я еду домой за вещами.

— Одна?

— Кирилла не будет.

— Точно?

— Он сказал.

— Хочешь, приеду?

Марина задумалась. Предложение было заманчивым. Соня могла бы заполнить квартиру разговорами, шутками, присутствием. Не дать Марине задерживаться возле фотографий и вещей, которым ещё вчера не требовалось объяснение. И именно поэтому Марина отказалась.

— Нет. Я должна сама.

— Ненавижу, когда ты говоришь разумные взрослые ве-

щи.

— Переживёшь.

— Позвони после.

— Хорошо.

— И Марин?

— Да?

— Не бери из «Вектора» ничего, что потом смогут назвать чужим.

Марина замолчала.

— Я как раз об этом думала.

— Знаю. Поэтому и говорю. Ты сейчас можешь честно забрать всё своё, а через месяц кто-нибудь обязательно скажет, что ты унесла половину компании в сумочке.

— Я не собираюсь ничего уносить.

— Вот и отлично.

— Соня... спасибо.

— Потом поблаговаришь — когда назовём агентство чем-нибудь не ужасным.

— Агентства ещё нет.

— Конечно. Я молчу.

Она отключилась прежде, чем Марина успела ответить. В десять без пяти такси остановилось у знакомого дома. Марина несколько секунд не выходила. Вчера она уезжала отсюда на мероприятие, думая, что вернётся поздно вечером вместе с Кириллом. На кухне осталась открытая книга. В спальне — платье, которое она сначала хотела надеть на юбилей, но

передумала. На спинке стула — шарф.

Жизнь не знала, что должна подготовиться к разводу. Марина вошла в подъезд. Консьерж привычно поздоровался:

— Доброе утро, Марина Андреевна.

— Доброе.

— Кирилл Викторович недавно уехал.

Она на секунду остановилась.

— Спасибо.

— Просил передать, что курьер будет после обеда. Если будете дома...

— Меня не будет.

— Хорошо.

Лифт поднялся на девятый этаж. Марина открыла дверь своим ключом. В квартире было тихо. Кирилл действительно уехал.

Его чашка стояла в мойке. На столе лежали ключи от второй машины, которой Марина почти не пользовалась. На спинке кухонного стула висел пиджак. Она медленно прошла в спальню. Вчера Марина представляла этот момент иначе. Ей казалось, что войдёт сюда и почувствует либо ярость, либо желание плакать, либо какое-то окончательное подтверждение того, что всё разрушено.

Ничего похожего не произошло. Квартира осталась квартирой. Светлой. Просторной.

Удобной. Слишком знакомой. На тумбочке со стороны Кирилла лежали часы. Марина отвернулась.

Она достала из шкафа дорожный чемодан. Потом второй. Остановилась. Сколько вещей берут, уходя из дома после двенадцати лет брака?

Если сложить всё — получится переезд. Если взять мало — будет похоже на демонстративный уход на несколько дней. Марина положила на кровать одежду на ближайшую неделю, затем добавила ещё несколько вещей. Документы. Личный ноутбук. Зарядные устройства. Косметику. Две пары обуви. Фотографии не тронула.

Украшения тоже почти все оставила. Сняла только небольшой деревянный ящик с личными документами. На нижней полке шкафа лежала большая папка с материалами первых лет «Вектора». Марина присела.

Папка была её. Физически — точно её. Она купила её ещё до регистрации компании. Внутри хранились распечатанные эскизы, первые варианты названия, заметки, фотографии старого офиса, письма от клиентов. Марина открыла.

На первом листе её почерком было написано: Не продавать дизайн. Продавать изменение бизнеса. Ниже Кирилл когда-то дописал: Слишком умно. Объяснить проще.

Она помнила этот разговор. Они спорили почти два часа. В итоге родилась первая нормальная презентация «Вектора». Марина перелистнула страницу.

Дальше шли материалы первого клиента. Потом второго. Её записи перемешивались с записями Кирилла. Черновики контрактов.

Расчёты. Идеи. История компании в бумаге. Марина закрыла папку.

Несколько секунд держала её в руках. Затем вернула на полку. Даже если половина заметок принадлежала ей, всё со-держимое было связано с «Вектором». Она не хотела через месяц спорить, имела ли право забрать собственный старый блокнот.

В кабинете оказалось сложнее. Марина пользовалась им реже Кирилла, но один шкаф всегда считался её. Она открыла дверцы. Папки с проектами.

Деловые журналы. Книги. Коробка визиток. Марина взяла её и поставила на стол.

Несколько сотен карточек. Клиенты. Партнёры. Подрядчики.

Люди, с которыми она познакомилась за годы работы. Её контакты? Или контакты «Вектора»? Технически большинство визиток вручали лично ей.

Но значительная часть этих людей знакомилась с Мариной именно как с представителем компании. Она положила коробку обратно. Телефон и без того хранил десятки номеров. Но использовать их для нового бизнеса без ясного разрешения владельцев было бы не тем началом, которое Марина хотела для себя.

На столе лежала корпоративная банковская карта, выпущенная на её имя для представительских расходов.

Марина взяла телефон и сфотографировала карту только

для того, чтобы сохранить последние четыре цифры.

Потом положила её в конверт.

Рядом — пропуск в офис. Флешку с логотипом «Вектора».

Ключ от кабинета.

Она написала на конверте:

Корпоративное имущество. Марина Соколова. Почувствовала себя нелепо. И всё равно продолжила. Открыла ноутбук.

Корпоративная почта.

Последние письма.

Марина создала новое сообщение Кириллу. Я сегодня забираю только личные вещи и личные документы. Корпоративную карту, пропуск и ключ от кабинета оставляю дома в подписанном конверте на твоём столе. Все рабочие материалы «Вектора», которые находятся на моём личном ноутбуке, я не буду использовать и передавать третьим лицам. Доступ к корпоративной почте после сегодняшнего дня использовать не буду. Предлагаю позже отдельно определить порядок завершения моих текущих проектов. Она перечитала текст. Слишком официальный.

Но сейчас официальный язык был полезнее семейного.

Отправила.

Ответ пришёл через две минуты.

Что ты делаешь?

Марина посмотрела на сообщение.

Написала:

Разделяю личное и рабочее.

Кирилл позвонил. Она не ответила. Он позвонил ещё раз. Марина подождала, пока вызов закончится, и продолжила собирать вещи.

Через минуту пришло сообщение.

Марин, ты ведёшь себя так, будто мы уже чужие люди.

Она долго смотрела на эту фразу.

Потом набрала:

В рабочих вопросах сейчас так безопаснее для обоих.

Телефон снова зазвонил.

На этот раз Марина ответила.

— Слушаю.

— Ты серьёзно оставляешь пропуск?

— Оставляю. Не собираюсь приходить в офис как раньше, пока мы не решим, в каком качестве я заканчиваю проекты.

— В том же качестве.

— Нет. Вчера ты сам объяснил, что я всего лишь «помогаю» тебе.

На другом конце возникла пауза.

— Я был зол.

— Ты это уже говорил.

— Значит, ты будешь теперь использовать каждую мою фразу против меня?

— Нет. Я просто хочу, чтобы всё стало яснее.

— Что именно?

Марина посмотрела на конверт.

— Что моё, что твоё, что принадлежит компании.

— Компания не чужая тебе.

— Юридически?

Кирилл не ответил.

Марина продолжила:

— Вот поэтому я и разделяю.

— Мы можем спокойно это обсудить.

— Обсудим.

— Когда?

— Не сегодня.

— Ты постоянно повторяешь «не сегодня».

Марина почти усмехнулась. Вчера эти слова произносила Алиса. Кирилл, видимо, тоже вспомнил, потому что замолчал.

— Ты уже забрала вещи? — спросил он другим тоном.

— Собираю.

— Сколько?

— Это имеет значение?

— Для меня да.

— На ближайшее время.

— Значит, ты действительно не собираешься возвращаться.

Марина застегнула чемодан.

— Я вчера сказала об этом.

— Говорить и делать — разные вещи.

— Теперь делаю.

Он тяжело выдохнул.

— Где ты будешь жить?

— Пока не решила.

— Останься в квартире. Я могу переехать.

Марина удивилась. Предложение было нормальным. Даже справедливым.

— Подумаю.

— Не из упрямства же жить по гостиницам.

— Я не собираюсь принимать решение из упрямства.

— Хорошо.

Снова пауза.

— Марин.

— Да?

— Я правда поговорил с Алисой.

Она закрыла глаза на секунду.

— Не надо.

— Я хочу, чтобы ты знала.

— Я не хочу знать подробности.

— Там больше ничего не будет.

— Кирилл.

— Что?

— Это ничего не меняет.

Он молчал. Марина посмотрела на комнату.

— Мне пора.

— Ты всё равно подашь на развод?

Она могла бы раздражённо спросить, сколько раз ему нужно услышать одно и то же.

Вместо этого ответила:

— Да.

— Понятно.

В его голосе было что-то, чего вчера почти не было. Не согласие. Скорее первое понимание, что разговор действительно не вернёт прежнюю конструкцию на место.

— Я отключаюсь, — сказала Марина.

— Хорошо.

Он не добавил привычное «созвонимся». Она тоже. После разговора Марина ещё раз обошла квартиру. На кухне взяла свою любимую чашку.

Потом поставила обратно. Не потому, что чашка принадлежала Кириллу.

Просто неожиданно поняла: если сейчас начнёт решать судьбу каждой тарелки, никогда не уйдёт.

В прихожей стояли два чемодана и сумка. Марина оглянулась. Девять лет жизни помещались здесь лишь в той степени, в какой человек сам решал их взять. Она закрыла дверь.

В гостиницу Марина возвращаться не хотела. Поэтому попросила водителя остановиться возле небольшого кафе на Патриарших, где в будние дни было достаточно тихо. Чемоданы она оставила в камере хранения гостиницы по дороге,

продлив номер ещё на две ночи.

«Две ночи» казались менее страшными, чем «не знаю насколько».

Соня появилась через сорок минут.

— Я сказала на работе, что встречаюсь с подрядчиком.

Марина подняла брови.

— И кто подрядчик?

— Ты.

— Я не подрядчик «Вектора».

— Теперь точно нет.

Соня сняла пальто и села напротив.

— Показывай лицо.

— Зачем?

— Проверяю, насколько всё плохо. Вид у тебя такой, будто ты всю ночь составляла таблицу.

Марина промолчала. Соня подозрительно прищурилась.

— Ты правда составляла таблицу?

— Список.

— Конечно.

— Что?

— Нормальные люди после развала брака звонят подруге и говорят что-нибудь эмоциональное. Ты проводишь аудит имущества.

— Мы пока не развелись.

— Спасибо за юридическую точность.

Марина улыбнулась. Соня сразу стала серьёзнее.

— Кирилл был дома?

— Уехал до моего приезда.

— Молодец.

— Это не соревнование, Сонь.

— Знаю.

Официант принёс им кофе. Соня подождала, пока он отойдёт.

— Ты ему сказала, что уходишь из проектов?

— Я сказала, что нужно определить порядок завершения.

— Очень дипломатично.

— Я не хочу бросать клиентов посреди работы. Но продолжать приходить в офис как ни в чём не бывало тоже не буду.

— Логично.

— И я оставила пропуск, корпоративную карту и ключ.

Соня присвистнула.

— Вот теперь поверю, что всё серьёзно.

— Почему именно из-за пропуска?

— Потому что ты за шесть лет трижды возвращалась домой за ним, хотя могла попросить временный на ресепшн.

— Не люблю временные пропуска.

— Я знаю.

Марина откинулась на спинку кресла. Соня размешивала сахар и наблюдала за ней.

— А теперь вернёмся к моей гениальной утренней идее.

— Агентство не становится менее безумной идеей к обе-

ду.

— Ты даже не дала ей времени созреть. Что собираешься делать вместо этого?

— Пока не знаю.

— Это уже вчерашний ответ.

— Прошло меньше суток.

— Ладно. Тогда другой вопрос: ты хочешь продолжать работать в рекламе?

Марина задумалась. Вопрос казался очевидным. И всё же она впервые задавала его себе именно так. Не работать с Кириллом.

Не закончить проекты «Вектора». Не доказать что-либо. Просто — хочет ли она заниматься тем, чем занималась последние двенадцать лет? Перед глазами возникли переговоры с клиентами. Споры о позиционировании. Момент, когда из десятков разрозненных идей наконец складывалась одна точная. Команда, которая после двух часов обсуждений начинала видеть решение одинаково.

Марина медленно кивнула.

— Да.

— Отлично. Полдела.

— Нет.

— Почему?

— Потому что «хочу работать в рекламе» и «открою агентство» — разные вещи.

— Хорошо. Можешь пойти работать куда-нибудь страте-

гическим директором.

Марина взглянула на неё.

— Представляешь собеседование?

Соня выпрямилась и заговорила нарочито официально:

— Марина Андреевна, почему вы ушли с предыдущего места?

— Развелась с владельцем.

— Прекрасно. А почему решили выбрать нашу компанию?

— Потому что свою создавать страшно.

Соня кивнула.

— Берём немедленно.

Они обе рассмеялись. Впервые за последние сутки Марина почувствовала, что смех не требует усилия.

— На самом деле это вариант, — сказала она.

— Конечно.

— В Москве достаточно агентств.

— И половина с удовольствием возьмёт человека с твоим опытом.

— Ты пять минут назад предлагала мне своё.

— Я стратегически создаю ощущение выбора.

Марина покачала головой.

— Мне надо сначала понять, какой у меня вообще опыт вне «Вектора».

— Ты опять повторяешь Кирилла.

— Нет. Я пытаюсь честно оценить ситуацию.

— Тогда честно: чужие закрытые презентации показать не можешь, клиентскую базу взять не можешь, внутренние исследования тоже.

— И не буду.

Соня наклонилась ближе.

— А мозг тебе Кирилл тоже запретит забрать?

Марина задержала на ней взгляд.

— Очень тонко.

— Я старалась.

— Ты понимаешь, о чём я.

— Понимаю. Но твой опыт не хранится в папке на сервере. Ты знаешь, как разговаривать с владельцем бизнеса, который сам не понимает, чего хочет. Знаешь, где красивое решение не сработает коммерчески. Знаешь, когда клиент врёт себе. Знаешь, как разворачивать позиционирование. Это нельзя оставить в конверте вместе с пропуском.

Марина провела пальцем по краю чашки.

— Даже если так, нужен первый клиент.

— Значит, нужен.

— Сонь, клиенты не появляются от правильной формулировки.

— Я арт-директор. Я обязана верить в магическую силу правильной формулировки.

Телефон Марины завибрировал на столе. Она машинально посмотрела.

Незнакомый номер.

Сообщение. Марина Андреевна, добрый день. Максим Орлов. Мне передали ваш личный контакт. Хотел бы встретиться по одному проекту. Если у вас сегодня есть время, буду признателен за полчаса. Марина перечитала. Соня заметила её выражение.

— Кто?

— Максим Орлов.

— Тот самый?

— Какой «тот самый»?

— С которым вы два года назад три встречи подряд спорили о новом бренде его отелей.

— Мы не спорили.

— Конечно. Вы просто по очереди объясняли друг другу, почему другой человек ничего не понимает.

Марина снова посмотрела на сообщение. Максим Орлов владел сетью городских отелей и несколькими коммерческими пространствами. Два года назад «Вектор» участвовал в конкурсе на ребрендинг его основной сети. Не выиграл. Вернее, конкурс вообще закончился ничем.

Орлов отказался от всех предложений. Марина была единственной, кто на финальной встрече сказал ему, что проблема не в агентствах, а в его собственном брифе. Кирилл тогда после переговоров спросил, зачем она решила похоронить шанс на контракт. Через неделю Орлов лично прислал ей письмо.

Вы были правы. Бриф переписываем.

Но к «Вектору» он не вернулся.

— Откуда у него твой личный номер? — спросила Соня.

— Не знаю.

— Спроси.

Марина написала:

Добрый день. Могу сегодня после трёх. Подскажите, пожалуйста, тему встречи и откуда у вас мой контакт.

Ответ пришёл быстро.

Контакт дал Роман Фадеев. Тема — новый объект на Остоженке. Подробности лучше лично. В 16:00 удобно?

Роман Фадеев.

Марина вспомнила владельца архитектурного бюро, с которым работала на проекте четыре года назад. Номер у него действительно был.

— Что? — спросила Соня.

— Новый объект.

— Клиент.

— Пока нет.

— Потенциальный клиент.

— Он может хотеть «Вектор».

Соня выразительно посмотрела на неё.

— Тогда почему пишет лично тебе?

Марина начала печатать ответ.

Да, удобно. Пришлите адрес.

Она отправила. Соня медленно улыбнулась.

— Что?

— Ничего. Просто думаю о том, как быстро вселенная реагирует на хорошие идеи.

— Не начинай. Это может быть вообще не работа. Может, консультация.

— Конечно. Разумеется.

— Или он хочет спросить о Кирилле.

Улыбка Сони исчезла.

— А вот это уже не смешно.

Марина и сама почувствовала сомнение. Если информация о вчерашнем вечере каким-то образом уже начала расходитьсь по рынку, Орлов мог писать из любопытства. Но зачем назначать встречу по объекту?

— Я схожу, — сказала она.

— Правильно.

— И если он предложит проект «Вектору», я перенаправлю его Кириллу. Я не буду использовать момент развода, чтобы перехватывать клиентов.

— Орлов не клиент «Вектора».

— Был потенциальным.

— Два года назад. И отказался.

— Всё равно.

Соня задумалась.

— Хорошо. Тогда спросишь прямо.

— Спрошу.

— И если он скажет, что хочет работать с тобой?

Марина посмотрела в окно.

— Тогда тоже спрошу почему.

В половине четвёртого она вошла в бизнес-центр на Остоженке. Адрес, который прислал Орлов, оказался не его главным офисом, а одним из новых объектов сети. Здание ещё не открылось. В холле работали монтажники, часть мебели стояла в защитной упаковке, на стойке будущей регистрации не было ни компьютеров, ни табличек. Марина назвала имя охране. Через минуту к ней подошла женщина лет тридцати.

— Марина Андреевна? Я Елена, помощник Максима Сергеевича. Он ждёт вас на втором этаже.

Марина прошла за ней. Пока они поднимались по лестнице, она автоматически осматривала пространство. Слишком тяжёлый камень в холле. Красивый, дорогой, но холодный.

Навигация ещё временная. Освещение хорошее. Слишком нейтральное оформление для объекта, который, судя по расположению, явно собирался конкурировать не ценой. Марина поймала себя на профессиональном анализе и почти улыбнулась.

Соня была права в одном. Некоторые вещи действительно невозможно оставить в конверте. Максим Орлов стоял у окна в помещении, которое, вероятно, станет баром или переговорной зоной. Высокий, в тёмных брюках и простой белой рубашке без галстука. Марина помнила его чуть более формальным. Увидев её, он посмотрел на часы.

— Вы на две минуты раньше.

— Это претензия?

— Пока наблюдение.

Марина протянула руку.

— Добрый день, Максим Сергеевич.

— Добрый.

Он пожал её руку.

— Спасибо, что приехали так быстро.

— Вы написали достаточно загадочно.

— Иначе вы могли отказаться.

— Теперь вероятность только выросла.

На его лице появилась короткая улыбка.

— Вот поэтому я и хотел встретиться именно с вами.

Марина не ответила.

Орлов указал на стол.

На нём лежали планы здания, несколько вариантов логотипа и распечатанные концепции.

— Кофе?

— Нет, спасибо.

Они сели напротив друг друга.

— Сразу уточню, — сказала Марина. — Если речь идёт о тендере или проекте для «Вектора», сегодня я не могу обсуждать это от имени компании.

Орлов слегка наклонил голову.

— Почему?

— Потому что я больше не буду представлять «Вектор»

на новых переговорах.

Он не выразил удивления. Это насторожило Марину.

— Вы уже знаете?

— Что именно?

— Неважно.

Орлов несколько секунд смотрел на неё.

— Роман сказал только, что вы сейчас, возможно, будете рассматривать независимые проекты.

Марина нахмурилась.

— Когда он это сказал?

— Сегодня утром.

Она попыталась вспомнить, говорила ли вчера с Романом.
Нет.

— Интересно.

— Это проблема?

— Пока пытаюсь понять, откуда у него такая информация.

Орлов откинулся на спинку стула.

— Если вас беспокоит конфиденциальность, могу написать ему при вас.

— Не нужно.

Марина и сама догадалась. На юбилее присутствовало много людей. Кто-то видел, как она уезжала раньше. Кто-то мог заметить напряжение между ней и Кириллом.

Кто-то поговорил с кем-то. Рынок был намного меньше, чем казался со стороны. Но Роман не мог знать о её профессиональных планах, потому что этих планов не существова-

ло. Значит, просто сделал вывод.

— Вернёмся к проекту, — сказала Марина. — Что именно вы хотите?

Максим Орлов развернул к ней один из листов.

— Это будет новый городской отель. Небольшой. Семьдесят четыре номера. Формально он войдёт в нашу группу, но я не хочу использовать существующий бренд.

Марина посмотрела на варианты логотипа.

— Почему?

— Потому что нынешняя сеть стала слишком предсказуемой.

— Для кого?

— Для меня.

— Это плохая причина менять бренд.

Орлов усмехнулся.

— Прошло два года, а вы даже не разогреваетесь.

— Вы позвали меня не за вежливостью.

— Именно.

Марина придвинула материалы ближе.

— Что говорят исследования?

— Пока никаких.

Она подняла глаза.

— Вы уже заказали три варианта айдентики до исследования аудитории?

— Четыре.

— Четвёртый настолько плох, что вы решили не показы-

вать?

— Четвёртый мне нравится.

— Тогда, вероятно, он самый опасный.

Орлов рассмеялся. Не громко, но совершенно искренне.

— Теперь я вспомнил, почему после прошлой встречи хотел больше никогда вас не видеть.

— И всё же пригласили.

— Потому что после той встречи мы потратили четыре месяца и выяснили, что вы были правы.

Марина отложила лист.

— В чём именно?

— Мы пытались придумать новый бренд, не понимая, зачем он нам нужен.

— И сейчас понимаете?

— Поэтому вы здесь.

— Это не ответ.

— Хорошо. Существующая сеть ориентирована в основном на деловые поездки. Этот объект другой. Я хочу, чтобы сюда приезжали не только переночевать между встречами.

— Зачем?

— Что зачем?

— Зачем вам клиент, который приезжает не только переночевать?

Орлов посмотрел на неё с лёгким раздражением. Марина помнила это выражение. Два года назад именно после третьего «зачем» он сказал, что встреча начинает напоминать

допрос.

— Более высокая маржинальность дополнительных услуг,

— ответил он.

— Тогда вам нужен не бренд. Вам нужно увеличить средний чек.

— Вы специально упрощаете.

— Я пытаюсь отделить бизнес-задачу от желания владельца сделать красивый новый проект.

— А если я хочу и то и другое?

— Тогда сначала нужно решить первое, чтобы второе не пришлось переделывать через год.

Орлов постучал пальцем по столу.

— Именно это мне и нужно.

Марина замолчала.

— Что именно?

— Вы.

Она чуть нахмурилась.

— Максим Сергеевич, если вы хотите заказать стратегию у «Вектора», я могу передать контакт...

— Я не хочу заказывать стратегию у «Вектора».

— Тогда у кого?

— У вас.

Марина некоторое время смотрела на него.

— Вы знаете, что у меня нет агентства, команды и даже предложения для вас.

— Это поправимо.

— Вы обычно начинаете проекты так?

— Никогда.

— Тогда почему сейчас?

Орлов встал и подошёл к большому макету здания у стены.

— Два года назад я пригласил четыре сильных агентства. Все пытались продать мне то, что я просил. Вы были единственным человеком, который потратил половину встречи на объяснение, почему я прошу не то.

— И вы нас не выбрали.

— Потому что вы были частью команды, с которой я не хотел работать.

Марина подняла брови.

— Достаточно прямо.

— Вы цените прямоту.

— Когда она не используется как оправдание грубости.

— Согласен.

Он вернулся к столу.

— У меня была проблема не с вашей работой. И даже не с Соколовым лично. У нас разный подход. Он хотел выиграть тендер. Вы хотели сначала понять, стоит ли его вообще проводить.

— Кирилл занимается бизнесом.

— Я тоже.

— Поэтому вы должны понимать, что я сейчас не могу взять такой проект.

— Почему?

Марина впервые за встречу почувствовала раздражение.

— Потому что вчера я работала с компанией мужа. Сегодня вы предлагаете мне отдельный контракт. Даже если юридически всё чисто, со стороны это будет выглядеть так, будто я ушла и на следующий день начала забирать потенциальных клиентов «Вектора».

— Я не потенциальный клиент «Вектора».

— Вы им были.

— Два года назад.

— Это не меняет восприятие.

— Моё меняет.

— Рынок состоит не только из вас.

Орлов не ответил сразу.

— Хорошо. Что должно измениться, чтобы вы согласились?

Вопрос застал её врасплох.

— Я не сказала, что соглашусь.

— Но вы не сказали и что проект вам неинтересен.

Марина посмотрела на планы. Проект был интересен. Очень. Настолько, что ей не хотелось признавать это даже самой себе.

— Мне нужно понять условия.

— Вот.

Орлов подвинул к ней тонкую папку. Марина не открыла.

— И ещё мне нужно официально завершить свои отноше-

ния с текущими проектами «Вектора».

— Сколько времени?

— Не знаю.

— Неделя?

— Возможно.

— Две?

— Максим Сергеевич, я вчера не планировала менять всю профессиональную жизнь.

Он внимательно посмотрел на неё. Марина поняла, что сказала больше, чем собиралась.

— Понятно, — произнёс Орлов.

— Что именно?

— Почему Роман говорил осторожно.

Она закрыла ладонью край папки.

— Давайте договоримся. Моё личное положение не является частью этих переговоров.

— Согласен.

— И если вы узнали что-то о моём браке...

— Я ничего не знаю о вашем браке.

Марина всмотрелась в него. Он не отвёл взгляд.

— Хорошо.

— Мне достаточно знать, что вы больше не хотите представлять «Вектор» в новых переговорах. Причины меня не интересуют.

— Прекрасно.

— Тогда вернёмся к работе.

Он снова сел.

— Я хочу, чтобы вы провели первую стратегическую сессию. Лично. Без обязательства брать весь проект.

— Консультацию?

— Если вам нравится точность — консультацию.

— После неё вы сможете уйти к другому агентству?

— Смогу. И вы сможете отказаться.

— Разумеется.

Марина открыла папку. На первой странице был краткий паспорт проекта. Срок запуска — восемь месяцев. Бюджет.

Целевая аудитория в формулировке внутренней команды.

Она прочитала первые два абзаца и сразу увидела несколько противоречий.

— Кто это писал?

— Наш маркетинг.

— Они хотят одновременно «молодую городскую аудиторию», «состоятельных деловых путешественников», «семьи на выходные» и «творческое сообщество».

— Да.

— То есть всех людей от двадцати пяти до пятидесяти пяти, у которых есть деньги.

— Примерно.

— Уже плохо.

Орлов улыбнулся.

— Вы ещё не согласились.

Марина закрыла папку.

— Поэтому и могу говорить бесплатно.

— А если согласитесь?

— Буду говорить то же самое, только по договору.

Он посмотрел на неё с тем выражением, которое Марина хорошо помнила по прошлым переговорам: смесь раздражения и интереса.

— Я дам вам три дня.

— На что?

— Решить.

— Вы только что сказали, что хотите стратегическую сессию.

— Хочу.

— Тогда зачем три дня?

— Потому что вы сейчас думаете не о проекте.

Марина напряглась.

— А о чём?

— О том, имеете ли право взять его.

Она ничего не ответила.

Орлов продолжил:

— Я не знаю, что произошло между вами и Соколовым, и не хочу знать. Но этот проект не принадлежит ему. И мне не принадлежит ваше чувство вины перед его компанией.

— Это не вина.

— Хорошо. Осторожность.

— Это профессиональная этика.

— Тем более. Проверьте всё, что считаете необходимым.

Он поднялся. Встреча, судя по всему, закончилась. Марина тоже встала.

— Я дам ответ через три дня.

— Хорошо.

Она взяла сумку, но папку оставила на столе. Орлов посмотрел на неё.

— Материалы можете забрать.

— Пришлите электронную версию после того, как я письменно подтверждаю, что рассматриваю консультацию.

— Вы всегда настолько осторожны?

— С сегодняшнего дня — возможно.

Они вышли в холл второго этажа. Максим остановился возле лестницы.

— Марина Андреевна.

Она обернулась.

— Да?

— Чтобы не было недоразумения.

— Слушаю.

Он говорил спокойно, почти деловым тоном.

— Я не пригласил вас сюда потому, что вы жена Кирилла Соколова. И не потому, что слышал что-то о вашей нынешней ситуации.

Марина ждала продолжения.

— Два года назад я отказался работать с «Вектором», но сохранил ваши замечания. Мы использовали их, когда полностью переделывали концепцию сети.

Она удивилась.

— Мои замечания?

— Да.

— Вы тогда половину встречи со мной спорили.

— Это не мешает человеку потом признать, что оппонент был прав.

— Редкое качество.

— Не привыкайте.

Марина чуть улыбнулась. Орлов протянул ей визитную карточку.

— Поэтому я хочу, чтобы вы не путали этот разговор с делами вашего мужа.

Она взяла карточку.

— Постараюсь.

Максим задержал на ней взгляд.

— И ещё одно.

— Что?

— Мне нужна не компания вашего мужа.

Он сделал короткую паузу, но не ради эффекта. Скорее словно хотел убедиться, что Марина действительно услышит следующую фразу именно так, как она сказана.

— Мне нужны вы.

Марина вышла из здания через несколько минут. На улице было прохладно. Люди спешили мимо, кто-то разговаривал по телефону, возле входа остановилась машина доставки. Она осталась возле ступеней и достала визитку Орлова.

Имя.

Должность.

Телефон.

Ничего особенного.

Самая обычная карточка. Но впервые за много лет человек предложил ей работу, не обращаясь к Кириллу, не упоминая «Вектор» как необходимое условие и не предполагая, что Марина придёт вместе с чужой командой. Она открыла телефон.

В переписке с Соней последнее сообщение пришло двадцать минут назад.

Ну? Ты ещё жива после Орлова?

Марина набрала:

Он предложил мне проект. Три точки ответа появились почти мгновенно.

ВЕКТОРУ?

Марина посмотрела на визитку ещё раз.

Затем написала:

Нет.

Соня молчала секунд десять.

Потом:

Я сейчас постараюсь не написать «я же говорила».

Следующее сообщение пришло почти сразу.

Не получается.

И ещё одно:

Я ЖЕ ГОВОРИЛА.

Марина рассмеялась прямо на улице.

Прохожая рядом посмотрела на неё с удивлением.

Марина убрала телефон.

Утром ей казалось, что у неё нет ничего.

Нет компании. Нет команды. Нет клиентской базы. Нет отдельного портфолио.

Даже папка на ноутбуке, которую она назвала «Личное», оставалась пустой. Всё это по-прежнему было правдой. Но теперь к нулю добавилось первое предложение. Не контракт.

Не бизнес. Не новая жизнь, которую можно было объявить начавшейся после одной удачной встречи. Всего лишь человек, готовый заплатить за её собственную работу. Марина посмотрела на карточку Максима Орлова и впервые подумала, что ноль не обязательно означает отсутствие всего.

Иногда с него просто начинают считать.

Глава 3. Сделка с человеком, который меня не любит

Три дня, которые Максим Орлов дал Марине на решение, оказались гораздо длиннее, чем она предполагала.

Не потому, что ей требовалось столько времени, чтобы понять, интересен ли проект. С этим всё стало ясно ещё на Остоженке, когда она увидела четыре варианта айдентики, созданные до нормального исследования аудитории. Марина уже тогда мысленно перестраивала задачу, задавала вопросы, которых не было в брифе, и представляла, какие данные понадобятся прежде, чем вообще появится смысл обсуждать название и визуальную концепцию. Сложность была в другом.

Согласившись, она переставала быть человеком, который просто ушёл из «Вектора». У неё появлялся первый собственный заказ. Разница казалась небольшой только до тех пор, пока Марина не пыталась сформулировать её вслух. В первое утро она позвонила бухгалтеру, которого знала ещё со времён первого офиса «Вектора», но вместо вопроса о регистрации новой компании попросила контакт независимого специалиста. Не сотрудника агентства, не подрядчика Кирилла, не человека, с которым у них были общие обязательства.

Контакт ей дали. К обеду Марина уже сидела в небольшом кабинете на Большой Дмитровке и слушала женщину по имени Вера Аркадьевна, которая задавала вопросы настолько скучные, что именно поэтому внушала доверие.

— Вы планируете работать одна?

— Пока да.

— Сотрудники?

— Возможно, один человек.

— Офис?

— Не решила.

— Какого масштаба договоры ожидаете в первые полгода?

Марина чуть улыбнулась.

— Если бы я знала, мне было бы спокойнее.

Вера Аркадьевна не улыбнулась в ответ.

— Спокойствие к расчётам отношения не имеет.

Марине она понравилась окончательно. Они обсуждали форму работы, счета, договоры, обязательства перед клиентами, расходы и то, какие документы следует подготовить до первого контракта. Марина записывала вопросы и всё яснее понимала, насколько давно не находилась в этой части бизнеса.

Кирилл был прав хотя бы в одном: последние годы большая часть подобной работы проходила мимо неё.

Во времена первого офиса они делали всё сами. Марина могла утром обсуждать позиционирование с клиентом, днём сверять договор с юристом, а вечером выяснять, почему под-

рядчик второй раз прислал неправильный макет вывески. Потом компания выросла. Появились отделы, руководители, финансовый директор, юристы, аккаунт-менеджеры. Марина постепенно оставила себе то, что любила больше всего, — стратегию, сложные проекты, работу с концепциями.

Теперь ей снова предстояло вспомнить, как выглядит бизнес до того, как у него появляется человек на каждую проблему.

— Название есть? — спросила Вера Аркадьевна.

Марина подняла глаза от записей.

— Нет.

— Тогда придумайте. Оно понадобится раньше, чем кажется.

В гостиницу она вернулась с папкой документов и неприятным ощущением, что продвинулась одновременно очень далеко и почти никуда. Соня позвонила в восемь вечера.

— Ты решила?

— Не решила.

— Врёшь.

— Почему?

— Потому что, когда ты не решила, ты говоришь: «Мне надо подумать». А когда решила и боишься произнести, говоришь: «Нет».

Марина поставила телефон на громкую связь и открыла ноутбук.

— Мне дали список того, что нужно сделать для начала

работы.

На другом конце возникла пауза.

— Так. Повтори.

— Не начинай.

— Ты встречалась с бухгалтером?

— С независимым консультантом.

— Марина Соколова, которая вчера называла агентство безумием, сегодня тайно ходит к бухгалтеру.

— Не тайно.

— Я ничего не знала.

— Потому что ты работаешь.

— Формально ещё да.

Марина перестала листать документы.

— Что значит «формально»?

— То и значит.

— Соня.

— Я сегодня подала заявление.

Марина медленно закрыла папку.

— Ты обещала не принимать решение сразу.

— Нет. Это ты сказала мне не принимать решение сразу.

Я ответила вопросом, через сколько часов официально разрешено. Договорённости не было.

— Это называется придираться к формулировкам.

— Шесть лет рядом с тобой не прошли даром.

Марина встала из-за стола.

— Ты серьёзно уволилась?

— Абсолютно.

— Из-за меня?

— Не из-за тебя.

Ответ прозвучал без обычной шутки.

— Я думала об этом с лета, — продолжила Соня. —

Просто всё откладывала. У меня хороший отдел, нормальные проекты, привычная зарплата, приличные люди рядом. Очень удобно ничего не менять. А потом вчера посмотрела на тебя и подумала, что удобство иногда слишком дорого стоит.

Марина прошла к окну.

— Кирилл знает?

— Моё заявление уже у него.

— И?

— Позвал поговорить.

— О чём?

— Спросил, связано ли решение с тобой.

— Что ты ответила?

— Что решение связано со мной.

Марина прикрыла глаза.

— Соня.

— Что я должна была сказать? «Да, ваша жена тайно вербует сотрудников»?

— Я никого не вербую.

— Вот именно.

— Он поверил?

— Не знаю. Но разговаривал нормально. Даже слишком нормально.

Это Марина могла представить. Кирилл редко повышал голос на сотрудников, особенно на сильных. Когда происходило что-то серьёзное, наоборот, становился спокойнее.

— Он предложил больше денег? — спросила Марина.

— Предложил.

— Должность?

— Исполнительного креативного директора через полгода.

Марина невольно присвистнула.

— И ты отказалась?

— Ты сейчас звучишь так, будто сама хочешь отправить меня обратно.

— Это хорошее предложение.

— Очень.

— Тогда почему?

Соня помолчала.

— Потому что я поняла одну неприятную вещь. Если соглашусь сейчас, то через два года буду сидеть в кабинете побольше, получать больше и всё равно думать, почему не попробовала сделать что-то своё.

— Со мной.

— Возможно.

— Сонь, у меня пока нет компании.

— Зато у тебя есть три дня.

Марина посмотрела на лежащую перед ней визитку Орлова.

— Остался один.

— Ещё лучше. Давление прекрасно стимулирует предпринимательскую мысль.

— Кто тебе это сказал?

— Только что придумала.

Марина рассмеялась.

— И что ты будешь делать, если я откажусь от проекта?

— Искать работу.

Ответ прозвучал настолько спокойно, что Марина перестала улыбаться.

— Ты действительно не связываешь своё решение со мной.

— Наконец-то.

— А если я соглашусь?

— Тогда сначала мы обсудим условия. Я не собираюсь переходить из одного места, где дружба и работа смешаны, в другое, где всё держится на том, что мы давно знакомы.

Марина почувствовала неожиданное облегчение.

— Хорошо. Тогда сразу: зарплата, обязанности и кто принимает финальное решение по креативу.

— Всё обсудим. И я хочу нормальный компьютер.

— Вот на этом наше сотрудничество закончено.

— Я знала, что ты не готова к большому бизнесу.

Когда разговор закончился, Марина ещё несколько минут

смотрела на телефон.

Потом открыла письмо от Максима Орлова.

В нём не было ничего, кроме короткой фразы:

Напоминаю: завтра до 18:00. Если ответа не будет, считаю, что вы отказались.

Ни приветствия. Ни попытки убедить. Ни дополнительно-го обещания. Марина перечитала и неожиданно разозлилась.

Орлов вёл себя так, словно прекрасно понимал, что она согласится. Она набрала ответ.

Добрый вечер. Я помню о сроке.

Через три минуты пришло:

Хорошо.

Марина посмотрела на одно слово.

Потом написала:

И это всё?

Ответ появился почти сразу.

А вы ожидали, что я начну уговаривать?

Она усмехнулась. Нет.

Тогда мы оба сэкономили время.

Марина закрыла переписку.

Человек действительно её раздражал.

Это, как ни странно, помогало. Будь Орлов мягче, осторожнее или подчеркнуто участлив, Марина могла бы заподозрить жалость. Могла бы решить, что проект предлагают женщине, которая только что ушла от мужа, потому что кто-то захотел красиво поддержать её профессиональное возвра-

щение. В поведении Максима никакого сочувствия не ощущалось. Он хотел получить работу.

И считал, что Марина либо справится, либо нет. На следующий день она позвонила ему в одиннадцать.

— Доброе утро, — сказал Орлов. — Вы отказываетесь?

— Почему сразу отказываюсь?

— Потому что люди обычно звонят с согласием ближе к концу рабочего дня. До этого им нравится создавать ощущение, что решение было сложным.

— У вас удивительно мрачное представление о переговорах.

— Практическое.

— Я согласна провести стратегическую сессию.

— Хорошо.

— Но у меня есть условия.

— Уже интереснее.

Марина открыла записи.

— Первое. Только отдельная консультационная работа. Без автоматического перехода всего проекта ко мне.

— Согласен.

— Второе. Я получаю доступ к исследованиям, финансовой модели объекта в необходимой части и к людям, которые принимали решение о его позиционировании.

— Согласен.

— Третье. Мне не нужны ваши четыре готовых варианта бренда как отправная точка.

— Один мне всё ещё нравится.

— Это ваша личная проблема.

В трубке послышался короткий смешок.

— Продолжайте.

— Четвёртое. Если после сессии я скажу, что изначально задача поставлена неверно, вы не сможете потребовать от меня красивую презентацию, подтверждающую обратное.

— То есть вы заранее оставляете за собой право сказать, что все вокруг ошибаются.

— Нет. Я оставляю за собой обязанность сказать это, если увижу основания.

— Хорошо.

Марина дошла до последнего пункта.

— И я работаю от имени своей компании.

На несколько секунд Орлов замолчал.

— Уже есть компания?

— Будет к подписанию договора. Вчера её не было, потому что вчера я ещё думала.

— Быстро.

— Вы дали три дня.

— Значит, давление всё-таки полезно.

— Не преувеличивайте свою роль.

— Даже не собирался.

Марина посмотрела на лист.

— Теперь ваши условия.

— Первая сессия через десять дней.

— Я ожидала две недели.

— Объект откроется через восемь месяцев. Мы уже потеряли достаточно времени. По итогам сессии вы представляете мне новую формулировку концепции, приоритетную аудиторию, логику позиционирования и предложение по дальнейшей работе.

— Это больше одной консультации.

— Поэтому я и плачу не как за одну консультацию.

— Сумма?

Он назвал её. Марина замолчала. Это было не состояние. Не контракт, способный изменить жизнь.

Но для первого независимого заказа сумма оказалась достаточно серьёзной, чтобы отказаться от мысли о символической поддержке.

— Вас смущает? — спросил Максим.

— Я считала.

— Обычно люди радуются.

— Обычно люди сначала проверяют, что именно должны сделать за эти деньги.

— Поэтому я вам и позвонил.

— Позвонила я.

— Тем более.

Марина записала сумму.

— Что происходит, если результат вам не нравится?

— Зависит от причины.

— Нет. Давайте без расплывчатых формулировок.

— Хорошо. Если вы выполняете объём работ, но я не принимаю стратегию из-за субъективного несогласия, оплачивается всё.

— А если вы считаете, что работа сделана плохо?

— Тогда контракт заканчивается после первого этапа. Второго этапа не будет.

— Деньги за выполненный этап?

— Выплачиваются.

Марина немного расслабилась.

— А вы ожидали, что я предложу вам работать бесплатно, пока мне не понравится? — спросил он.

— Я предпочитаю заранее выяснять границы чужой щедрости.

— Щедрости здесь нет.

Эта фраза заставила её замолчать. Максим продолжил совершенно ровно:

— Мне нужен результат, Марина Андреевна. Я не вкладываюсь в ваше возвращение на рынок и не помогаю вам начать новую жизнь. Если первая работа окажется слабой, мы просто больше не будем работать.

Марина почувствовала, как внутри вместо обиды появляется почти благодарность. Не за слова. За ясность.

— Отлично.

— Вы странно реагируете на угрозу расторжения договора.

— Это не угроза.

— А что?

— Условие.

— Вот поэтому я вас и выбрал.

Она не стала спрашивать, что именно он имел в виду.

— Договор пришлите сегодня.

— Елена отправит в течение часа.

— Я передам на проверку.

— Кому?

— Человеку, которому плачу за то, чтобы он не позволял мне подписывать глупости.

— Уже обзавелись человеком?

— Удивлены?

— Нет. Просто вчера у вас не было ничего.

Марина невольно посмотрела на пустую папку «Личное» на рабочем столе.

— Теперь есть.

После звонка она сидела неподвижно ещё около минуты.

Затем написала Соне:

Я согласилась.

Ответ пришёл мгновенно.

НА ЧТО?

На проект.

Через несколько секунд:

А агентство? Марина положила пальцы на клавиатуру. Слова вдруг показались серьёзнее, чем разговор с Орловым.

Тоже.

Телефон зазвонил.

— Нет, — сказала Марина вместо приветствия.

— Что «нет»?

— Ты не будешь кричать.

— Я ещё ничего не сказала.

— Я тебя знаю.

— Ты открываешь агентство?

— Похоже на то.

— «Похоже» меня не устраивает.

Марина посмотрела на документы перед собой.

— Да.

В трубке стало тихо.

— Соня?

— Подожди. Я обещала не кричать.

Марина улыбнулась.

— Получается?

— Ужасно.

— Тогда не мучайся.

Соня издала такой победный вопль, что Марина отодвинула телефон.

— Всё?

— Нет. Вечером ещё придумаем название.

— Я даже договор не подписала.

— Тем более. Если придумать название после договора, оно почувствует себя ненужным.

— Иногда ты заставляешь меня сомневаться в твоей про-

фессиональной квалификации.

— А потом смотришь на мои работы и снова веришь в человечество.

— До вечера. И только не пятьдесят вариантов.

— Сорок девять.

К вечеру вариантов оказалось шестьдесят три.

Соня пришла в небольшое кафе возле гостиницы с ноутбуком, блокнотом и выражением человека, который собирался защищать диплом.

— Сразу предупреждаю, — сказала она, усаживаясь. — Есть хорошие, нормальные и один вариант, который я придумала в метро и уже стыжусь.

— Начнём со стыда.

— Нет. Я уничтожила доказательства.

Они перебирали названия почти два часа. Большинство Марина отвергала за несколько секунд. Некоторые звучали красиво, но ничего не значили. Другие слишком напоминали существующие компании.

Третьи казались попыткой доказать миру, что новая фирма обязательно станет великой.

— «Высота»? — предложила Соня.

— Строительная компания.

— «Грань»?

— Дизайн интерьеров.

— «Точка»?

— Их примерно тысяча.

— «Полюс»?

Марина задумалась.

— Слишком холодно.

— Мы занимаемся брендингом, а не обнимаем клиентов.

— Иногда клиентам именно этого не хватает.

Соня посмотрела на неё.

— Ты сегодня подозрительно добрая.

— Орлов объяснил, что расторгнет договор, если работа окажется плохой.

— И тебя это обрадовало?

— Обрадовало.

— Я всегда подозревала, что у тебя странные требования к людям.

Марина улыбнулась.

— Он не делает мне одолжение.

— Я это поняла ещё по вашему первому разговору.

Соня перелистнула страницу.

— Следующее. «Север».

Марина подняла глаза.

— Почему?

— Направление.

— Слишком очевидно.

— Не географическое. Смысл в другом. Когда не понимаешь, куда идти, нужен ориентир. Север не обещает, что дорога будет простой. Он просто помогает понять направление.

Марина молчала. Слово было коротким. Чётким. Без же-

лания казаться огромной компанией, которой пока не существовало.

— И визуально можно сделать хорошо, — продолжила Соня. — Только умоляю, никаких компасов, стрелок и гор.

— А олени?

— Я увольняюсь второй раз.

Марина произнесла вслух:

— «Север».

Название не пыталось рассказать всю историю. Именно это ей понравилось.

— Записываем? — спросила Соня.

— Проверяем.

Соня открыла ноутбук.

— Уже проверила основные варианты. Чисто настолько, насколько вообще возможно без полноценной процедуры.

Марина посмотрела на неё.

— Ты пришла с готовым фаворитом.

— Я профессионал.

— Манипулятор.

— Это дополнительная квалификация.

Через два дня «Север» перестал быть названием в блокноте.

У него появился рабочий счёт, документы, юридический адрес через сервис, которым Марина решила воспользоваться на первое время, деловая почта и договор с первым клиентом.

Офиса не было.

Марина принципиально отказалась снимать красивое помещение только ради ощущения, что компания существует. Они арендовали два рабочих места в спокойном коворкинге недалеко от центра и маленькую переговорную по часам.

— У «Вектора» почти сто сотрудников, — сказала Соня, оглядывая их столы. — У нас два стула.

— Один пока твой только теоретически. Ты ещё отрабатываешь срок.

— Не разрушай торжественность момента.

— И два стула дешевле ста.

— Вот поэтому тебе нельзя поручать вдохновляющие речи.

Соня всё ещё числилась в «Векторе». До последнего рабочего дня оставалась неделя, и Марина настояла, чтобы до этого момента она не прикасалась к проекту Орлова.

— Даже вечером? — возмущалась Соня.

— Даже вечером.

— А если мне очень хочется?

— Записывай идеи в личный блокнот и никому не показывай.

— Ты жестокий руководитель.

— Я пока вообще не твой руководитель.

— Это особенно обидно.

Марина делала первый этап одна. Через три дня после подписания договора она приехала на объект Орлова к девяти-

ти утра. Максим уже был там.

— Вы снова раньше, — заметил он.

— У вас странная привычка считать мои минуты.

— У меня странная привычка замечать дисциплину людей, которым плачу.

— Тогда запишите: клиент тоже пришёл вовремя.

— Я здесь с восьми.

— Хотите медаль?

— Нет. Хорошую стратегию.

Марина положила на стол ноутбук.

— Тогда придётся поработать.

К стратегической сессии Максим пригласил шесть человек: директора объекта, руководителя маркетинга группы, финансового директора, будущего управляющего гостиницы, специалиста по сервису и руководителя продаж. Через двадцать минут Марина поняла, почему четыре агентства уже успели сделать четыре разных концепции. У каждого участника был собственный отель. Управляющий хотел спокойное место для обеспеченных гостей, которым важна предсказуемость.

Маркетинг говорил о городской культуре и молодой аудитории. Продажи требовали сохранить корпоративных клиентов. Финансовый директор напоминал, что ресторан и общественные пространства должны приносить деньги независимо от загрузки номерного фонда. Максим слушал всех и почти не вмешивался.

Марина заполняла доску. Через час на ней появилось столько противоречивых тезисов, что Соня, увидев фотографию, наверняка сказала бы что-нибудь неприличное о качестве исходного брифа.

— Хорошо, — сказала Марина, когда очередное обсуждение зашло в круг. — Давайте остановимся.

Руководитель маркетинга поднял голову.

— Мы ещё не закончили с аудиторией.

— Именно поэтому и остановимся.

Марина посмотрела на доску.

— Сейчас вы описываете не аудиторию. Вы перечисляете всех людей, которых боитесь потерять.

В комнате стало тише. Будущий управляющий гостиницы нахмурился.

— Мы не можем отказаться от делового сегмента.

— Я этого не предлагала.

— Но если мы уйдём в lifestyle...

— Я тоже этого не предлагала.

— Тогда что вы предлагаете?

Марина подошла к доске.

— Перестать выбирать между людьми и сначала понять, зачем человеку вообще останавливаться именно здесь, если вокруг десятки отелей такого же уровня.

Максим откинулся на спинку кресла.

— Вот мы и вернулись к вопросу двухлетней давности.

Марина задержала на нём взгляд.

— Потому что два года назад вы его не решили.

— Мы многое изменили.

— Не это.

Руководитель маркетинга переводил взгляд с одного на другого.

— Простите, вы уже работали вместе?

— Нет, — одновременно ответили Марина и Максим.

Он усмехнулся.

— Мы спорили.

— Это ближе к правде, — сказала Марина.

Следующие четыре часа оказались тем, чего ей не хватало последние годы и чего она сама не замечала. Не статус. Не красивый офис. Не команда, готовая выполнить задачу после её короткого комментария.

Работа с самого начала. Неудобные вопросы. Сопротивление людей, которые не обязаны считать её правой. Необходимость доказывать каждую гипотезу.

Дважды Марина меняла собственную позицию после аргументов финансового директора. Один раз полностью отказалась от идеи, которую считала сильной ещё утром. Максим заметил. На коротком перерыве он подошёл к окну, где Марина просматривала записи.

— Вы быстро передумали насчёт ресторана.

— Потому что Олег привёл нормальные цифры.

— Вы три часа защищали другую модель. Большинство консультантов после трёх часов защиты начинают защищать

уже не решение, а себя.

Марина закрыла ноутбук.

— Это должно быть комплиментом?

— Наблюдение.

— У вас много наблюдений.

— Работа такая.

— Вы владелец гостиниц.

— Именно поэтому приходится смотреть, как люди ведут себя, когда им говорят «нет».

Марина посмотрела на него.

— А вы всегда проверяете людей сопротивлением?

— Только тех, кому собираюсь доверить деньги.

— Очень человечно.

— Я не обещал быть приятным.

— Это я заметила ещё два года назад.

— Взаимно.

Она рассмеялась.

— Похоже, я заключила сделку с человеком, который меня не любит.

Максим слегка приподнял бровь.

— С чего вы взяли, что я вас не люблю?

Марина уже собиралась ответить, но заметила, что он едва удерживает улыбку.

— Очень смешно.

— Я говорил о профессиональном отношении.

— Я тоже.

— Тогда точнее будет: с человеком, которому всё равно, нравитесь вы ему или нет.

— Звучит ещё хуже.

— Зато честно.

К концу дня у них не появилось готового позиционирования.

Зато впервые появился вопрос, вокруг которого все участники согласились работать дальше.

Что должен получить гость, кроме хорошего номера в дорогом районе Москвы?

Ответ нашёлся не в презентации. Будущий управляющий рассказывал о планах на первый этаж и вскользь заметил, что проектировщики сделали проход из небольшого внутреннего двора прямо в общественную зону. Изначально двор собирались закрыть для посторонних. Марина попросила показать планы. Десять минут изучала.

Потом спросила:

— Почему закрыть?

— Безопасность, — ответил управляющий. — Иначе придётся контролировать дополнительный вход.

— А если не закрывать?

— Получим проходной двор.

— Или городское пространство.

Максим посмотрел на план.

— Продолжайте.

— Вы всё время пытаетесь решить, должен ли это быть

деловой отель, место выходного дня или городской lifestyle-проект. А здание само подсказывает другую модель. Не заставляя человека выбирать между «остановился в отеле» и «пришёл в городское место».

Руководитель маркетинга подошёл ближе.

— То есть общественная зона работает отдельно?

— Не отдельно. Она становится частью обещания. Человек живёт не в здании, которое вечером закрывается от города. Он живёт внутри места, куда горожане сами хотят приходить.

Финансовый директор нахмурился.

— Это увеличит расходы.

— И потенциальную выручку первого этажа.

— Потенциальную.

— Поэтому надо считать.

Максим ничего не говорил. Марина взглянула на него.

— Что?

— Ничего.

— Вы опять наблюдаете?

— Наблюдаю.

— Мешает.

— Потерпите.

Она вернулась к планам. Поздно вечером, уже в гостинице, Марина открыла документ с рабочим названием стратегии. В верхней части страницы автоматически подставилось имя автора: Марина Соколова.

Она смотрела на него несколько секунд.

Раньше под такими документами всегда стояли логотип и название «Вектора».

Марина удалила строку.

Вместо неё написала:

СЕВЕР

Потом уменьшила шрифт. Без логотипа. Без оформления. Просто слово.

Соня закончила работу в «Векторе» в пятницу. В понедельник в девять утра она пришла в коворкинг с коробкой личных вещей и поставила её возле второго стола.

— Доброе утро, начальство.

— Не называй меня так.

— Учредитель?

— Ещё хуже.

— Великая основательница?

Марина посмотрела на неё поверх ноутбука.

— Ты хочешь первый рабочий день провести на улице?

— Нет. Тут хороший кофе.

Соня села.

— Что мне делать?

— Сначала прочитать всё по Орлову.

Марина отправила ей папку с материалами нового проекта, созданными уже после подписания договора. Соня открыла первый документ.

Через пять минут перестала шутить.

Через пятнадцать придвинулась ближе к экрану.

Через полчаса сказала:

— Здесь проблема.

— Где?

— Ты хочешь сделать первый этаж слишком взрослым.

Марина подняла глаза.

— Объясни.

— Если мы действительно открываем пространство городу, визуальный язык не может выглядеть как дорогой бизнес-зал. Люди должны понимать, что имеют право зайти, даже если не живут в отеле.

— Согласна.

— Ты это уже знала?

— Подозревала.

— И специально ничего не написала?

— Хотела услышать твою реакцию.

Соня медленно повернулась.

— Это была проверка?

— Первый рабочий день.

— Значит, Орлов заразен.

— Чем?

— Неприятным характером.

Марина улыбнулась.

— Добро пожаловать в «Север».

— Спасибо. А корпоративные бонусы у нас будут?

— Твой договор лежит в почте. Сначала прочитай усло-

вия, потом подписывай.

Соня вздохнула.

— Романтика предпринимательства погибла на второй минуте.

— Зато зарплата прописана цифрами.

— Уже лучше.

Следующая неделя прошла быстрее первых трёх дней. Марина впервые за долгое время работала без чужой структуры вокруг. Это оказалось одновременно тяжелее и проще. Тяжелее — потому что некому было перекинуть организационную задачу. Если требовалась стенограмма интервью, Марина либо делала её сама, либо искала исполнителя. Если клиент переносил встречу, новое время согласовывала она. Если требовалась печать материалов, никто не появлялся с готовой папкой за пять минут до переговоров.

Проще — потому что решения больше не проходили через несколько уровней компании. Марина и Соня спорили, проверяли идею, считали стоимость — и либо делали, либо отказывались. Однажды вечером Соня посмотрела на часы и спросила:

— Ты понимаешь, что мы сейчас обсуждаем размер заголовка двадцать минут?

— Он слишком большой.

— Он правильный.

— Он кричит.

— Иногда заголовку положено кричать.

— Не этому.

Соня откинулась на стуле.

— Вот это я скучала.

— По чему?

— По тому, как ты бесишься из-за деталей, которые нормальный человек даже не заметит.

— Нормальный человек не наш клиент.

— Надо записать на стену.

— Нет.

— Уже записала мысленно.

Презентация первого этапа у Орлова была назначена на четверг. Марина почти не спала накануне, но утром чувствовала себя удивительно спокойно. Не потому, что была уверена в результате. Как раз наоборот.

Она понимала, где стратегия уязвима. Знала вопросы, на которые пока не было точных ответов. Видела два решения, между которыми клиенту придётся выбирать после дополнительных расчётов. Раньше подобная незавершённость раздражала её. Теперь Марина сознательно оставила её в презентации. Не изображать уверенность там, где её нет, было частью работы.

Максим встретил их в той же комнате на втором этаже.

Увидев Соню, он сказал:

— Вы всё-таки обзавелись командой.

— Одним человеком, — ответила Марина.

Соня протянула руку.

— Соня Лебедева.

— Максим Орлов.

— Я знаю.

— Надеюсь, ничего хорошего.

— Марина отзывалась профессионально.

Максим посмотрел на Марину.

— Это хуже.

— Начнём? — спросила она.

Презентация заняла сорок минут. В отличие от первого обсуждения, Максим почти не перебивал. Это нервировало больше споров. Марина показала результаты интервью, сравнительный анализ, три возможные модели позиционирования и объяснила, почему две из них считает слабее.

Затем перешла к главному.

— Мы предлагаем отказаться от идеи отдельного «модного отеля», — сказала она. — Она выглядит привлекательно в презентации, но быстро устареет. Вместо этого объект должен строиться вокруг другого обещания: город не заканчивается у двери гостиницы.

На экране появился план первого этажа.

— Для гостя это означает доступ к месту, которое живёт не только ради проживающих. Для горожан — пространство, куда не нужно иметь номер комнаты, чтобы прийти на встречу, поработать или провести вечер. Для бизнеса — возможность создавать выручку не только номерным фондом.

Финансовый директор поднял руку.

— Мы считали. При некоторых условиях модель работает.
Марина кивнула.

— Именно поэтому в документе две конфигурации общественной зоны. Вторая дороже на старте, но потенциально сильнее для долгосрочного бренда.

Максим впервые вмешался:

— Какая из них ваша?

Марина посмотрела на экран.

— Вторая.

— Хотя она рискованнее.

— Да.

— Почему?

— Потому что первая делает вид, что меняет модель, но на самом деле оставляет всё как было. Мы получаем ещё один хороший дорогой отель с красивым первым этажом. Вы позвали меня не за этим.

Максим сцепил пальцы.

— А если я скажу, что риск мне не нравится?

— Тогда выбирайте первую.

Соня едва заметно повернула голову к Марине.

— Так просто? — спросил Максим.

— Это ваши деньги.

— А ваша репутация?

— Моя репутация не даёт мне права распоряжаться вашим бюджетом.

— Но вы будете считать решение слабее.

— Да.

— И всё равно согласитесь работать?

Марина выдержала его взгляд.

— Если вы понимаете последствия и принимаете решение осознанно — да. Консультант нужен не для того, чтобы отбирать у владельца право решать.

В комнате установилась короткая тишина. Максим перевёл взгляд на финансового директора.

— Сколько времени нужно на окончательный расчёт второй модели?

— Два дня.

— Сделайте.

Он посмотрел на Марину.

— А вы останьтесь после встречи.

Соня собрала ноутбук. Выходя, тихо сказала Марине:

— Если он тебя уволит, я заберу со стола маркеры. Они хорошие.

Марина едва удержалась от улыбки. Когда дверь закрылась, Максим встал и подошёл к окну.

— Вы довольны работой?

— Пока нет. Первый этап не закончен.

— Формально закончен. Вам нужно выбрать модель.

— Я уже выбрал.

Марина нахмурилась.

— Зачем тогда расчёт?

— Чтобы проверить, насколько дорого мне обойдётся вы-

бор.

— Вторую?

— Вторую.

Она не ожидала, что решение придёт так быстро.

— Почему?

— Потому что вы правы.

Марина промолчала. Максим обернулся.

— Не выглядите настолько удивлённой.

— Я не удивлена.

— Врёте хуже, чем спорите.

— Я думала, вы будете сопротивляться дольше.

— Я сопротивляюсь идее, пока считаю её слабой. Когда считаю сильной, сопротивление становится странной тратой времени.

Он вернулся к столу.

— Я хочу продолжить.

— Второй этап?

— Второй.

— После расчётов.

— После расчётов.

Марина кивнула.

— Хорошо. Но условия изменятся: объём больше. Нам понадобится полная стратегия бренда, архитектура коммуникаций, название, визуальная система и сопровождение запуска.

— «Север» пока не способен сделать всё самостоятельно.

— Знаю. Меня интересует результат, а не количество сотрудников в вашей компании.

— Для части работ понадобятся подрядчики, и это увеличит бюджет.

— Найдите и посчитайте.

Марина задержала на нём взгляд.

— Вы всегда отвечаете двумя словами?

— Когда хватает двух.

— Удобно.

— Экономит время.

Он достал из папки лист.

— И ещё. Мне понравилось название вашей компании.

Марина впервые за встречу по-настоящему удивилась.

— Откуда вы знаете?

— В презентации.

Она посмотрела на титульный слайд.

В левом нижнем углу стояло:

Север Небольшими буквами.

— Соня настояла.

— Правильно.

— Почему?

— Потому что два года назад вы пришли сюда от «Вектора». Сегодня пришли от себя.

Марина почувствовала, что комплимент ей неприятно нравится.

Поэтому ответила сухо:

— Вы опять слишком много наблюдаете.

— А вы опять слишком много защищаетесь.

Она подняла глаза. Максим спокойно выдержал взгляд.

— Это уже не относится к проекту.

— Согласен.

Он первым перевёл разговор:

— Новый договор получите завтра.

— Сначала старый закрываем актом.

— Елена всё подготовит.

— Хорошо.

У двери Марина остановилась.

— Максим Сергеевич.

— Да?

— Когда вы говорили, что расторгнете контракт, если первая работа окажется плохой, вы действительно собирались это сделать?

Он слегка нахмурился.

— Конечно.

— Даже учитывая, что сами меня позвали?

— Особенно учитывая это.

— Понятно.

— Вы рассчитывали на другое?

— Не рассчитывала.

Максим посмотрел на неё внимательнее.

— Тогда почему спрашиваете?

Марина немного подумала.

— Хотела убедиться, что правильно выбрала первого клиента.

На его лице появилась знакомая короткая улыбка.

— А я думал, это я вас выбирал.

— Мы оба любим точные формулировки.

Она вышла. Соня ждала внизу.

— Ну?

— Продолжаем.

— Всё?

— Второй этап.

Соня подняла руки вверх, но вспомнила, что они стоят посреди холла, и ограничилась широкой улыбкой.

— Я знала.

— Нет.

— Что нет?

— Не знала. И я тоже.

— Не портить красивый момент.

Они вышли на улицу. Соня остановилась возле входа.

— Теперь у нас есть первый настоящий кейс.

— Ещё нет.

— Марина.

— Кейс будет после результата.

— Иногда с тобой невозможно праздновать.

— Праздновать будем, когда заплатят за второй этап.

— Вот поэтому компания разбогатеет, а сотрудники будут эмоционально истощены.

Марина рассмеялась. Через два дня на счёт «Севера» поступила оплата за первый этап. Марина смотрела на банковское уведомление дольше, чем требовалось. Сумма была меньше многих платежей, которые проходили через её проекты в «Векторе».

Иногда в десятки раз. Но ни один из тех платежей не ощущался так. Этот пришёл компании, которой ещё две недели назад не существовало. За работу, которую заказали ей.

Не жене владельца. Не человеку из команды Кирилла. Ей.

Марина сделала снимок экрана и отправила Соне.

Ответ появился сразу:

МЫ БОГАТЫ?

Нет.

МЫ МОЖЕМ КУПИТЬ ТРЕТИЙ СТУЛ?

Если очень постараемся.

Я знала, что ушла не зря.

Марина убрала телефон. В тот же момент он снова завибрировал.

На экране появилось имя Кирилла.

Она не отвечала ему почти неделю, если разговор не касался квартиры или формального завершения старых проектов. По рабочим вопросам они обменялись несколькими письмами. Кирилл подтвердил получение корпоративного имущества и предложил Марине завершить две консультации, уже начатые до её ухода. Она согласилась только на од-

ну, где клиенту действительно требовалось её участие. Вторую передали другому стратегу. Теперь Кирилл звонил на личный номер.

Марина смотрела на экран, пока вызов почти не закончился.

Потом ответила.

— Да.

— Привет.

— Привет.

Несколько секунд оба молчали.

— Ты можешь говорить?

— Если недолго.

— Я слышал про Орлова.

Марина посмотрела на банковское уведомление.

— От кого?

— Это важно?

— Мне интересно, насколько быстро распространяются новости.

— Достаточно быстро.

— Ты действительно работаешь с ним?

— Работаю. От имени «Севера».

На том конце стало тихо.

— Чего?

— Моей компании.

Марина почти физически почувствовала, как Кирилл пытается встроить услышанное в картину последних двух

недель.

— Ты открыла агентство?

— Открыла.

— За две недели?

— Зарегистрировать компанию быстрее, чем построить её.

— И Соня у тебя?

Марина напряглась.

— Соня сама уволилась.

— Я не сказал, что ты её переманила.

— Но подумал.

— Не надо решать за меня, что я думаю.

Фраза прозвучала знакомо. Марина вспомнила, как сама сказала ему почти то же самое в переговорной.

— Хорошо. Зачем ты звонишь?

— Я увидел материалы по проекту Орлова.

— Какие материалы?

— Ничего внутреннего. В отраслевом канале была заметка, что он готовит новый объект и стратегическим партнёром стала небольшая команда «Север».

Марина нахмурилась.

— Стратегическим партнёром?

— Так написано.

— Мы не давали такую формулировку.

— Возможно, их пресс-служба.

Она мысленно отметила уточнить это у Максима.

— И?

— Ничего. Хотел понять, правда ли.

— Правда.

Кирилл снова помолчал.

— Поздравляю.

Марина не ожидала.

— Спасибо.

— Серьёзно. Орлов непростой клиент.

— Я знаю.

— Он два года назад вынес нам мозг на тендере.

— Взаимно.

— Ты всегда почему-то лучше с ним разговаривала.

— Мы спорили на каждой встрече.

— Именно.

В голосе Кирилла впервые за долгое время появилось что-то похожее на прежнюю профессиональную интонацию — ту, в которой они обсуждали работу, не думая о браке.

Это оказалось опасно знакомым.

Марина сразу вернулась к сути.

— Если это всё...

— Марин.

— Что?

— Ты назвала компанию «Север»?

— Назвала.

— Почему?

Она посмотрела на белую стену коворкинга, где Соня уже

третий день требовала разрешения повесить маленькую табличку с названием.

— Потому что понравилось.

— Не похоже на тебя.

— Что именно?

— Выбирать название только потому, что понравилось.

Марина чуть улыбнулась. Он действительно знал её. По крайней мере, некоторые части.

— Оно про направление.

Кирилл не ответил сразу.

— Хорошее.

— Спасибо.

— Я не думал, что ты настолько быстро...

Он остановился. Марина ждала.

— Что?

— Ничего.

— Договаривай.

— Я не думал, что ты настолько быстро начнёшь работать отдельно.

Она почувствовала укол удовлетворения и сразу разозлилась на себя за него. Вот чего она не хотела. Строить компанию ради этого разговора. Ради момента, когда Кирилл узнает и удивится.

— Я тоже не думала.

— Орлов сам пришёл?

— Сам.

— Как?

— Через Романа Фадеева.

— Понятно.

В голосе Кирилла появилось что-то новое.

Не ревность.

Скорее профессиональная настороженность.

— Он предложил весь объект?

— Кирилл.

— Что?

— Это мой клиент.

Пауза.

— Да. Извини.

Слово прозвучало неожиданно легко.

— Ладно.

— Я не буду лезть.

— Спасибо.

— Но один совет дам.

Марина почти рассмеялась.

— Конечно.

— С Орловым фиксируй каждое изменение объёма письменно. Он не обманывает, но очень быстро считает то, что было «обсуждением», уже принятым решением.

Совет был полезным.

И Марина это знала. Отказаться только потому, что его дал Кирилл, было бы детством.

— Учту.

— И ещё...

— Ты обещал один.

— Это не совет.

Марина ждала.

— Я правда рад, что у тебя получилось.

Она посмотрела на экран ноутбука.

На новом титульном слайде была только надпись «Север».

— Пока ничего не получилось.

— Ты открыла компанию и взяла Орлова через две недели после ухода.

— Один проект не компания.

— Знаю.

Он произнёс это без насмешки.

— Но начало хорошее.

Марина не сразу ответила.

— Спасибо.

Разговор закончился спокойно. И именно это тревожило сильнее очередной ссоры. С Кириллом было проще, когда он раздражал её. Гораздо сложнее — когда говорил что-то разумное и напоминал человека, с которым она прожила двенадцать лет.

Марина положила телефон рядом. Соня вернулась с переговоров с дизайнером-фрилансером.

— Почему у тебя лицо, будто ты только что выиграла конкурс и одновременно должна кому-то денег?

— Звонил Кирилл.

Соня остановилась.

— Узнал?

— Узнал.

— И?

— Поздравил.

— Подозрительно.

— Соня.

— Молчу.

Она села напротив.

— Кстати, о конкурсах.

— Что?

Соня развернула ноутбук.

— Нам прислали приглашение.

Марина посмотрела на экран.

Письмо пришло на общий адрес «Севера».

От крупной девелоперской компании «Городские кварталы».

Она знала их. Все на рынке знали.

Компания готовила новый многофункциональный комплекс на территории бывшей промышленной зоны. Масштаб был намного больше проекта Орлова.

Марина быстро просмотрела письмо.

Закрытый конкурс.

Пять агентств. Бренд-платформа, название, визуальная концепция и коммуникационная стратегия. Срок на подготовку первого предложения — три недели.

— Откуда они нас знают? — спросила Марина.

— Я позвонила.

— Уже?

— Конечно.

— И?

— Кто-то из команды Орлова рекомендовал пригласить нас после первой сессии.

Марина откинулась на стуле.

— Мы ещё не закончили его проект.

— Они видели промежуточную концепцию.

— Кто разрешил?

— Я спросила. У Орлова согласовано распространение только общей части внутри партнёрского круга.

Марина перечитала письмо.

Вот это уже был конкурс, в котором маленький размер «Севера» становился реальной проблемой.

— Нам рано, — сказала она.

— Возможно.

— Даже не возможно. У нас нет ресурсов.

— Зато есть три недели.

— Соня, на этот раз это не спасительная фраза.

— Я знаю.

Марина открыла приложение к письму.

Список необходимых материалов.

Команда. Релевантный опыт. Подход. Первичная гипотеза.

Стоимость второго этапа.

— Они хотят пять агентств, — сказала Марина.

— Да.

— Нас включили пятыми?

— Похоже.

— Значит, мы либо технический участник, либо кому-то действительно стало интересно, что мы сделаем.

— Проверим.

Марина продолжила читать. На следующей странице был список участников. Первое название она знала. Второе тоже.

Третье — крупная независимая студия. Четвёртое агентство специализировалось на девелопменте. Марина прокрутила ниже. Пятый участник был «Север».

Она уже хотела закрыть файл, когда заметила примечание внизу. Состав участников обновлён. Шестой приглашённый участник подтвердил участие сегодня в 17:40. Марина открыла новую версию списка. Соня, сидевшая напротив, почему-то больше не улыбалась.

Марина посмотрела на шестую строку.

«Вектор».

Несколько секунд она просто читала название. Не потому, что не поняла. Потому что слишком хорошо поняла. Ещё час назад Кирилл говорил ей, что рад её первому успеху.

Советовал фиксировать договорённости с Орловым. Поздравлял с «Севером». Теперь их компании впервые стояли в одном конкурсном списке. Не муж и жена.

Не люди, делившие двенадцать лет одну жизнь и один бизнес. Два агентства. Соня медленно закрыла свой ноутбук.

— Ну что?

Марина снова посмотрела на список участников. Кирилл когда-то сказал, что рынок знает фамилию Соколов только благодаря ему. Впервые ей предстояло выйти на тот же рынок с другой стороны стола.

— Подтверждай участие, — сказала Марина.

— Уверена?

Она ещё раз прочитала название «Вектора». На этот раз никакого желания доказать Кириллу, что он ошибался, Марина не почувствовала. Вместо этого появился гораздо более практичный вопрос. Что предложит «Север», если завтра рядом не будет прошлого, на которое можно сослаться, а напротив окажется компания, которая знает почти все её профессиональные привычки?

Марина закрыла список.

— Теперь — да.

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.