

Лина
ЛИЧМАН

Токсична
по собственному
желанию. ♥

ВАСЯ БЕЗ ЦЕНЗУРЫ

ДОГОВОРЫ

ЗАКУПКИ

ПРОДАЖИ

КЛИЕНТЫ

СТРАТЕГИЯ

СОДЕРЖИТ
НЕЦЕНЗУРНУЮ
БРАНЬ

Нельзя
бить людей.



Но если очень
хочется, то можно.
♥

18+

Лина Личман

Вася без цензуры, или токсична по собственному желанию

<https://litres.ru/74573247>

SelfPub; 2026

Аннотация

Меня зовут Василиса. Можно Вася. Мне тридцать один, я руковожу отделом продаж и каждое утро напоминаю себе, что людей бить нельзя. Иногда приходится повторять раз десять.

У меня двенадцать менеджеров, две подруги, с которыми мы охренительно разбираемся в чужих отношениях, и массажное кресло — единственное, что умеет ухаживать за мной молча и без намёков на продолжение вечера. Я ношу каблуки, хожу на бокс и умею говорить «я вас понимаю» так, что человек даже не догадывается, куда я мысленно его отправила. В общем, справляюсь.

Пока конкуренты не начинают выигрывать наши сделки с подозрительной точностью. Они знают слишком много: цены, условия и то, о чём мы ещё даже не успели рассказать клиенту. Кто-то продаёт им нашу работу. А потом здоровается со мной в коридоре.

Разбираться, конечно, полезу сама. Характер такой. Мне вообще многое советовали поменять в себе, но пока я поменяла только туфли.

Найти крысу я собираюсь. Вопрос в том, кого из своих успею сожрать, пока буду искать.

Лина Личман

Вася без цензуры, или токсична по собственному желанию

Все персонажи и события данного произведения являются художественным вымыслом. Любые совпадения с реальными людьми, организациями или событиями случайны. Действие романа происходит в 2015 году.

По утрам я первым делом привожу в порядок лицо: разжимаю челюсть, перестаю хмуриться и пробую улыбнуться своему отражению. Пытаюсь запомнить это выражение — в офисе придётся делать вид, что я очень рада всех видеть. Потом настраиваюсь на рабочий день, повторяя как мантру: «Нельзя бить людей. Нельзя бить людей». Иногда приходится повторить это себе раз десять. И лишь потом, с заметным отставанием, подтягивается моё человеколюбие. По понедельникам оно может вообще не дойти.

Сегодня как раз был понедельник. Июль, без четверти девять, подземная парковка. Наверху Москва с утра обещала жару — она каждое лето что-нибудь обещает, — а здесь пахло резиной, бетоном и чьим-то освежителем «Морской

бриз», который к морю имел такое же отношение, как я к балету. Я выбралась из машины со стаканом кофе в одной руке и сумкой в другой, встала на обе шпильки и, привычно пожелав их изобретателю гореть в аду, направилась к лифтам.

Каблуки я ненавижу, но ношу каждый рабочий день. У нас с ними отношения, как у большинства людей с начальством: с утра держу лицо, а вечером, когда снимаю, высказываю всё, что накопилось. Зато костюм сидел идеально. Тёмно-синий, приталенный, со стрелками на брюках, о которые можно порезаться. В лифте висело зеркало, я глянула в него ровно на пару секунд — проверить, что всё на месте, — и осталась довольна. Дальше моя внешность была уже не моей заботой, а проблемой окружающих.

В лобби «Дукат Плейс» по утрам всегда одно и то же: стекло, камень, кондиционер, выставленный на температуру морга, и очередь к турникетам из людей, которые ещё не проснулись, но уже в галстуках. Очередь шла. Потом встала. У крайнего турникета застряла девчонка. Лет двадцати двух, в пиджаке на размер больше и с прозрачной папкой, прижатой к животу, как грелка. Она прикладывала гостевой пропуск к считывателю — раз, другой, третий, — турникет мигал красным, а девочка шёпотом говорила «извините». Мужик позади неё вздохнул так, чтобы слышало всё лобби.

— Другой стороной, — подсказала я через его плечо. — И не извиняйся перед турникетом. Он этого не ценит.

Она перевернула карточку. Загорелся зелёный. Девочка

посмотрела на меня так, будто я её из реки вытащила, а не объяснила, где у куска пластика лицо.

— Спасибо! А вы не подскажите, четвёртый этаж...

— Лифты прямо. Папку опусти, плечи разверни. Ты на собеседование идёшь, а не сдаваться.

Она кивнула, выпрямилась и пошла. Пиджак всё равно был велик. Этот пиджак я помню, не её — свой. Восемь лет назад я вошла в эти же двери в костюме с Черкизовского рынка. Он трещал статикой на каждом шагу и при дневном свете оказался совсем не того цвета, каким прикидывался в палатке. Туфли были на полразмера меньше: зато со скидкой. В папке лежало резюме на одну страницу — на вторую жизни ещё не набралось.

Помню, как задрала голову в этом лобби, увидела стекло, уходящее куда-то вверх, и людей, которые шли мимо с таким видом, будто здание принадлежит им лично, и очень отчётливо подумала две вещи. Первая: я хочу ходить так же. Вторая: обратного билета у меня нет. И дело было не в смелости. Обратный билет берут туда, где тебя ждут, а меня к тому времени ждать было некому и, что важнее, негде. Так что Москва была не мечтой, а единственным вариантом. Взяли меня тогда помощником менеджера по продажам. Стол, телефон, база из тех, кого до меня уже обзвонили трое, и фраза «здравствуйте, меня зовут Василиса, вам удобно говорить?», после которой удобно не было никому.

Турникет пискнул зелёным — теперь уже мне. Охранник

поздоровался, я кивнула в ответ и пошла к лифтам походкой, которую когда-то подсмотрела у манекенщиц по телевизору. Спина прямая, плечи расслаблены, шаг от бедра. За восемь лет она стала моей. Я давно знала, кто здесь принимает решения, а кто только делает важное лицо и к кому приходят, когда сделка летит к чертям. Туфли, правда, жмут по-прежнему, но теперь хотя бы за другие деньги.

Седьмой этаж наш целиком, от лифтового холла до последней переговорки. На стене за ресепшеном — метровые буквы «НАМСОН», а под ними, помельче, расшифровка: «Национальная многоотраслевая сеть офисно-складского назначения». Восемь лет читаю и восемь лет восхищаюсь. Мы вагонами продаём всё, что требуется другим компаниям для работы: бумагу, картриджи, офисную мебель, бытовую химию, стрейч-плёнку и ещё несколько тысяч наименований. Но на стене вместо «торгуем всем подряд» пять очень важных слов.

Напротив лифтов сидит сопровождение клиентов. Народу у них больше, чем в любом другом отделе: принимают заказы, разбираются с документами и объясняют, куда делась машина с товаром. Мы приводим клиентов, они потом с ними живут. Налево от них — кадры. Дверь нараспашку, чтобы слышать всё, что происходит в коридоре. Юристы, у которых дверь, наоборот, вечно закрыта. Бухгалтерия, где с девяти утра пахнет чьим-то обедом. Финансисты — через стенку. Дальше кабинет коммерческого, а за ним — генерального.

Мне направо, мимо службы безопасности, айтишников и маркетологов. Потом отдел снабжения. Удобно: если не берут трубку, можно дойти и посмотреть им в глаза. В дальнем конце, у окон, мои — отдел активных продаж. Двенадцать столов, двенадцать менеджеров и мой кабинет — стеклянный аквариум в углу, из которого видно всех и в котором видно меня. Честный обмен.

Дальше нас — только выход на открытую площадку у пожарной лестницы. На двери — «Курение запрещено». За дверью — наша курилка. Запрет тринадцатого года здесь пережили спокойно. Руководство прикинуло, сколько рабочего времени сожрут поездки с седьмого этажа на улицу и обратно, и решило, что штраф обойдётся дешевле. Тем более что с теми, кто мог его выписать, давно умели договариваться.

В холле домывали пол. Я обошла мокрое по краю: человек работает, нечего топтать. Оксана уже была на месте. Иногда мне кажется, что она не уходит домой, а просто гаснет на ночь вместе с монитором.

— Доброе утро. Сводка у тебя на столе, — сообщила Оксана, не отрываясь от экрана. — Чернов просил прогноз по «Меридиану» к пятнице.

Чернов — это наш коммерческий директор. Людей надо мной в компании немного, и он первый из них.

— В пятницу и получит. Серёжа пришёл?

— Серёжи нет. Есть его пиджак на стуле.

— С пятницы висит?

— С четверга.

Я посмотрела на пиджак. Он изображал присутствие владельца с тем же успехом, с каким чучело изображает живую сову. В аквариуме я поставила кофе на стол и достала очки. Без них цифры у меня расплываются, а я не люблю, когда от меня что-то ускользает.

До планёрки оставалось полчаса. Третью месяца была позади, и по отделу всё выглядело пристойно: кто-то шёл с опережением, кто-то в графике, двое чуть отставали, но так, как отстают нормальные люди, — с понятной причиной и сроком. После декабря две тысячи четырнадцатого, когда рубль вышел погулять и не вернулся, каждый новый клиент торгуется так, словно платит из собственного кармана, а импортный картридж стоит как небольшой подержанный автомобиль. В такой год «пристойно» — это уже комплимент.

В девять тридцать мы сидели в переговорке. Я пересчитала головы: одиннадцать.

— Начинаем. Марина, давай с тебя.

Двенадцатая голова появилась в девять тридцать четыре. Мокрые после душа волосы, стакан с кофе и улыбка человека, которого любят собаки, дети и секретарши клиентов.

— Доброе утро, коллеги!

— Садись, Серёж. Ты не опоздал. Это мы начали пораньше — из уважения к тем, у кого есть часы.

Он сел. Улыбка не пострадала: она у Серёжи нескороаемая. Планёрка у меня идёт быстро. План, факт, прогноз, что

мешает, чем помочь. Кто хочет рассказать, как он старался, может сделать это вечером маме. Марина уложились в две минуты. Жанна — в полторы, и придаться было не к чему, хотя я пыталась. Антон назвал три цифры и замолчал: он всегда отчитывается так, будто за каждое лишнее слово у него вычитают из зарплаты. Цифры сходились. Денис вывел на экран слайд. На слайде была диаграмма и она вращалась.

— Денис, диаграмма крутится.

— Это анимация.

— Я вижу. Останови, меня укачивает. Что по цифрам?

По цифрам у него был сорок один процент при трети месяца. Это было заебись, но вслух я выразилась педагогичнее:

— Молодец. Без карусели было бы ещё лучше.

Денис сел довольный. Он у нас самый молодой и пока верит, что начальство покупается на спецэффекты.

— Серёж. Что у тебя?

— У меня всё хорошо. — Он откинулся на спинку стула.

— Иду с опережением, семьдесят один процент.

На экране действительно висело «71%». Зелёным. Серёжа вообще любит зелёный: цвет надежды и долларов, а он верит в то и в другое. Я опустила глаза в сводку по оплатам. Подняла на экран. Снова в сводку. Семьдесят один и девятнадцать — числа, конечно, родственные, оба нечётные, но на этом сходство заканчивалось.

— Серёж, ты сейчас в отчёт смотришь или сквозь него в светлое будущее?

— В смысле?

Я развернула к нему ноутбук.

— Смотри сюда. Вот цифры. Вот план. Вот факт. Что из этого твои глаза решили проигнорировать? План — четыре двести. На счёт пришло восемьсот тысяч. Это девятнадцать процентов. Откуда семьдесят один?

— Вась, ну там же два двести по логистам из Подольска. Они подписывают.

— Когда?

— На этой неделе.

— Ты мне эту неделю третий понедельник подряд продаёшь. Она у тебя уже со скидкой должна идти, как залежалый товар.

Кто-то хрюкнул в кулак. Кажется, Илья.

— Где лежит договор?

— У их юристов.

— Что юристам не нравится?

Он помолчал. Врать в лоб Серёжа не умеет. Он умеет недоговаривать, а это другой жанр.

— Отсрочка. Они хотят сорок пять дней, а у нас в типовом тридцать.

— И давно хотят?

— Недели две.

— То есть договор на два двести две недели лежит из-за пятнадцати дней отсрочки, а ты сидишь и ждёшь, что юристы передумают. С какого хуя им передумывать? От большой

любви к тебе?

— Я закупщику звонил...

— Закупщик отсрочку не решает. Он решает, с кем ему приятнее обедать и какой он хочет откат. Отсрочку решает финансовый директор, а ты с ним, насколько я понимаю, даже не знаком.

Серёжа промолчал, и это был ответ. Я сняла очки. Злиться на него всерьёз у меня не получается, и он, зараза, этим пользуется. Серёжа способен продать снег эскимосу. Беда в том, что потом он забудет выставить эскимосу счёт.

— Значит, так. «Клиент сказал, что подпишет» — это не факт. Это фольклор. Факт — это подпись с печатью, а лучше деньги на счёте. Два двести прямо сейчас переносишь из факта в прогноз. Честные девятнадцать я переживу, кривой месяц бывает у всех. Я, блядь, плохо переношу, когда мне эти девятнадцать красят в зелёный и выдают за семьдесят один.

— Понял.

— Дальше. Сегодня до обеда находишь их финансового и договариваешься о встрече. Сорок пять дней я тебе согласую — при условии, что они подписывают до пятницы и не требуют с нас фиксированные цены на год. С Черновым поговорю сама, это моя часть. Не пробьёшься к финансовому до среды — в четверг едем вместе, и я посмотрю, как ты там две недели работал.

— Вась, да я сам...

— Сам ты уже пробовал. Теперь попробуем с результатом.

Он кивнул и полез в ноутбук — переносить. Семьдесят один на экране моргнул и стал девятнадцатью. Красным. Некрасиво, зато правда.

— Хорошо. Теперь «Меридиан». Марина, Илья.

«Меридиан-Трейд» — наш главный пирог на этот квартал. Бытовая химия, косметика, всё, чем страна моется и стирает; большой офис в Москве и склады, по которым можно кататься на велосипеде. Годовой контракт на всё сразу, от бумаги в бухгалтерию до плёнки на паллеты, — сорок восемь миллионов. Мы обхаживаем их с весны, и сделка идёт ровно так, как положено идти крупной сделке: медленно, нудно и по шагам.

— По офису спецификация согласована, — доложила Марина. — Осталось две позиции по бумаге, они просят замену подешевле. Варианты я подобрала, сегодня отправлю.

— По складам интереснее. — Илья подвинул ко мне распечатку. — Они пересчитали объёмы. Стрейча выходит процентов на одиннадцать больше, чем давали в апреле. И скотча прилично.

Я вернула очки на нос и прошлась по столбцам. Одиннадцать процентов сверху — это уже другой разговор и с клиентом, и внутри компании: под такой объём можно просить другую закупочную цену, а из другой закупочной получается другая цена для клиента.

— Отлично. С этим я завтра пойду в снабжение.

— Они обрадуются, — заметила Оксана.

— Они всегда мне рады. Просто стесняются показать.

По переговорке прошёл смешок. Отношения моего отдела со снабжением — отдельный жанр, что-то среднее между браком по расчёту и окопной войной.

— Сроки. Финальный расчёт должен быть собран к концу недели. Марина — замены по бумаге сегодня. Илья — мне объёмы по складам в разбивке, до вечера. Остальные: если к вам придут за цифрами для «Меридиана», отвечаете быстрее, чем маме с папой. Вопросы?

Вопросов не было.

— Тогда работаем.

Задвигались стулья. Народ потянулся к выходу, обсуждая на ходу то, что обсуждают нормальные люди в понедельник: кто где был в выходные и почему уже хочется обратно.

— Серёж, задержись.

Он остановился с лицом человека, который понял, что десерт отменили.

— Вась, я реально думал, что они подпишут.

— Я знаю, что думал. И клиент хороший, и привёл ты его с нуля, я это помню. — Я собрала распечатки в стопку. — Но в отчёт пишут не то, что думают, а то, что есть. Мне с твоими цифрами потом наверх идти. Скажу там «семьдесят один», а окажется девятнадцать — идиоткой буду выглядеть я, а не ты. А я этого не люблю.

— Больше не буду.

— Будешь, но хотя бы реже. Иди ищи финансового. И пиджак заberi со стула, он у тебя скоро отпуск попросит.

Серёжа заржал и ушёл. Через стекло переговоров я видела, как он на ходу достаёт телефон. Значит, дозвонится: когда Серёжа наконец берётся за дело, остановить его труднее, чем заставить начать.

Кофе в аквариуме, разумеется, остыл. Я допила его холодным, сняла под столом туфли — единственная роскошь, которую я позволяю себе до обеда, — и открыла расчёт по «Меридиану». За стеклом звонили телефоны, Оксана что-то негромко объясняла клиенту, Денис переделывал диаграмму — надеюсь, в неподвижную.

Дальше день пошёл своим чередом. Я согласовала Серёже отсрочку, дозвонилась до директора небольшой сети автосалонов, которого ловила третью неделю, и назначила встречу. Один из моих старых клиентов открывал новый офис и хотел получить мебель к пятнице, хотя выбрать её собирался только завтра. Мы поговорили о времени, пространстве и возможностях Ромы Белова. Клиент согласился выбрать сегодня.

Своих больших клиентов я до сих пор вела сама. Часть досталась мне ещё в те годы, когда я радовалась каждому оплаченному счёту и могла по памяти назвать, у кого какой принтер. Теперь принтеров стало больше, память хуже, а привычка звонить лично мне у людей сохранилась. Иногда это раздражало. Иногда один такой звонок делал мне месяц.

К обеду я разогрела еду. К трём вспомнила, что собиралась её съесть. В половине четвёртого секретарь нового клиента сообщила, что директор готов со мной поговорить прямо сейчас, и я снова отодвинула контейнер. Когда человек три недели занят, а потом внезапно освобождается, глупо обижать его котлетой.

После шести в отделе стало тише. Кто-то ушёл на встречу, кто-то домой, Серёжа наконец унёс пиджак. Я отправила последнее письмо, закрыла ноутбук и потянулась за сумкой. Хотелось в душ, в чистую футболку и в кровать. Желательно без промежуточных обязанностей.

Зазвонил телефон. Валерия.

— Ты ещё на работе?

— Уже почти нет.

— Поехали выпьем.

Я посмотрела на дату в углу экрана.

— Лер, сегодня понедельник.

— Я знаю.

— Хорошо, а то я испугалась, что это я где-то несколько дней потеряла.

— Вась, у меня сегодня дерьмовое настроение.

Голос у неё был сердитый, но бодрый. Значит, ничего непоправимого: при настоящих неприятностях Лера сначала замолкает.

— Что случилось?

— Встретимся — расскажу.

— Ты сначала обозначь масштаб. Мне выпить предложили или машину отмывать?

— Выпить, идиотка.

— Тогда пожалей мою печень. Она тебе ничего плохого не сделала.

— Один бокал.

— У тебя один бокал — это единица тары, а не количество.

— Ладно. Завтра?

— Завтра у меня бокс.

— После бокса.

— После бокса я могу выпить воды и лечь. Компания из меня будет соответствующая.

Она вздохнула.

— И когда у тебя в расписании предусмотрена жизнь?

— В пятницу. Давай в пятницу.

— Точно?

— Точно. Аню позови.

— Позову. Только пойдём куда-нибудь нормально. В клуб. Я хочу музыку, людей и чтобы мне наливали.

— Первые два пункта могу организовать у себя в отделе.

— Вот поэтому ты и пойдёшь со мной.

— Хорошо. В пятницу.

— И без твоего «я на час».

— Лер, я ещё согласиться толком не успела, а ты уже условия ухудшила.

— Всё, целую.

— Печень мою тоже поцелуй. Ей с тобой ещё как-то пятничный вечер пережить надо.

Во вторник я приехала на полчаса раньше, разложила на столе всё, что накопилось по «Меридиану», и к девяти знала эти цифры лучше, чем собственный номер телефона.

Илья не подвёл: разбивка по складам упала мне в почту вчера в семь вечера. Три распределительных центра, по каждому — сколько плёнки уходит на паллетообмотчики, сколько ручной, сколько скотча и какого. В апреле клиент давал тринадцать с половиной тонн стрейча в месяц на все три склада. Теперь выходило пятнадцать. Полторы тонны сверху каждый месяц — это уже не «немного больше», это аргумент, с которым можно идти и разговаривать. Марина тоже отчиталась: замену по бумаге «Меридиан» принял, но при условии, что цену мы удержим до конца года. До конца года. В две тысячи пятнадцатом. Люди, блядь, умеют мечтать красиво.

В девять ноль две в аквариум заглянул Серёжа. Сам, без вызова и, что особенно настораживало, вовремя. Пиджак был на нём, а не на стуле.

— Финансовый примет в среду, в одиннадцать. Я договорился.

— Один поедешь?

— Один. Но если хочешь, поехали вместе.

— Не хочу. Хочу подпись до пятницы. Иди работай.

В снабжение я хожу, как нормальные люди ходят к стоматологу: заранее знаю, что будет неприятно, долго и что без этого никак. Разница в том, что стоматолог мне хотя бы рад — я ему плачу. В отделе снабжения мне не рады никогда, поэтому готовлюсь я к таким походам основательно. Я собрала распечатки со стола в папку, влезла обратно в туфли и пошла. Идти недалеко: они сидят через стенку от нас, и за восемь лет я так и не решила, кому из нас с этим соседством повезло меньше.

Снабжение — такой же открытый зал, как у нас, только живут в нём иначе. У моих на столах телефоны, ежедневники и кружки. У закупщиков на столах товар. Образцы им шлют все, кто хочет, чтобы НАМСОН у них покупал, а хотят этого примерно все, поэтому отдел похож на склад, в котором за чем-то поставили компьютеры. У Оли Барышевой вдоль стены сложены пачки бумаги всех оттенков белого, какие способен выдумать целлюлозный комбинат, и она на ощупь отличает дорогую от дешёвой быстрее, чем я успеваю прочитать этикетку. У Паши Серова из каждой коробки торчат ручки, папки, степлеры и прочая мелочь, которой в прайсе несколько тысяч строк и на которой мы, как ни странно, зарабатываем лучше, чем на бумаге. Наташа Котова закупает технику и картриджи, поэтому курс доллара узнаёт раньше Центробанка, и лицо у неё с прошлого года соответствующее. Рома Белов отвечает за мебель: у его стола всегда стоит чьё-нибудь кресло на испытании, и садиться в него без спроса

нельзя. Света Орлова — хозка: туалетная бумага, мыло, полотенца, мешки для мусора, всё то, о чём клиент вспоминает в последнюю очередь и без чего офис встаёт в первую. И Лёша Лапшин — упаковка и склад: стрейч, скотч, термоусадка, перчатки, маркировка. К нему я сегодня и шла. Точнее, не к нему, а через него.

В снабжении у меня репутация. Когда я вхожу, разговоры не смолкают — здесь работают взрослые люди, — но становятся заметно более деловыми. Паша, увидев меня, вспомнил, что ему надо срочно позвонить. Рома убрал ноги с подопытного кресла. Света поздоровалась первой и слишком приветливо. Каждый в эту секунду быстро перебирал в голове свои последние закупки и проверял, всё ли там сходится. У большинства сходится. Но перебирают все, на всякий случай.

— Доброе утро. Не волнуйтесь, я сегодня только к Лёше. Лёша перестал жевать бутерброд.

— А что я сделал?

— Пока ничего. Бери свои цены по плёнке, и пошли к Ирине Павловне. Будешь свидетелем.

— Свидетелем чего?

— Того, как я вежливо прошу.

Кабинет у Ирины Павловны Мещеряковой, в отличие от моего, с настоящими стенами и дверью, которая закрывается. Она говорит, что скрывать ей нечего, но думать при зрителях она не занималась. На столе у неё три вещи, которые

не меняются годами: телефон, чашка с чаем и калькулятор с крупными кнопками. На этом калькуляторе Ирина Павловна считает быстрее, чем я в экселе, и ошибается реже. Когда мы вошли, она подняла голову, посмотрела на меня поверх очков и отодвинула чашку подальше от края — как отодвигают хрупкое, когда в комнату вбегает собака.

— Я так и знала, — произнесла она вместо «здравствуйте». — Вторник начался слишком спокойно.

— Доброе утро, Ирина Павловна. Я ненадолго.

— Ты в прошлый раз тоже была ненадолго. Мы потом неделю хозку пересчитывали.

— Зато пересчитали.

— Садись. Лапшин, а ты здесь зачем?

— Меня привели, — честно ответил Лёша.

Я села, положила перед ней разбивку Ильи и подождала, пока она дойдёт глазами до итоговой строки. Торопить Ирину Павловну бесполезно: она читает цифры так, как другие читают договор с банком, — целиком и с подозрением.

— «Меридиан-Трейд», — начала я, когда она дочитала.

— Годовой контракт, сорок восемь миллионов, финальный расчёт собираем к концу недели. Вчера клиент пересчитал склады: стрейча пятнадцать тонн в месяц вместо тринадцати с половиной. Под такой объём мне нужна другая входная цена. И фиксация.

— Фиксация чего?

— Цены. На год.

Ирина Павловна сняла очки, протёрла и надела обратно. Видимо, надеялась, что сквозь чистые стёкла я буду выглядеть разумнее.

— Вася. Плёнка — это гранула. Гранула — это нефтехимия и курс. Завод сам не знает, почём будет брать сырьё через два месяца, а ты хочешь, чтобы он мне пообещал цену на двенадцать. Знаешь, что он мне на это ответит?

— Догадываюсь. Но я у завода не подарок прошу. Сто восемьдесят тонн в год в одни руки — за такой объём можно и подумать.

— Сто восемьдесят — это если твой клиент их выберет. А если он подпишет пятнадцать в месяц, а брать будет девять? Я под твои пятнадцать забронирую объём, получу цену, а в ноябре завод скажет: Ирина Павловна, вы недобрали, вот вам перерасчёт за весь период. И кто его оплатит? Твой отдел?

Она была права, и это, пиздецки, раздражало. Самое неудобное в Ирине Павловне то, что считает она почти всегда правильно. С человеком, который ошибается, спорить легко. С тем, кто прав, приходится договариваться.

— Хорошо, — согласилась я. — Год не прошу. Квартал. И гарантированную выборку я закладываю в договор с клиентом: не меньше двенадцати тонн в месяц. Недобрали — цена на следующий период пересчитывается. Это я беру на себя.

— Клиент на такое пойдёт?

— Клиент хочет стабильную цену. За стабильность платят

обязательствами, это он поймёт. А не поймёт — объясню на пальцах.

— Объяснять ты умеешь, — признала она без всякого удовольствия. — Лапшин, что у нас сейчас по входной?

Лёша развернул ноутбук и заговорил. В своей плёнке он разбирается так, как я никогда не буду и не хочу: какой завод на каком сырье работает, у кого рулон честные два килограмма, а у кого втулка весит как грехи директора. По его раскладу выходило, что под пятнадцать тонн завод готов уступить три рубля с килограмма. Если возить не через наш склад, а полными машинами прямо на склады клиента — ещё рубль-полтора сверху: заводу так дешевле, и нам не надо дважды перегружать.

— Мне нужно шесть, — сообщила я.

— А мне нужен отпуск в сентябре. — Ирина Павловна пожала плечами. — Давай обменяемся разочарованиями.

— Ирина Павловна, я эту сделку беру или не беру на долях процента. Там в финале не мы одни.

— Вот и бери её на моих ценах, а не на своих фантазиях. Шесть тебе не даст никто. Четыре с половиной я попробую. С прямыми отгрузками на два больших склада и с твоими двенадцатью тоннами в договоре.

Она взяла трубку и набрала номер по памяти. Разговаривала Ирина Павловна с заводом совсем не так, как со мной: негромко, ласково и с долгими паузами, во время которых на том конце, судя по всему, кто-то начинал нервничать. Лёша

слушал с выражением человека, который смотрит, как работает мастер. Я смотрела на калькулятор.

На третий месяц моей работы в НАМСОНе предыдущего начальника отдела снабжения уволили за откаты. Началось всё с того, что мне понадобилась нормальная цена на бумагу. Я тогда была обычным менеджером, и клиент у меня был соответствующий — сеть из четырёх аптек. До годового плана ему было далеко, но до моей премии — очень близко. Снабжение дало цену, с которой я могла разве что красиво проиграть. Я пошла к своему руководителю. Он обещал разобраться. Потом ещё раз обещал. На третий заход посоветовал учиться продавать, а не выпрашивать скидки. Хороший совет. Особенно если сам уже сидишь на окладе, с которого можно жить.

Я начала с названий на пачках: выписывала производителей, искала телефоны заводов, звонила в отделы продаж. Представлялась сотрудницей закупок НАМСОНа, называла объёмы, просила расчёт. Если один менеджер отмахивался, добиралась до другого. Мне присылали прайсы, я перезванивала и спрашивала, сколько будет стоить на самом деле. Сверяла марку бумаги, объём, НДС, доставку, отсрочку. Я уже понимала, что дешёвая бумага с самовывозом и предоплатой может очень быстро перестать быть дешёвой. Но даже на одинаковых условиях цифры расходились так, что наши покупщики либо торговались хуже меня, либо торговались за что-то другое.

Потом я добралась до поставщика, у которого мы уже брали эту бумагу. Один из менеджеров прислал расчёт. Я спросила, почему в нём дешевле, чем нам отгружают сейчас, хотя покупаем мы в десятки раз больше. Он обещал уточнить. Уточнил, видимо, удачно: через полчаса мне позвонил наш начальник снабжения и потребовал объяснить, какого хуя я лезу к его поставщикам. Следом пришло письмо, что расчёт ошибочный и пользоваться им нельзя. До этого мне три дня не могли ответить по цене. А тут все сразу нашли и время, и мой телефон.

Я собрала переписку, расчёты и пошла к коммерческому. Свой руководитель к тому моменту уже объяснил мне всё, что собирался. Дальше документы поднимала служба безопасности. Выяснилось, что поставщик возвращал нашему начальнику снабжения часть денег за завышенные закупки. Лично. Компания в этой договорённости участвовала только оплатой за товар.

Начальника уволили. В этот кабинет пришла Ирина Павловна, и на одной замене дело не закончилось. Остальных закупщиков убирали постепенно: проверяли старые закупки, находили откаты, освобождали стол. Из тех, кто работал здесь ещё до меня, остался только Паша Серов. По его закупкам всё сошлось. Все остальные нынешние пришли уже при Ирине Павловне. Я вообще-то собиралась продать бумагу четырём аптекам, но в снабжении меня запомнили по другой причине.

Ирина Павловна положила трубку и что-то быстро набрала на калькуляторе.

— Значит, так. Четыре пятьдесят с килограмма при отгрузках с завода напрямую на два склада, третий возим через нас. Цену держат квартал. Дальше — пересмотр, и, если курс уйдёт, они придут ко мне, а я приду к тебе. Выборка меньше двенадцати тонн два месяца подряд — условия слетают.

Я прикинула. Четыре с половиной рубля на пятнадцати тоннах — шестьдесят семь с половиной тысяч в месяц, восемьсот десять в год. На фоне сорока восьми миллионов выглядит скромно, если не знать, что именно из таких кусков потом и складывается цена, с которой выигрывают.

— Беру. А бумага?

— По бумаге фиксации до конца года не будет, даже не начинай. Барышева даст цену паллетной нормы до конца сентября, дальше — по факту. Комбинаты сами не знают, что с ними будет в октябре.

— До конца сентября мне хватит, чтобы подписать. Дальше буду разговаривать с клиентом.

— С тебя письмо, — продолжила она, не дав мне встать. — Прогноз выборки по месяцам, за твоей подписью. И пункт в договоре, без него я это наверх не понесу, потому что, если клиент недоберёт, спросят с меня, а не с тебя.

— Будет сегодня до вечера.

— И прекрати пугать Лапшина. Он после тебя полдня трясётся и не работает.

— Вообще-то работаю, — подал голос Лёша.

— Я его не пугаю. Я с ним вежливо разговариваю.

— Вася, ты и хамишь вежливо.

— Я не хамлю. Я сокращаю путь к истине.

— Вот и сокращай его через мой кабинет, а не через моих людей. Ты зашла поздороваться — у меня теперь пол-отдела до обеда будет вспоминать, что они подписывали в июне.

— Значит, есть что вспомнить.

— Василиса.

Полным именем она называет меня, когда разговор окончен. Я забрала разбивку, поблагодарила — искренне, она это знает и ненавидит — и вышла. В зале Паша всё ещё разговаривал по телефону. Судя по тому, что трубку он держал вверх ногами, звонок был очень срочный.

В аквариуме я сняла туфли и разложила добычу. Минус четыре пятьдесят на плёнке, квартал фиксации, прямые отгрузки на два склада, бумага по паллетной цене до конца сентября. Спецусловия у меня были. Теперь из них предстояло сделать самое скучное и самое важное: собрать цену, которую можно показать клиенту и за которую потом не будет стыдно перед собственной бухгалтерией. До конца недели оставалось четыре дня.

Для начала я отправила Ирине Павловне обещанный прогноз, юристам — условия по выборке, а Марине и Илье — новые цены. К половине двенадцатого обязательная программа была выполнена даже с опережением. Можно было

заняться человеком, который уже год портил мне статистику.

Я открыла папку «Автотрейдинг». Транспортная компания, большой офис, несколько складов и очень приличный расход упаковки. Я занималась ими сама. По офисной части мы уже договорились: ассортимент согласован, цены приняты, образцы устроили. Осталось забрать склад. Плёнка, стреппинг-лента, скотч, перчатки — всё то, что покупают постоянно и в таких количествах, ради которых стоит год изображать приятного человека.

На складе сидела Евдокия Ильинична. У неё был ласковый голос и редкая способность отказать тебе так, будто это ты её подвела. «Васенька, ну что же вы опять прислали?» — спрашивала она про расчёт, в котором я ещё раз снизила цену. После этого хотелось извиниться и доплатить.

Её нынешний поставщик был дочерней компанией завода, выпускавшего плёнку. В любой беседе этот завод возникал раньше, чем я успевала открыть рот: прямой производитель, особые условия, многолетнее сотрудничество. Условия действительно были особые. С каждой закупки Евдокии Ильиничне доставался процент. А на складе поставщика работал её зять, муж единственной дочери.

Про зятя она однажды рассказала сама — ещё до того, как поняла, насколько я настырная. Про процент проговорился бывший менеджер поставщика, с которым я столкнулась у другого клиента. Фамилию Евдокии Ильиничны он услышал и сразу оживился. Люди, которых недавно уволили, вообще

удивительно разговорчивы. Так что я уже понимала, почему мои предложения ей не нравились. В них было много полезного для компании и совершенно ничего — для семьи.

Я придвинула к себе последний расчёт и набрала номер.

— Евдокия Ильинична, здравствуйте. Василиса, НАМ-СОН. Уделите две минуты?

— Здравствуйте, Васенька. Если вы по предложению, то я вам уже всё сказала.

— Поэтому и звоню. Вы успели посмотреть новую версию?

— Посмотрела. Мы работаем по очень хорошей цене. Нам поставляет сам завод, вы же знаете.

— Знаю. И условия ваши тоже знаю.

— Ну вот.

— В том числе те, которых нет в накладных.

На том конце стало тихо. Я подождала.

— Что вы имеете в виду?

— Вашего зятя, который работает на складе поставщика.

И ваш процент с закупок.

Она не ответила сразу. Где-то рядом с трубкой скрипнул стул.

— Я не понимаю, о чём вы говорите.

— Тогда давайте по товару. По стреппинг-ленте у нас ниже. По скотчу и перчаткам — тоже. Вы это видели.

— У вас другой товар.

— Образцы вы получили. Ваш начальник склада их по-

смотрел, замечаний не было.

— А плёнка? Вы мне плёнку свою посчитайте нормально. Мы берём два килограмма.

— Два килограмма чистого веса, без втулки. Я именно такую и посчитала.

— Все так считают, а потом приезжает...

— Евдокия Ильинична, рулон можно взвесить. Я привезу образцы, вы проверите вес, намотку и как он работает. Здесь спорить не о чем.

— У нас хорошая цена, — повторила она.

— У вашей компании может быть лучше. По плёнке тоже. Если из неё убрать ваш личный интерес.

— Вы мне угрожаете?

Я откинулась на спинку кресла. Через стекло было видно, как Денис что-то объясняет Марине, размахивая ручкой. Марина забрала у него ручку. Объяснять он продолжил уже спокойнее.

— Я год пытаюсь с вами договориться, — ответила я. — Предлагаю товар, привожу образцы, пересчитываю условия. По офису мы всё решили. По складу каждый раз появляется новая причина.

— Потому что нас устраивает поставщик.

— Вас — я уже поняла. А ваше руководство сравнение видело?

— Руководство мне доверяет.

— Тем более есть что беречь.

— Василиса...

— Давайте представим, что им положат на стол два предложения на одинаковый товар. С одинаковым весом, доставкой и отсрочкой. И попросят объяснить, почему вы выбираете более дорогое.

— Я объясню.

— Возможно. А если заодно начнут выяснять, какие у вас отношения с поставщиком?

— Никаких отношений, кроме рабочих, у меня нет.

— Зять — тоже рабочие?

Она шумно вдохнула.

— Мой зять здесь вообще ни при чём.

— Тогда ему тем более незачем участвовать в чужой проверке.

Ласковый голос закончился.

— Вы понимаете, что я могу после такого разговора вообще отказаться с вами работать?

— Понимаю. Но хотелось бы, чтобы вы сначала посмотрели на предложение.

— Я смотрела.

— На предложение для компании, Евдокия Ильинична.

Снова пауза. Я не стала её заполнять. Всё, что собиралась сказать, я уже сказала, а повторять угрозу другими словами — это не переговоры, это человек нервничает.

— Чего вы от меня хотите? — спросила она наконец.

— Пробную поставку. Без перевода всех складов, без обе-

щений на год. Возьмите часть объёма, проверьте товар и доставку. Если мы не справимся, у вас будет нормальная причина мне отказать.

— А если справитесь?

— Будем работать. Вы покажете экономию, склад получит то, что ему нужно. Я перестану вам звонить с вопросом, посмотрели ли вы очередной расчёт. По-моему, уже три повода попробовать.

— Вы очень неприятная женщина.

— Зато предложение хорошее.

Она помолчала.

— Пришлите ещё раз.

— Сегодня пришлю. В четверг наберу?

— Я ничего не обещаю.

— Я слышала. До четверга.

Я уже потянулась закончить вызов, но добавила:

— И Елене Старостиной привет передавайте.

В трубке повисла ещё одна пауза.

— Всего доброго, Василиса.

На этот раз без «Васеньки».

Я положила телефон рядом с клавиатурой и ещё раз просмотрела файл. Заказа у меня не было. Согласия тоже. Было «пришлите ещё раз», из которого могло получиться что угодно, включая жалобу Чернову. Но за год это был первый разговор, в котором Евдокия Ильинична перестала объяснять мне, как устроен рынок плёнки. Предложение я отпра-

вила.

Остаток дня ушёл на обычную работу. Клиент, которому вчера срочно требовалась мебель, сегодня обнаружил, что не знает размеров комнаты. Серёжа дважды заходил уточнить условия своей встречи, и оба раза по делу. К семи я закрыла ноутбук. На восемь у меня была тренировка, и опаздывать туда я не любила.

В World Class на Большой Грузинской я ходила давно. От офиса недалеко, тренер хороший, а сумка с формой и перчатками обычно лежала в багажнике. Очень удобно: отговорку «я забыла вещи» приходилось придумывать заново каждый раз. Сегодня придумывать ничего не хотелось.

В раздевалке я сняла костюм, собрала волосы и несколько секунд постояла босиком на прохладном полу. Потом достала из сумки форму. Туфли остались в шкафчике, и жизнь сразу стала подавать признаки улучшения. Тренер встретил меня со скалкой.

— Разминайся.

— А поговорить?

— После.

Вот за это я его и ценила. Он ни разу не спросил, как прошёл мой день, прежде чем заставить меня пожалеть, что я вообще сюда приехала.

После разминки я намотала бинты, надела перчатки и встала перед ним. Он поднял лапы. Первые несколько минут я ещё думала о работе. Вспомнила, что нужно проверить

письмо от юристов, потом — что Евдокия Ильинична вполне может позвонить Чернову. На этом месте тренер легко коснулся лапой моего открытого виска.

— Ты где?

— Здесь.

— Тогда руки держи.

Я подняла руки. На следующую двойку он велел добавить уход. Потом ещё раз. И ещё. Я торопилась, сбивала дыхание, злилась на себя и начинала заново. Пот щипал глаза. Прядь выбилась из резинки и липла ко лбу, но поправить её в перчатках было невозможно.

— Не спеши. Сначала сделай нормально.

Я сделала.

— Ещё.

Вот теперь в голове действительно ничего не осталось. Ни закупщиков, ни моего отдела, ни людей, которым я обещала перезвонить. Только его голос, лапы и необходимость успеть вернуть руку. К концу тренировки плечи налились так, что бутылку с водой я открывала с выражением человека, которому подсунули дополнительное упражнение.

— В следующий раз пораньше приходи, — сказал тренер.

— Зачем?

— Разминаться будешь дольше.

— Ты умеешь заманить женщину.

Он засмеялся и забрал у меня перчатки.

После душа я села на скамью в раздевалке и минуту про-

сто сидела, положив ладони на колени. Ничего не читала, никому не отвечала. Усталая, мокрая, голодная — и совершенно довольная.

Есть три вещи, которые я не доверяю никому: свою машину, свой кошелёк и финальный расчёт крупной сделки. Машину иногда приходится отдавать в сервис, кошелёк — открывать на кассе. Расчёт я собираю сама. Не потому, что остальные считают хуже. Отвечать за итоговую цифру буду я, и мне спокойнее знать, откуда в ней взялся каждый рубль. Но «сама» не значит «одна». Контракт на сорок восемь миллионов — это несколько тысяч строк, и на каждый кусок этих строк у меня есть человек, который понимает в нём больше меня. Для этого я их шесть лет и собирала.

В среду я заняла переговорку до конца дня, прилепила на дверь листок «Считаем. Не входить» и разложила на столе всё, что у нас было: спецификацию по офису, разбивку по складам и условия от снабжения, за которые я ещё во вторник расплатилась письмом с прогнозом выборки. Пришли семеро. Остальные пятеро остались на телефонах: кто-то должен продавать, пока мы считаем. Последним, как обычно, явился Серёжа, но в этот раз он опоздал красиво. Подошёл и положил передо мной договор, открытый на последней странице.

— Подпись. Печать. Сорок пять дней. Про фиксированную цену даже не заикнулись.

Я проверила. Подпись была, печать была, дата сегодняш-

няя.

— Вот теперь это факт. Можешь красить в зелёный.

— Уже покрасил.

— Не сомневалась. Садись, ты мне сегодня нужен.

Начали с офиса, потому что офис проще. Его считала Марина. Она разложила корзину на три кучки и объяснила расклад так, будто диктовала рецепт. Двадцать позиций, которые любой закупщик помнит наизусть: бумага, ручки, файлы, скрепки. Сотня позиций, которые заказывают регулярно. И хвост из нескольких сотен строк, в который никто никогда не смотрит.

— «Комус» сделает как всегда, — предупредила Марина.

— На первые двадцать дадут цену ниже нашей, на хвосте заберут своё. Закупщик посмотрит на бумагу и решит, что у них всё дешевле.

— Значит, сравнение даём по корзине целиком. Годовая сумма против годовой суммы, а не пачка против пачки.

— Уже сделала. Вторая вкладка.

Марина знает, как считает «Комус», потому что шесть лет назад считала там сама. Я увидела её на тендере, который она у меня выиграла. Я тогда третий месяц руководила отделом, и это был первый крупный клиент, которого я проиграла уже как начальник. Через неделю я позвонила ей и позвала на кофе. Через два месяца она сидела у меня. Проигрывать Марине мне не понравилось. Работать с ней — наоборот.

Денис отвечал за технику и картриджи и, судя по ли-

цу, ждал своей очереди с утра. Оригинальные картриджи с прошлого года подорожали так, что клиенты начали считать страницы. Денис выпросил у меридиановского сисадмина список всех принтеров по моделям и годам и разделил парк надвое: на новую технику, которая ещё на гарантии, — оригинал, на всё остальное — совместимые. По строке выходило минус тридцать процентов.

— Денис, это охуенно. Я серьёзно.

— Вась, а можно техническую часть клиенту я сам презентую?

— Можно, но без анимации.

— Там одна диаграмма.

— Неподвижная?

— Абсолютно.

Три года назад Денис пришёл на собеседование с презентацией о самом себе. Двенадцать слайдов. Я взяла его за одиннадцатый: там он честно перечислил, чего пока не умеет.

Жанна за шесть лет ни разу при мне не повысила голос. Клиенты подписывают у неё то, что другим не подписали бы, — по-моему, рядом с ней просто неловко торговаться из-за мыла. Свою часть она изложила в четырёх предложениях. Хозка в контракте небольшая, но на ней можно привязать клиента намертво: мы бесплатно ставим им диспенсеры — в офис и в бытовки на всех трёх складах, — а бумага, полотенца и мыло в эти диспенсеры подходят только наши.

— Диспенсер стоит копейки, — закончила Жанна. — А держит лучше договора.

Я записала диспенсеры в условия и обвела дважды.

Оксана в обсуждении не участвовала. Она сидела в конце стола с распечаткой сводного файла и шла по нему с линейкой, строка за строкой. На сто сорок третьей линейка оставилась.

— Перчатки. Количество в парах, цена за упаковку. В упаковке двенадцать пар.

Денис, который сводил файл, покраснел до ушей. Ошибка в двенадцать раз на одной строке — не катастрофа. Это просто пиздец как стыдно, если её находит клиент, а не Оксана. Она единственная в этой комнате помнит меня обычным менеджером за соседним столом. Оксана ни разу этим не воспользовалась, но и не сделала вид, что забыла. Когда меня назначили, она сказала одну фразу: «Мне всё равно, кто начальник, лишь бы работать не мешал». Я не мешаю.

Со складами было сложнее. Илья нарисовал на доске три прямоугольника — три распределительных центра — и расписал под каждым плёнку, скотч, перчатки и маркировку. Два больших склада берут машинную плёнку тоннами, туда поедут прямые машины с завода, как договорились в снабжении. Третий — маленький, плёнка там в основном ручная, и возить его придётся через нас. Илью я нашла на складе у клиента. Он тогда работал на заводе, в «Лаве», приехал продавать плёнку, а вместо этого лежал в костюме под паллетооб-

мотчиком и сам настраивал натяжение, потому что местный механик не справлялся. Продажников, которые умеют говорить, на рынке полно, но те, кто умеет чинить, — штучный товар. Я дождалась, пока он вылезет, дала визитку и предложила переходить в мою команду.

— По третьему складу есть нюанс, — подал голос Серёжа.
— Я вчера с их начальником склада разговаривал.

— Откуда ты знаешь их начальника склада?

— Познакомился. У них плёнку хранить негде, больше недельного запаса не влезает. А весной прошлый поставщик два раза сорвал отгрузку, и они сутки стояли с необмотанными паллетами. Он до сих пор вспоминает это матом.

Вот за такое я и прощаю Серёже пиджак, изображающий присутствие владельца во время опозданий. Он пришёл ко мне из водочной компании и вынес оттуда главное умение: через неделю после знакомства с клиентом его знают по имени все, от директора до кладовщика. Последние, между прочим, рассказывают больше.

— То есть третьему складу нужна не цена, а гарантия, что плёнка будет.

— Ну да.

— Значит, держим под них запас у себя. Две недели, на нашем складе, за наш счёт. Илья, сколько это?

— Почти тонна двести чистой плёнки. Две паллеты по шестьдесят коробок в каждой. В коробке шесть роликов. Вес каждого два килограмма, из которых стрейча кило шестьсот

пятьдесят и триста пятьдесят грамм втулка.

Две паллеты хранения я могла себе позволить.

Антон всё это время молчал и листал входные цены. Потом подвинул ко мне лист с тремя пометками карандашом.

— Скотч, перчатки и маркировка посчитаны по цене мелкой партии. С нашим объёмом это уже следующая ступень у поставщиков. Процента полтора-два по этим строкам.

— Уверен?

— Я эти ступени сам когда-то согласовывал.

Антон я вытащила из закупок в две тысячи девятом. Он тогда год как работал у Ирины Павловны и был единственным закупщиком, который в споре со мной о цене оказался прав. Я решила, что такому человеку место на моей стороне стола. Ирина Павловна считает, что я его украла, хотя заявление на перевод он написал сам. Про работу Антон знает всё, про себя не рассказывает ничего. За шесть лет я выяснила, что он женат и что жена у него работает в нашей бухгалтерии, — и то потому, что однажды ехала с ними в лифте.

— Сходишь с этим в снабжение сам, — решила я. — Тебя там когда-то любили.

— Там меня считают перебежчиком.

— Перебежчиков хотя бы выслушивают. Меня боятся.

К семи привезли пиццу. К половине восьмого строки сошлись, и спорить осталось только об одном: с какой цифрой заходить. Марина предлагала сразу дать сорок семь двести и не оставлять себе запаса. По её опыту, большие закупщи-

ки не торгуются в три захода: они смотрят первое предложение, и кто в нём дороже, тот до финала не доживает. Антон считал наоборот. Отдашь лучшую цену сразу — на торге нечего будет уступить, а торг будет обязательно, потому что закупщику надо показать начальству, что он что-то выбил. Оба были правы, и это самое противное в таких спорах. Я выбрала сорок семь восемьсот. Это уже ниже того, с чем мы шли к ним весной, и до предела остаётся миллион двести, который можно отдавать кусками.

К восьми пицца остыла, а у нас было две версии. Первая — для клиента: сорок семь миллионов восемьсот тысяч в год за всю корзину, квартальная фиксация на плёнку при выборке от двенадцати тонн, прямые отгрузки на два склада, диспенсеры за наш счёт, совместимые картриджи на старую технику, отсрочка сорок пять дней. Вторая — внутренняя, и в ней было то, чего клиенту не показывают. Нижний предел: сорок шесть шестьсот. Ниже этой суммы сделка перестаёт кормить компанию и начинает кормить только клиента. И две уступки, которые я оставила в кармане на финальный торг: шестьдесят дней отсрочки вместо сорока пяти на складскую часть и тот самый двухнедельный запас плёнки. Такие вещи отдают последними — когда клиенту нужна причина сказать «да», а цену двигать уже некуда.

Внутреннюю версию я отправила на согласование в начале девятого: Чернову, в копии — его зам, Ирина Павловна и финансисты. Из моих её видели те, кто считал. Тайны в

ней никакой нет: обычный рабочий документ, каких через согласование проходят десятки в месяц. Чернов перезвонил через пятнадцать минут. Он из тех руководителей, которые читают вложения. Я это ценю, хотя иногда это утомляет.

— Василиса, запас на нашем складе — кто платит за хранение?

— Мы, Олег Николаевич. Две паллеты, я это заложила в расчёт, в предел укладывается.

— Шестьдесят дней — только на складскую часть?

— Только на неё. По офису остаётся сорок пять.

— Хорошо. Сорок шесть шестьсот — и ни рублём ниже без моего звонка. Отправляйте.

С начальством я разговариваю на языке, в котором нет ни одного из слов, какими пользуюсь у себя в отделе. Это требует усилий, но окупается.

Народ расходился по одному. Денис унёс последнюю коробку с пищей, Марина — ноутбук с клиентской версией: завтра в девять она уйдёт в «Меридиан». Антон ушёл, как всегда, незаметно и не попрощавшись. Оксана выключила проектор, собрала со стола чужие стаканы и остановилась в дверях.

— Иди домой, Вась.

— Иду.

Я вышла на площадку у пожарной лестницы, ту самую, с табличкой «Курение запрещено», и закурила. Внизу ползли машины, небо над крышами было ещё светлое: в июле в

Москве темнеет неохотно. Я докурила, постояла ещё немного и вернулась за сумкой. В отделе горела только половина ламп. На Серёжином стуле снова висел пиджак. Видимо, договор до финансового он всё-таки довёз, а пиджак до дома — уже непосильная нагрузка.

Внизу, в машине, я достала из-под сиденья балетки. Переобулась и положила туфли на пассажирский коврик. Всё. Рабочий день можно было считать законченным. В телефоне был пропущенный от Нины Сергеевны. Я перезвонила, пока ещё стояла на парковке.

— Нина Сергеевна, вы звонили?

— Звонила. Ты занята?

— Уже нет. Что случилось?

— Ничего не случилось. Хотела спросить, ты в субботу приедешь?

— Приеду. Привезти что-нибудь?

— Себя.

— Это понятно. Из продуктов?

— У меня всё есть.

— Молоко?

— Есть.

— Хлеб?

— Вася, я в магазин хожу.

— Я знаю. Просто я всё равно поеду.

Она подумала.

— Тогда абрикосов возьми. Только сначала попробуй. Я

вчера купила красивые, а они как картошка.

— Возьму. Ещё?

— Больше ничего. Ты сама ела сегодня?

— Ела.

— Что?

— Пиццу.

Пауза на том конце была короткой, но неодобрение в ней поместилось целиком.

— Это ты опять на работе?

— Да.

— А домой ты собираешься?

— Уже еду. Вернее, сейчас поеду.

— Ну поезжай. Не буду тебя держать.

С Ниной Сергеевной мы познакомились в коммуналке на Арбате, когда я ещё училась. С тех пор я успела сменить работу, должность и жильё, а вопрос «ты ела?» остался. Мало кому я позволяла его задавать. Нине Сергеевне — позволяла.

— В субботу часов в двенадцать буду, — сказала я.

— Хорошо. Сырники сделаю.

— Тогда в одиннадцать.

Она засмеялась.

Я убрала телефон и завела машину. Квартиру я снимала на Среднем Тишинском, в старом доме с окнами во двор. Две комнаты, отдельная кухня, ванна, в которой можно вытянуть ноги. За близость к работе платила ощутимо, зато ве-

чером мне не требовалось ещё полтора часа жизни, чтобы наконец снять лифчик. Машину брала даже в те дни, когда могла дойти пешком. Встречу клиент способен назначить за час, а приезжать к нему вспотевшей после метро мне не хотелось. Злой я могла приехать и на машине. Поводов хватало.

В квартире было тихо. Я включила свет в прихожей, поставила сумку на пол и закрыла дверь. Несколько секунд просто стояла, прислонившись к ней спиной. Потом всё пошло в правильном порядке: пиджак на плечики, брюки туда же, лифчик — куда долетит. У него трудовой день был не легче моего.

На кухне я налила воды и открыла холодильник. Посмотрела. Закрыла. После холодной пиццы есть не хотелось, но проверить, есть ли у меня выбор, было необходимо. В ванной смыла макияж, собрала волосы наверх и встала под душ. Вода сначала показалась слишком горячей. Я убавила, потом снова прибавила и осталась так стоять, упёршись ладонями в стену. Здесь меня никто не торопил.

Из ванной вышла в старой футболке, которую давно стоило выбросить. Покупать новую не хотелось: эту я уже научила не давить на шею, не перекручиваться и не раздражать меня швом на боку. С людьми у меня редко получалось добиться такой совместимости. Телефон поставила заряжаться на кухне. Будильник у меня был отдельный, так что никаких уважительных причин тащить работу в кровать не оста-

валось.

В спальне приоткрыла окно, откинула покрывало и легла по диагонали. Одну подушку под голову, вторую обняла, третью засунула между коленей. Простыня была прохладная, из двора доносился чей-то разговор, но разобрать слова я уже не старалась. До субботы надо было не забыть про абрикосы. Всё остальное вполне могло подождать.

Хуже всего в продажах не отказ. Отказ — это хотя бы ответ. Хуже всего промежуток между «отправили» и «нам ответили», когда от тебя уже ничего не зависит, а делать вид, что работаешь, всё ещё надо. В четверг в девять ноль одну Марина заглянула в аквариум и произнесла одно слово: «Ушло». С этой минуты сорок семь миллионов восемьсот тысяч жили своей жизнью в чужой почте, а у меня начался день, в котором про «Меридиан» полагалось не думать.

Не думать я умею плохо, поэтому заняла голову другим. Антон вернулся из снабжения живым и с полутора процентами по скотчу и перчаткам. В цену для клиента они уже не попали, зато попали нам в маржу, и Ирина Павловна, по его словам, отдала их с лицом человека, у которого вырезают аппендицит без наркоза. Клиент с мебелью наконец измерил комнату. Она оказалась меньше, чем он думал, а стол, который он выбрал, — больше. Мы ещё раз поговорили о пространстве. В половине двенадцатого я закрыла дверь аквариума и набрала номер, который во вторник обещала набрать сегодня.

— Евдокия Ильинична, здравствуйте. Василиса, НАМ-СОН.

— Я помню, кто вы.

Ни «Васеньки», ни «здравствуйте». Голос был уже не ласковый, а обычный, человеческий, и разговаривать с ним оказалось гораздо удобнее.

— Вы посмотрели предложение?

— Посмотрела.

— И?

— Один склад. Месяц. Плёнка и скотч, больше ничего. Опоздает хоть одна машина — можете мне больше не звонить.

— Не опоздает.

— Все так говорят. И образцы привезёте сами. Не курьером, не менеджером. Лично.

— Зачем?

— Хочу на вас посмотреть, когда будем взвешивать.

— Весы ваши или мои?

— Мои.

— Во вторник в десять вас устроит?

— Устроит.

Трубку она положила первой. Я записала вторник в ежедневник и немного посидела над этой строчкой. Заказом века это не было: один склад из нескольких, месяц, две позиции. Но год назад у меня не было и этого. А Евдокия Ильинична в роли человека, который мечтает поймать меня на

недовесе, нравилась мне гораздо больше прежней. С тем, кто собирается тебя проверять, хотя бы понятно, что делать.

В три позвонил Вадим Петрович, директор по закупкам «Меридиана». Мы с ним с апреля, и за это время я выучила его интонации лучше, чем расписание собственных тренировок. Бывает «Василиса, добрый день» с подъёмом в конце — это он доволен. Бывает ровное — это он занят. Сегодня было ровное.

— Получили, смотрим. Завтра вернусь с вопросами.

— С вопросами или с ответом?

— С вопросами, Василиса. Ответ будет, когда посмотрим всё.

«Всё» означало, что на столе у него лежит не одно предложение. Это я знала и так. Я поблагодарила, пожелала хорошего вечера и до шести сделала столько звонков, сколько обычно делаю за два дня. Когда голова занята чужими картриджами, в неё труднее пролезть своим сорока восемью миллионам.

В половине восьмого у меня был маникюр. Салон в соседнем доме, три кресла, запах ацетона и мастер Вика, к которой я хожу четвёртый год. За это время она рассказала мне про свою свекровь больше, чем я знаю про собственную мать, и ни разу не спросила, почему я не замужем. За второе я оставляю ей чаевые. Ногти у меня короткие: бокс и длина несовместимы, приходится выбирать, и я выбрала возможность сжать кулак.

— Как обычно? — Вика уже тянулась к флакону, который я про себя называю «офисная стена».

— Нет. Завтра в клуб.

Она посмотрела на меня так, будто я сообщила, что ухожу в монастырь, только наоборот.

— С кем?

— С подругами.

— Тогда красный.

— Вик, я этими руками в понедельник договоры подписывать буду.

— Вот и подпишешь красиво.

Спорить с человеком, который держит тебя за руку и вооружён пилкой, неразумно. Через сорок минут у меня были ногти цвета спелой вишни, свежие сведения о том, что све-кровь опять переставила Вике все кастрюли, и ощущение, что хотя бы десять частей моего тела к пятнице готовы. Дома я съела то, что нашла в холодильнике, стоя и прямо из контейнера, и легла раньше одиннадцати. Про «Меридиан» я не думала. Почти получилось.

Утро пятницы началось с того, что я выполнила обещание. В девять пятнадцать Чернов получил прогноз по «Меридиану»: сумма, условия, сроки и моя оценка вероятности. По ощущениям было семьдесят процентов. Написала шестьдесят: приятные сюрпризы начальство прощает легче. Вадим Петрович позвонил в десять сорок. «Добрый день» было ровным.

— Василиса, буду с вами честен. Предложение хорошее, но вы не самые дешёвые.

— На сколько?

— Этого я вам не скажу. Скажу другое: до трёх часов я жду от каждого участника лучшую цену. Одну. Второго захода не будет: решение мы принимаем сегодня.

— Одну — это совсем одну?

— Это значит, что торговаться со мной по рублю не получится. Давайте сразу то, что можете.

Я поблагодарила и положила трубку. Марина сидела за своим столом и смотрела на меня через стекло. Я показала ей один палец — не тот, который хотелось. Она кивнула. Марина оказалась права: большие закупщики в три захода не играют. Хотя для того, чтобы оказаться правой, ей необязательно было выбирать именно сорок восемь миллионов.

Когда у тебя один выстрел, патроны не экономят. Отщипывать от запаса по сто тысяч и проверять, сколько клиенту хватит, я не стала. К часу дня в «Меридиан» ушло всё, что у меня было: сорок шесть шестьсот за корзину, шестьдесят дней отсрочки на складскую часть и двухнедельный запас плёнки на нашем складе под третий распределительный центр. Предел и оба кармана. Ниже мне было нельзя без звонка Чернову, а просить у Чернова разрешения работать в ноль я не собиралась: такого клиента потом год кормишь из собственной премии.

Дальше оставалось ждать, а ждать я умею ещё хуже, чем

улыбаться. Я сходила на площадку покурить. Вернулась. Перечитала отправленное письмо, как будто за полчаса в нём могло что-то измениться. Съела обед — вовремя, впервые за неделю, и это само по себе было плохим знаком. Телефон зазвонил в шестнадцать сорок.

— Василиса, я обещал, что позвоню сам. Мы выбрали другого поставщика.

Я ничего не почувствовала. Это приходит потом. Сначала всегда работа.

— Кого?

— «БюроСферу».

— Сколько?

— Вы же понимаете, что я не могу...

— Вадим Петрович, я с вами с апреля. Я вашего сисадмина по имени знаю. Мне не цифра нужна. Мне надо понимать, на сколько я не допрыгнула.

Он помолчал.

— Меньше процента от вашей последней.

— А кроме цены?

— Кроме цены у вас всё было не хуже. Разве что запас под третий склад. У них он стоял с первого предложения: две недели на их складе, за их счёт. Нашему начальнику склада это очень понравилось. Вы до этого дошли только сегодня.

— Понятно. Спасибо, что позвонили сами.

— Вы хорошо работали, Василиса. Правда. В следующем году...

— В следующем году я позвоню вам первая.

Я положила телефон экраном вниз и какое-то время смотрела на свои вишнёвые ногти. Потом сказала вслух всё, что думаю. Тихо: в аквариуме хорошая слышимость. Заняло секунд двадцать, и ни одно слово не повторилось. С апреля по июль, семь человек, две версии, предел, отданный до копейки, — и меньше, блядь, процента. Проиграть десять процентов не обидно: значит, ты просто не в той лиге. Меньше процента — это когда тебя обходят на полкорпуса у самой ленточки, а ты ещё бежишь по инерции.

«БюроСфера». Не «Комус», которого ждала Марина. Второй эшелон: крепкая компания, свои склады, приличные продавники. Но объёмы у них меньше наших, а значит, и входные цены хуже. Чтобы опуститься ниже моего предела, им надо было либо работать в ноль, либо покупать себе имя в портфель. Бывает и то и другое. Второй эшелон иногда берёт большого клиента в минус, чтобы потом показывать его остальным.

Я позвала Марину с Ильёй, закрыла дверь и написала на доске шесть слов в столбик: цена, логистика, отсрочка, наличие, ассортимент, мы. Это мой обычный список для проигрышей. Последнее слово в нём самое важное. Прежде чем решить, что клиент дурак, а конкурент жулик, полезно проверить, не накосячил ли кто-нибудь у тебя.

Цена — ниже нашей, с этим всё ясно. Логистика: у нас прямые машины с завода на два склада, дешевле возить про-

сто некуда. Отсрочка: шестьдесят дней, больше на этом рынке дают только самоубийцы. Ассортимент и замены Марина прошла по памяти, не открывая файл: спецификацию писал клиент, она у всех участников одна. Оставались мы.

— Зайди я с сорока семи двухсот, как ты говорила...

— Пришла бы туда же, — перебила Марина. — Предел один. Просто раньше.

— Спасибо.

— Это не утешение. Это арифметика.

Илья молча поставил напротив слова «мы» минус. Косяков не было. Обычный проигрыш по цене, из тех, что случаются с любым отделом раз в квартал, и искать в нём предателей так же глупо, как искать их в плохой погоде. Проиграть — не преступление. Преступление — не понять, почему.

Оставалось «наличие». Запас под третий склад. Идею Серёжа принёс в среду, в седьмом часу вечера. В четверг в девять наше предложение ушло без неё: запас я держала в кармане и достала только сегодня, в час дня. А у «БюроСферы» он стоял с первого захода. Две недели, на складе поставщика, за его счёт. Объяснение, впрочем, лежало на поверхности. Начальник третьего склада до сих пор вспоминает сорванные отгрузки матом, а люди, которые вспоминают что-то матом, рассказывают это всем, кто готов слушать. Серёже рассказал на первой же неделе знакомства. Мог и ещё кому-нибудь. Наверняка так и было. Я стёрла доску.

Чернову я позвонила сама: плохие новости начальство

должно узнавать от тебя, а не из коридора. Он выслушал, помолчал и сказал: «В понедельник в десять у меня. С расчётом». Остальным я сообщила коротко, прямо в отделе: «Меридиан» ушёл в «БюроСферу», разница меньше процента, разбор в понедельник, сегодня все идут домой вовремя. Денис открыл рот. Я посмотрела на него, и он закрыл. Серёжа снял со стула пиджак и надел — видимо, из уважения к моменту.

В шесть десять зазвонил телефон.

— Ты помнишь, какой сегодня день?

— Лер, сегодня день, когда от меня ушли сорок восемь миллионов.

— К кому?

— К другим.

— Это мужчина?

— Это контракт.

— Тогда тем более надо выпить. В девять на «Красном Октябре». Аня будет.

— Я на час.

— Вася.

— Шучу. Сегодня я надолго.

Дома я сняла костюм, приняла душ и вставила линзы. Чёрное платье, которое висит в шкафу специально для таких случаев и надевается раза четыре в год. На ноги — кеды. Пять дней в неделю я хожу на каблуках за деньги. Бесплатно я не работаю.

Лера ждала у входа и, как всегда, выглядела так, будто за ней сейчас придет фотограф. Рост, ноги, платье ценой в мою аренду и волосы, уложенные с точностью, какой я добиваюсь только от квартальных отчётов. Красота у Валерии — не подарок судьбы, а работа с ненормированным графиком: косметолог, тренер, массаж, сон по расписанию. Она вкладывается в себя, как другие в недвижимость, но доходность у неё, надо признать, выше. Лера оглядела меня сверху вниз и остановилась на кедах.

— Это что?

— Обувь.

— Вася, мы идём в клуб.

— Я знаю. Поэтому я в том, в чём можно танцевать, а не в том, в чём можно только стоять и страдать.

— Тебя не пустят.

— Пустят. Я с тобой.

Пустили. Охранник посмотрел на Леру, потом на кеды, потом снова на Леру и решил, что одно компенсирует другое.

Аня сидела за столиком и держала телефон двумя руками, как держат чашку с горячим. Маленькая, светлая, в платье в цветочек — она и в тридцать один выглядит как человек, который убеждён, что всё будет хорошо, причём верит в это она не от глупости, а из принципа. Когда-то мы втроём жили в одной коммуналке. С тех пор у нас не появилось ни одного общего взгляда на жизнь, зато осталась привычка раз в месяц садиться за один стол. Сына Аня на выходные отвезла

свекрови.

— Он не отвечает с шести, — сообщила Аня вместо приветствия.

— Он в командировке?

— В командировке. Наверное, совещание.

Мы с Лерой переглянулись и промолчали. Насчёт её мужа у нас давний уговор: говорим о нём, только если она сама спросит. Аня не спрашивает. Официант принёс Лере martini с тоником и лаймом, Ане — клубничную маргариту, мне — виски со льдом. Девочки заказали ещё до моего прихода: вкусы у нас не меняются годами. Пока Лера пробовала коктейль, Аня ещё раз проверила телефон. Я взяла свой стакан.

— Рассказывай, — повернулась я к Лере. — Что было в понедельник?

— В понедельник он спросил, где я бываю днём.

— И где ты бываешь днём?

— Вась!

— Мне для понимания.

— Днём я бываю красивой. На это уходит часов шесть. Но он не так спросил. Сказал: «Лерочка, я хочу, чтобы ты мне писала, куда едешь». Писала! Как курьер. «Выехала, буду через сорок минут, распишитесь».

— Может, он волнуется, — предположила Аня. — Это же хорошо, когда человеку не всё равно.

— Ань, волноваться — это бесплатно. А он решил, что это входит в абонемент.

— И что ты ответила?

— Что подумаю.

— А на самом деле?

— А на самом деле я думаю, — Лера повертела бокал за ножку, — что квартира хорошая, машина тоже ничего. И что полгода назад он таких вопросов не задавал.

Леру я знаю давно. Она не из тех, кто путает подарки с любовью, и никогда этого не скрывала: мужчины старше и богаче — её осознанный выбор, условия обсуждаются заранее, как в нормальном договоре. Поэтому насторожило меня не то, что он спросил, а то, что она не ответила ему сразу.

— Лер, когда человек, который платит, начинает спрашивать, где ты была, — это уже не ревность, а инвентаризация.

— Думаешь, я не осознаю?

— Уверена, что понимаешь прекрасно. Ты просто ещё не посчитала, сколько стоит выйти.

Она подняла бокал.

— Вот за это я тебя и люблю. Ты единственный человек, с которым о чувствах можно поговорить в рублях.

Мы выпили. Потом ещё раз — за то, чтобы Анин муж наконец вышел с совещания.

— А у тебя что? — вспомнила Лера. — Ты сказала, сорок восемь миллионов.

— Контракт. Три месяца работы, семь человек — и в конце меньше процента.

— Меньше процента — это сколько?

— Тысяч триста.

— Вы проиграли сорок восемь миллионов из-за трёхсот тысяч? — Лера посмотрела на меня с настоящим сочувствием. — У меня сумка столько стоит.

— Спасибо, Лер. Мне сразу полегчало.

— Я к тому, что это не те деньги, из-за которых стоит портить лицо. Морщины обойдутся дороже.

— А что теперь будет? — забеспокоилась Аня. — Тебя не уволят?

— Нет. Меня спросят, почему. И я отвечу.

— А почему?

— Потому что они дали дешевле.

Про запас под третий склад я им рассказывать не стала. Во-первых, пришлось бы объяснять, что такое паллета. Во-вторых, я пришла сюда не за этим.

К полуночи народу стало столько, что музыку приходилось не слушать, а терпеть. От барной стойки к нам направился мужчина лет сорока: часы, загар, рубашка, расстёгнутая на одну пуговицу больше, чем позволяла грудь. Он оглядел стол, выбрал почему-то меня и навис.

— Девушки, вы такие красивые — и одни.

— Нас трое, — уточнила я. — Это уже не «одни», это кворум.

— А вы, я смотрю, с характером. — Он улыбнулся мне так, как улыбаются официантке. — Такая красивая — и до сих пор не замужем?

— Отбор жёсткий. Ты, например, уже не прошёл.

Он постоял ещё секунду, подбирая ответ, не нашёл, что сказать, и свалил в туман. То есть отошёл к соседнему столу, где отбор, видимо, был мягче. Лера проводила его взглядом оценщика.

— Часы поддельные.

— Ты это отсюда видишь?

— Я это чувствую.

Потом была текила, которую заказала Лера, и ещё одна, которую, кажется, заказала я. Потом мы танцевали. Вернее, Лера исполняла, Аня покачивалась с телефоном в руке, а я танцевала так, как отплясывают люди, которым всю неделю нельзя было никого ударить, а очень хотелось. К двум часам ночи я осталась единственным человеком на танцполе, у которого ничего не болело, и кеды окупилась полностью.

В начале третьего у Ани засветился экран. «Сплю, устал, целую». Она показала нам сообщение с таким лицом, будто ей подарили кольцо.

— Видите? Просто устал.

— Видим, — согласилась Лера и допила.

Я промолчала. В три мы стояли на набережной и ловили три разных такси в три разные жизни. Напротив светился храм Христа Спасителя, внизу плескалась река, Лера курила мою сигарету, хотя два года как бросила, Аня улыбалась в телефон. Про «Меридиан» я не вспоминала уже часа четыре, и это были лучшие четыре часа за всю неделю.

Субботу я встретила без двадцати десять, по диагонали и в платье. Будильник на девять я предусмотрительно завела ещё в пятницу утром, когда верила, что умею вовремя уходить домой. Он наверняка звонил, но, вероятно, я с ним не согласилась. Голова была тяжёлая и чужая, как сумка, которую попросили подержать. Во рту, судя по всему, ночевала кошка с помойки. Я отлепила щёку от подушки и приподнялась на локте. На наволочке осталась часть моего вчерашнего лица. Остальное обнаружилось в зеркальной дверце шкафа: тушь размазалась под глазами, помада ушла с губ на щёку, а волосы с одной стороны примялись намертво, с другой — торчали так, будто домой меня доставляли против шерсти. Я попробовала пригладить их рукой. Пальцы застряли в колтуне на затылке. Укладка, на которую вчера ушло сорок минут, требовала расчёски, воды и человека, готового этим заниматься. Человек готов не был. Я снова легла. Описать своё состояние могла десятком слов, но все они были нецензурными. Полежала, вспоминая, что из обещанного на сегодня можно отменить, и поняла, что ничего. В одиннадцать меня ждали сырники, а Нину Сергеевну я не подвожу даже с похмелья.

Душ, две таблетки, литр воды, чистая футболка, джинсы, кеды и тёмные очки. За руль я в таком состоянии не сажусь, так что вызвала такси и попросила остановить у фруктовой палатки. Абрикосы лежали горкой, оранжевые, с румяным боком, красивые, как на картинке. Инструкцию я помнила.

— Попробовать можно?

Продавец протянул половинку. Я прожевала. Картошка. Причём сырая.

— А другие есть?

Он достал из-под прилавка ящик попроще: мелкие, в крапинку, у некоторых помят бок. Я попробовала и закрыла глаза. Сладкие, с кислинкой, и пахли абрикосом, а не прилавком. Проверять фрукты с похмелья, как выяснилось, удобно: организм не врёт и на внешность не покупается. Взяла два килограмма.

На Арбате в субботу утром ещё можно идти, а не протискиваться. Третий этаж, дверь с несколькими звонками, нужный — второй сверху. Нина Сергеевна открыла сама. Маленькая, прямая, в домашнем платье и с причёской, которая у неё есть всегда, даже если в этот день никто не придёт.

— Одиннадцать ноль восемь, — произнесла она вместо «здравствуй».

— Абрикосы выбирала.

Она сняла с меня тёмные очки — аккуратно, двумя руками, как снимают с ребёнка шапку, — и посмотрела в глаза.

— Ты пила.

— Немножко.

— «Немножко» — это когда глаза одного размера. Проходи. Обувь сними, я пол мыла.

Комната у Нины Сергеевны одна, зато с потолками, под которыми в новом доме поместилось бы полтора этажа. Бу-

фет, круглый стол под скатертью, диван, книжные полки до самого верха и окно во двор. Здесь годами ничего не меняется, и это единственное место в Москве, где меня это не раздражает. Передо мной поставили тарелку сырников, сметану и чашку чая — чёрного, крепкого и такого сладкого, что ложка в нём стояла из принципа.

— Пей. Сначала чай, потом рассказывай.

Пока она ходила на кухню за вареньем, я открыла буфет и достала таблетницу. Семь отделений, по дням недели. Я покупаю новую каждый раз, когда старая трескается, и раз в неделю проверяю — не потому, что не доверяю, а потому, что доверяю не до конца. Понедельник, вторник, среда — пусто. Четверг полный.

— Нина Сергеевна, четверг на месте.

— В четверг я себя хорошо чувствовала.

— Таблетки от давления пьют не по настроению.

— Вася, я их пью дольше, чем ты работаешь.

— Вот и не прерывайтесь.

Она поджала губы, но спорить не стала. Это у нас давно отработано: я не говорю, что волнуюсь, Нина Сергеевна — что ей приятно. Обе делаем вид, что речь о таблетках.

Потом я меняла лампочку в коридоре. Общую, над вешалкой: перегорела ещё во вторник, и никто из соседей, как водится, не заметил. Потолки в этом доме рассчитаны на людей, которые не меняют лампочки с похмелья. Я стояла на стремянке, держалась за стену и думала, что четвёртая теки-

ла была лишней. Нина Сергеевна стояла внизу и придерживала стремянку одной рукой, для порядка.

— На работе что-то случилось, — сказала она. Не спросила.

— С чего вы взяли?

— Когда ты просто гуляешь, ты приезжаешь весёлая. А сегодня приехала тихая.

— Сделку проиграли. Большую.

— Ты виновата?

— Нет.

— Точно?

Я вкрутила лампочку и подумала. Честно, как у доски.

— Точно. Я сделала всё, что могла.

— Тогда слезай и не ешь себя. Кушай сырники.

Другой человек добавил бы, что будут ещё сделки, что всё к лучшему и что главное — здоровье. Нина Сергеевна за все годы не сказала мне ни одной утешительной глупости. Наверное, поэтому я и езжу сюда по субботам.

После второй порции я прилегла на диван — на пять минут, пока она моет абрикосы. Проснулась в третьем часу, под пледом, которого на мне не было, когда я ложилась. В комнате стояла тишина. Нина Сергеевна сидела у окна с книгой, рядом на блюде лежали косточки.

— Хорошие, — сообщила она, не оборачиваясь. — Не картошка.

Воскресенье у меня устроено просто: я стираю, готовлю и

ни с кем не разговариваю. Стиральная машина крутит рабочую неделю, на плите стоит то, что с понедельника по среду поедет со мной в контейнерах, телефон лежит на кухне экраном вниз. К вечеру в квартире пахнет порошком и тушёным мясом, на сушилке висят три блузки, и я чувствую себя человеком, у которого в жизни порядок. Ощущение ложное, но приятное. В это воскресенье оно продержалось до девяти вечера, пока я не села собирать папку для Чернова.

Папка получилась тонкая. Клиентская версия от четверга. Последняя цена от пятницы. Внутренний расчёт со всеми вкладками. И один лист, исписанный от руки: что мне известно о предложении «БюроСферы». Известно мне было три строчки. Цена — меньше процента ниже нашей последней. Запас под третий склад — с первого захода. Всё остальное — «не хуже». На трёх строчках разбор не построишь, но делать вид, что их у меня больше, я не собиралась.

Я убрала папку в сумку и пошла спать. Понедельник ещё не наступил, а уже успел испортить мне вечер. Утром я выключила будильник и ещё минуту лежала лицом в подушку, здесь от меня хотя бы не ждали объяснений. Потом всё-таки встала. К девяти я была в офисе: с кофе, папкой и лицом, по которому Оксана сразу поняла, что с вопросами лучше подождать. Человеколюбие опять запаздывало. Без пяти десять я закрыла почту, взяла документы и отправилась к Чернову.

Кабинет коммерческого находится в противоположном от нас конце этажа, и, пока до него дойдёшь, с тобой успеют

поздороваться все, кто уже в курсе. В понедельник утром в курсе были все. Кадры смотрели сочувственно, бухгалтерия — с интересом, юристы, как обычно, не смотрели вообще. В приёмной сидела Кристина, секретарь Чернова: двадцать с небольшим, гладкий хвост, стрелки, нарисованные как по линейке.

— Вас ждут, Василиса Дмитриевна. Кофе?

— Спасибо, нет. У меня в груди уже злобный коллектор дверь вышибает: полгода не платили, а теперь ещё и не открывают.

Лишний кофе меня сейчас только сильнее взвинтит, а мне предстояло спокойно отвечать на вопросы. Поэтому папку я собиралась держать обеими руками, чтобы не схватить никого за горло. Рассчитывать на собственное воспитание в понедельник утром я бы не стала.

Чернов сидел во главе стола. Он из тех руководителей, которые сначала слушают не перебивая, а потом задают один вопрос, после которого хочется сесть ровнее. По правую руку от него уже устроилась Ирина Павловна с калькулятором: его она носит на совещания так же, как другие носят телефон. Сбоку, у окна, с планшетом и стаканом воды сидел Андрей Викторович Крайнов, зам Чернова. Крайнова я ценю за редкое для дирекции свойство: он отвечает на письма в тот же день и по существу. В компании, где половина вопросов тихо умирает в чьей-нибудь почте, это почти суперспособность.

— Рассказывайте, — предложил Чернов.

В этом кабинете я говорю на втором своём языке. В нём нет ни одного матерного слова, зато есть «коллеги», «в рамках» и «обращаю ваше внимание», опытные люди знают, что бояться надо именно его. Я рассказала. Предложение ушло в четверг в девять. В пятницу клиент запросил у каждого участника одну лучшую цену, без второго захода. К часу дня я отдала согласованный предел и обе уступки. В шестнадцать сорок директор по закупкам сообщил, что выбрана «Бюро-Сфера». Разница — меньше процента от нашей последней цены.

— Я хочу, чтобы было зафиксировано, — Ирина Павловна положила ладонь на калькулятор, как на Библию. — По плёнке продажи получили цену, какой у меня не получал никто. Минус четыре пятьдесят, квартал фиксации, прямые машины. Если с такими входными проиграли, вопрос не к закупкам.

— Ирина Павловна, к закупкам вопросов и нет. Цена на плёнку была лучшей из возможных, я указала это в сопроводительной записке, второй абзац.

— Тогда к кому вопрос? К тем, кто торговался?

— Торга не было. Был один заход, и в нём я отдала предел. Обращаю ваше внимание, коллеги: предел, а не цену с запасом.

— Кто считал? — Чернов смотрел не на меня, а в расчёт.

— Семь человек. Сводил Денис, проверяла Оксана.

— Ошибки?

— Одна, в строке перчаток. Найдена и исправлена ещё в среду, до отправки.

Он поднял глаза.

— То есть расчёт, который пришёл ко мне на согласование, собирали с ошибками.

Вот так оно обычно и начинается. Никто не кричит, никто не стучит по столу. Просто один вопрос, заданный спокойным голосом, — и через полчаса у проигранной сделки появляется фамилия. Чаще всего самая младшая из возможных. Я уже открыла рот, чтобы объяснить, что с Денисом они будут разговаривать через меня, но Крайнов поставил стакан и заговорил первым.

— Олег Николаевич, если позволите. Я смотрел этот расчёт в среду вечером, когда он пришёл на согласование. Он чистый, и наценка в нём скромнее, чем мы обычно закладываем на контракты такого размера. Ошибка, которую нашли до отправки, — это не ошибка, а нормальная проверка. Я бы сейчас не выяснял, кто из менеджеров чего недосмотрел. Мы проиграли меньше процента при отданном пределе. Значит, вопрос не в том, как посчитали у нас, а в том, как посчитали у них.

— И как, по-вашему?

— Не знаю. Входные у «БюроСферы» хуже наших, по плёнке точно. Либо они взяли клиента в ноль, чтобы потом показывать его в портфеле, либо нашли, на чём сэкономить,

а мы не нашли. Первое неприятно, второе полезно знать. Василиса, их условия у вас целиком или только со слов закупщика?

— Со слов. Три строки.

— Попробуйте достать больше. Через пару недель, когда они подпишут договор, закупщики обычно становятся разговорчивее.

Чернов перевернул страницу и нашёл мой рукописный лист.

— Запас под третий склад. Это та уступка, о которой я спрашивал вас в среду?

— Да.

— И у них она была сразу.

— С первого предложения. Начальник третьего склада жалуется на сорванные отгрузки всем подряд, так что додуматься могли и без нас.

— Могли, — согласился Чернов и закрыл папку.

Я подождала, пока он положит ручку. Просить о чём-то у Чернова лучше в ту секунду, когда он уже принял одно решение и ещё не начал думать о следующем.

— Олег Николаевич, я хочу посмотреть наши крупные проигрыши за последний год. Не только этот. Кому проиграли, на сколько, на каких условиях. Если «БюроСфера» научилась считать лучше нас, по одной сделке этого не увидишь.

— Сколько вам нужно времени?

— Неделя.

— Разумно, — заметил Крайнов. — Только берите сопоставимое: контракты одного размера, с финальным расчётом и согласованием. Иначе утонете в мелочи. Если понадобится архив согласований за прошлый год, он лежит в старой системе, доступ туда есть у дирекции. Напишите мне, я открою.

— Хорошо, — подвёл итог Чернов. — Неделя. В следующий понедельник — записка на одну страницу: где мы проигрываем и почему. Ирина Павловна, если Василисе понадобятся ваши входные по старым сделкам, дайте.

— Дам.

— И последнее. — Чернов обвёл нас взглядом. — Я не хочу, чтобы из этого кабинета вышли люди, которые ищут виноватого друг в друге. Снабжение дало цену, продажи её продали, клиент выбрал других. Мы одна семья, коллеги, и проигрываем мы тоже вместе.

«Мы одна семья» он произносит раза три в год. Обычно это означает, что премии не будет, но ругаться из-за этого не надо. В коридоре Ирина Павловна придержала меня за локоть.

— Я на тебя не наезжала.

— Я знаю. Вы свой отдел прикрывали.

— И прикрою ещё раз, если понадобится.

— Я бы сделала так же.

— Знаю, поэтому и предупреждаю. — Она отпустила ло-

коть и посмотрела на мои руки. — Маникюр, кстати, хороший. Тебе идёт, ты похожа на человека.

От Ирины Павловны это был комплимент. До меня он дошёл уже у дверей моего отдела.

В двенадцать я собрала в переговорке всех двенадцать. Слухи к этому времени сделали три круга по этажу и вернулись ко мне в улучшенном виде: по одной версии, виноват Денис с перчатками, по другой — Марина, которая дала не ту цену, по третьей — я, потому что по пятницам хожу по клубам. Последнее было обидно: клуб случился уже после.

— Мне только что сообщили, что мы одна семья. — Я дождалась, пока перестанут двигаться стулья. — Перевожу на человеческий. У нас не семья. У нас план продаж. В семье вам сопلي вытрут, пожалеют и по головке погладят. Я могу пиздюлей выписать и помочь выполнить план. На этом семейная часть закончилась.

Серёжа захихикал. Оксана посмотрела на него, и он перестал.

— Теперь по делу. «Меридиан» мы проиграли. Не Денис с перчатками: перчатки нашли и исправили до отправки. Не Марина с ценой: с её цифрой мы упёрлись бы в тот же предел, только на день раньше. Не Серёжа с начальником склада. Считала я, цифру для захода выбирала я, предел отдавала я. Кто хочет найти виноватого — он стоит перед вами, и ему некогда. Вопросы по «Меридиану» есть?

Вопросов не было.

— Тогда про то, что есть. До конца месяца десять рабочих дней, и план отдела никто не отменял. В квартале у нас теперь дыра размером с «Меридиан», и закрывать её мы будем не одним большим контрактом, а десятью нормальными. Серёжа — подольские логисты: договор подписан, теперь мне нужен их второй склад в Домодедово. Жанна — клининговая компания, с которой ты переписываешься с мая: хватит переписываться, езжай. Денис — твой проект по технике, я хочу видеть сроки, а не диаграмму. Остальные — к пяти каждый приносит мне по три клиента, которых можно дожать до конца июля. Не «перспективных», а таких, у кого есть бюджет и фамилия человека, который подписывает.

Народ потянулся к выходу. Денис остался сидеть.

— Вась, это правда не из-за меня?

— Правда.

— Просто я все выходные...

— Я вижу. У тебя лицо человека, который все выходные пересчитывал перчатки. Денис, послушай внимательно. Если бы это было из-за тебя, ты бы узнал об этом ещё в пятницу, от меня и в выражениях, которые запомнил бы до конца своей жизни. Я не из тех, кто щадит. Раз молчу — значит, не за что.

— Понял.

— Иди работай. И линейку себе купи, как у Оксаны.

Он ушёл, расправив плечи. Иногда человеку для счастья нужно совсем немного: услышать, что на него не будут орать.

Обед я съела вовремя. Второй раз за четыре дня. Тенденция мне не понравилась. К трём Оксана положила на мой стол выгрузку из базы: все проигранные сделки крупнее пяти миллионов за двенадцать месяцев. Сорок одна строка. Клиент, сумма, менеджер, дата и причина проигрыша — та, которую менеджер вписал сам. В половине случаев там стояло «цена», в другой половине — «клиент выбрал другого поставщика», что одно и то же, только длиннее. Я пролистала до конца и отложила. Заниматься этим надо было на свежую голову, а не между звонками.

К пяти у меня на столе лежало двенадцать листков с клиентами. Одиннадцать нормальных и один Серёжин, где третьим пунктом значилось: «Ещё не знаю, но найду». Я вернула ему листок с пометкой «найди до завтра» и уехала в шесть — вовремя, как человек, у которого на вечер есть дела поважнее работы. Дела были такие: забрать из химчистки два костюма и купить фруктов.

Химчистка у меня рядом с домом, и приёмщица знает мои костюмы лучше, чем я сама: по понедельникам она сообщает, на каком из них опять кофе. В магазине я набрала то же, что беру каждую неделю, плюс абрикосы. Попробовать их в супермаркете нельзя, поэтому взяла самые некрасивые — метод уже показал себя. Дома разложила продукты, повесила костюмы в шкаф и села на кухне с тарелкой, как нормальный человек, а не стоя над контейнером. Телефон звякнул дважды. Первой была Лера. Фотография оранжевой короб-

ки на белом покрывале и одно слово: «Извинился».

«Чем?» — написала я.

«Сумкой».

«Какой?»

«Правильной».

«А ты?»

«Сказала спасибо. Куда еду — пока не пишу».

«Инвентаризация продолжается. Теперь с подарками».

«Иди в жопу. Но ты права».

Вторым было голосовое от Ани. Сорок секунд счастья: вернулся в воскресенье, с цветами, соскучился, сам забрал сына от мамы. Я прослушала до конца и ответила: «Рада за тебя». Я честно постаралась, чтобы это было правдой.

Потом вымыла тарелку, поставила телефон на зарядку и ещё немного посидела на кухне в темноте. Из головы не шёл Чернов со своим «мы одна семья». Мы команда, а не семья. Родственников нельзя уволить за невыполнение плана. Хотя, если бы можно было, у меня бы появились идеи.

Я вообще люблю родственников. Особенно когда между нами два часовых пояса и выключенный мобильный. К сожалению, телефон у меня — рабочий инструмент, выключать его нельзя, а часовые пояса защищают только от визитов. Мать звонит редко, и за последние годы я научилась определять цель звонка раньше, чем она договорит первую фразу. Но это было вечером. Сначала был вторник.

В десять утра я стояла на складе «Автотрейдинга» с ко-

робкой плёнки в руках. Евдокия Ильинична оказалась именно такой, какой я представляла её по голосу: невысокая, круглая, в вязаной кофте поверх рабочего халата, с очками на шнурке и взглядом человека, который тридцать лет принимает товар и ни разу не поверил накладной на слово. Здороваться за руку она не стала. Молча открыла мою коробку и вынула ролик — не верхний, а из второго ряда. Опытная.

Весы у неё были старые, платформенные, с электронным табло, которому она явно доверяла меньше, чем собственным рукам. Табло показало два триста пятьдесят.

— Втулка?

Я достала из сумки пустую втулку и положила рядом. Триста пятьдесят.

— Два килограмма плёнки, — подвела я итог. — Как в расчёте.

Она взвесила ещё три ролика. Потом втулку — отдельно, дважды. Потом надела очки, отмотала от ролика метра полтора, растянула на руках, посмотрела на свет и надорвала край ногтем. Плёнка потянулась и не порвалась. Лицо у Евдокии Ильиничны стало разочарованным.

— В четверг первая машина. К восьми. Не к девяти.

— К восьми.

— И водитель чтобы с документами, а не «сейчас в офис позвоню».

— Будет с документами.

Чаю мне не предложили. Зато проводили до самых ворот

— видимо, хотели убедиться, что я действительно уехала. По дороге в офис я позвонила в сопровождение и трижды повторила слово «восемь». Первую поставку недоверчивому клиенту я обычно веду сама, до последней подписи на накладной, и только потом отдаю его людям, которые будут с ним жить.

Остаток дня прошёл без происшествий, что для вторника редкость. Серёжа нашёл третьего клиента — как он утверждал, с бюджетом и фамилией. Жанна уехала в свою клининговую компанию и вернулась с такой спокойной улыбкой, что стало ясно: мыла они купят много. Сорок одна строка проигранных сделок лежала на краю стола. Я к ней не притронулась. Чтобы честно разбирать чужие победы, нужна свежая голова, а свежих голов по вторникам не выдают.

Телефон зазвонил в десять минут восьмого, когда я сидела в машине на парковке и меняла туфли на балетки. На экране было «Мама». У неё в это время начало десятого. Так поздно она звонит только в одном случае: когда разговор не должен слышать отчим.

— Алло.

— Василиса, ты почему трубку не берёшь? Я днём звонила.

— Днём я работаю.

— Все работают. И все как-то находят минуту для матери. Тамарина Лена, между прочим, звонит ей каждый день. Каждый день, Василиса. А у неё двое детей, муж и работа.

Вот и всё. Две фразы — и я уже знала, что это ни хуя не «как дела». Когда этой женщине от меня ничего не нужно, она не звонит вообще. Когда нужно, она начинает с Тамариной дочери. Лена у неё для разгона: сначала мне объясняют, какие дочери бывают у других, чтобы потом было понятнее, сколько я должна за то, что я не такая.

— Что случилось?

— Почему сразу «случилось»? Мать не может просто так позвонить?

— Может, но ты просто так не звонишь.

Она помолчала. Я слышала, как у неё там работает телевизор и как она прикрывает дверь.

— У бабушки с глазами плохо.

Бабушкой мама называет мать отчима. Мне эта старушка никто: моя бабушка давно умерла, но спорить о терминах я перестала лет в двенадцать.

— Катаракта, на обоих. Почти не видит уже, по квартире по стенке ходит. По полису очередь до весны, а платно — хоть на той неделе.

— Сколько?

— Тридцать восемь за один глаз.

— Пришли мне название клиники и счёт. Я оплачу.

— Зачем счёт? Переведи мне на карту, я сама отнесу.

— Нет! Счёт на клинику. Я оплачу напрямую.

— Ты что, матери не доверяешь?

— Я доверяю счёту с печатью.

Прозвучало грубо, и я это знала. Но три года назад я уже переводила «на зубы», и они потом почему-то оказались новым телефоном для Артёма. Старуха, которая ходит по квартире по стенке, не виновата в том, чья она мать. Нужна операция — будет операция. Только деньги до клиники доедут сами, без пересадок.

— Хорошо, — произнесла она тем голосом, каким говорят «плохо». — Пришлю. И ещё. Артёму работу предлагают. Хорошую, торговым представителем, с разъездами. Но туда без машины не берут.

Вот оно. Про глаза была правда, но звонили мне не из-за глаз.

— И?

— Он нашёл машину. Недорого, триста пятьдесят. Двести мы наскребли, надо ещё сто пятьдесят. Ты бы помогла брату, Василис. Ему сейчас только на ноги встать...

— Артёму двадцать два года. На какие ноги он собирается вставать, если до сих пор стоит на ваших?

— Не начинай.

— Я не начинаю. Я спрашиваю. Почему он сам мне не позвонит?

— Он стесняется.

— А просить через тебя не стесняется.

— Василиса! Он твой брат. Мы же родные люди!

В этой семье «мы же родные» — это не признание в любви. Это реквизиты для перевода. Произносится, когда

остальные доводы кончились, и возражать на это не положение: кто возражает, тот не родной.

— Нет.

— Что — нет?

— На машину — нет. На глаза — да, сегодня же, как пришлѐшь счёт. На машину — нет.

— У тебя же есть.

— Есть. Потому что я их заработала.

— Тебе легко говорить. Ты в Москве, у тебя зарплата, ты одна, тебе тратить не на кого...

— Вот я на себя и трачу. Имею право.

— Я тебя, между прочим, растила. Ночей не спала. Ты должна понимать.

— Я понимаю. Только давай без «должна». Я тебе не банкомат. Захотела меня родить — родила, моего согласия ты не спрашивала. Так почему сейчас в упрёк ставишь? Ты ребёнка рожала или сберегательный счёт в банке открывала?

В трубке стало тихо. Потом она сказала то, что говорит всегда, когда разговор идёт не по её плану:

— Вот Лена у Тамары никогда бы так с матерью не разговаривала.

Я не ответила. Что тут скажешь? Лена у Тамары, наверное, и правда не разговаривала бы. Она вообще образцовая дочь, я знаю про неё всё с первого класса: как она шьёт, как помогает по дому, за кого вышла и сколько раз в день звонит. За всю жизнь я не разговаривала с ней и пары раз, а она два-

дцать с лишним лет стоит между мной и матерью, как ростом на дверном косяке. И до нужной отметки я не дотягиваю ни с золотой медалью, ни с Москвой, ни с должностью.

— Счёт пришли. Спокойной ночи.

Я нажала отбой и ещё какое-то время сидела в машине. одна нога в балетке, туфля в руке. Артём родился, когда мне было девять. В десять я умела развести смесь и проверить её на запястье. В одиннадцать забирала его из яслей, кормила и укладывала, пока мать была на смене. Хочу ли я этим заниматься, никто не спрашивал. Мне говорили: «Ты же старшая, ты обязана». Это тоже были реквизиты, только брали с меня тогда не деньгами.

В шестом классе меня отправляли на районную олимпиаду по математике. Автобус уходил от школы в субботу, в восемь утра. В пятницу вечером выяснилось, что у матери смена, у отчима дела, а Артёма девать некуда. Я сказала, что меня ждут. Мать ответила, что олимпиад в жизни будет ещё много, а брат у меня один. В восемь утра я варила ему кашу и смотрела в окно, хотя автобуса из нашего окна видно не было. Вместо меня поехала девочка из параллельного класса и заняла третье место. Мать потом месяц ставила мне её в пример.

На шесть лет Артёму купили велосипед. Мне в тот год исполнилось пятнадцать, и я слышала: «Тебе сейчас не можем, ты же понимаешь». Я понимала. Я вообще росла очень понятливым ребёнком. Быстро осознала, что, если чего-то

хочешь, надо заработать на это самой. И что деньги, которые ты заработала сама, — единственные, которыми тебя потом не попрекнут. Наверное, отсюда и моя любовь к счетам с печатью.

На тренировку я всё-таки поехала. Опоздала на десять минут и разминалась молча. Тренер подержал мне лапы ранд, потом второй, потом опустил руки.

— Кого бьём?

— Никого.

— Ну-ну. Тогда этого «никого» бей по корпусу. Голову ты ему уже отбила.

Я ударила по корпусу. Стало немного легче — ровно настолько, насколько вообще помогает бить по коже, набитой поролоном, когда хотелось бы просто один раз услышать «спасибо».

Дома я разогрела воскресное мясо, съела половину и убрала остальное обратно. Аппетит остался в машине на парковке. Счёт пришёл, когда я выходила из душа. Фотография, снятая криво и со вспышкой: клиника, «факоэмульсификация катаракты», тридцать восемь четыреста, реквизиты. Я заплатила с телефона за четыре минуты и отправила матери подтверждение. Ответ пришёл через час. «Получила». Без «спасибо». В этой семье оно тоже платное, и на него мне, видимо, опять не хватило.

Уснуть не получилось. Я полежала по диагонали, потом поперёк, потом встала. По моим собственным правилам те-

лефон ночует на кухне, а ноутбук в спальню не допускается. В первом часу ночи я не нарушила ни одного: просто пришла на кухню сама.

Открыла я не сорок одну строку, а «Меридиан». Ничего конкретного я не искала. Просто, когда у меня что-то вырывают из рук, я хочу хотя бы понимать, в какой момент разжались пальцы. Внутренняя версия ушла на согласование в среду, в двадцать ноль семь. Клиентская — в четверг, в девять ноль одну, и запаса под третий склад в ней не было. Срок был один для всех, так что предложение «БюроСферы» лежало у Вадима Петровича к тому же четвергу. И запас в нём был.

Между средой, двадцать ноль семь, и утром четверга эта идея существовала в двух местах: в моём файле и в голове начальника склада, который рассказывает про сорванные отгрузки всем подряд. Второе объяснение было проще. Оно мне и нравилось больше. Я закрыла ноутбук, налила воды и постояла у тёмного окна. Не люблю, когда мои деньги уходят неизвестно куда. Как выяснилось, с цифрами у меня то же самое.

Параноиком меня называли всего один раз, и этого человека потом уволили за откаты. С тех пор к самому слову я отношусь спокойно: если мне кажется, что цифры ведут себя странно, сначала проверяю цифры, а уже потом собственную голову. В среду голова наконец была свежая. Ночь на кухне с «Меридианом» ей, как ни странно, помогла: за четыре ча-

са я выпалась так, как не высыпаюсь за восемь, и к девяти сидела в аквариуме перед сорок одной строкой.

Чернов ждал от меня к понедельнику одну страницу: где мы проигрываем и почему. Крайнов советовал брать сопоставимое. Совет был правильный, с него я и начала. Список проигрышей похож на кучу белья перед стиркой: пока не разберёшь по цветам, включать машину бессмысленно. Сначала я вычеркнула всё, что проиграли не мы, а обстоятельства. Девять госзакупок: там побеждает тот, кто готов работать за еду, и анализировать это так же полезно, как лотерею. Шесть сделок, где у нас не оказалось нужного товара. Четыре, где менеджер сошёл с дистанции раньше финального расчёта, — к ним у меня были вопросы, но другие. Три, где клиент в итоге не купил ни у кого. Осталось девятнадцать.

Девятнадцать сделок, которые мы досчитали до конца: с финальной ценой, внутренним пределом и согласованием. Дальше — кому проиграли. «Комус» — восемь. «БюроСфера» — шесть, вместе с «Меридианом». Остальные пять раз по разу: три региональные компании, один завод, решивший поработать с клиентом напрямую, и один наш бывший менеджер, открывший собственную контору. Его я записала отдельно.

В графе «причина» у всех девятнадцати стояло «цена». На сколько именно — в базу не пишут. Это знают менеджеры, и то не всегда. Я взяла распечатку и пошла по отделу. Писать с таким вопросом в почту нельзя: в письме человек отвечает

«не помню», а когда стоишь у него над столом, вспоминает.

— Клиники, ноябрь, — я положила лист перед Жанной.
— «БюроСфера». Сколько они дали?

— Семь ровно, — ответила она не задумываясь. — Я запомнила, потому что число красивое.

— А наша последняя?

— Семь двести.

— Ниже мы не пошли?

— Клиент не просил. Сказал спасибо и исчез. Через неделю я узнала, что они подписали с «БюроСферой».

Я записала. Илья своих логистов из Химок помнил ещё лучше: февраль, одиннадцать двести в первом предложении, десять восемьсот в последнем.

— А они дали десять с половиной. Я тогда ещё сказал, что ребята как в воду глядели.

— Кому сказал?

— Тебе.

— Не помню.

— Ты ответила, что в воду глядят утопленники, и велела искать следующего.

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.