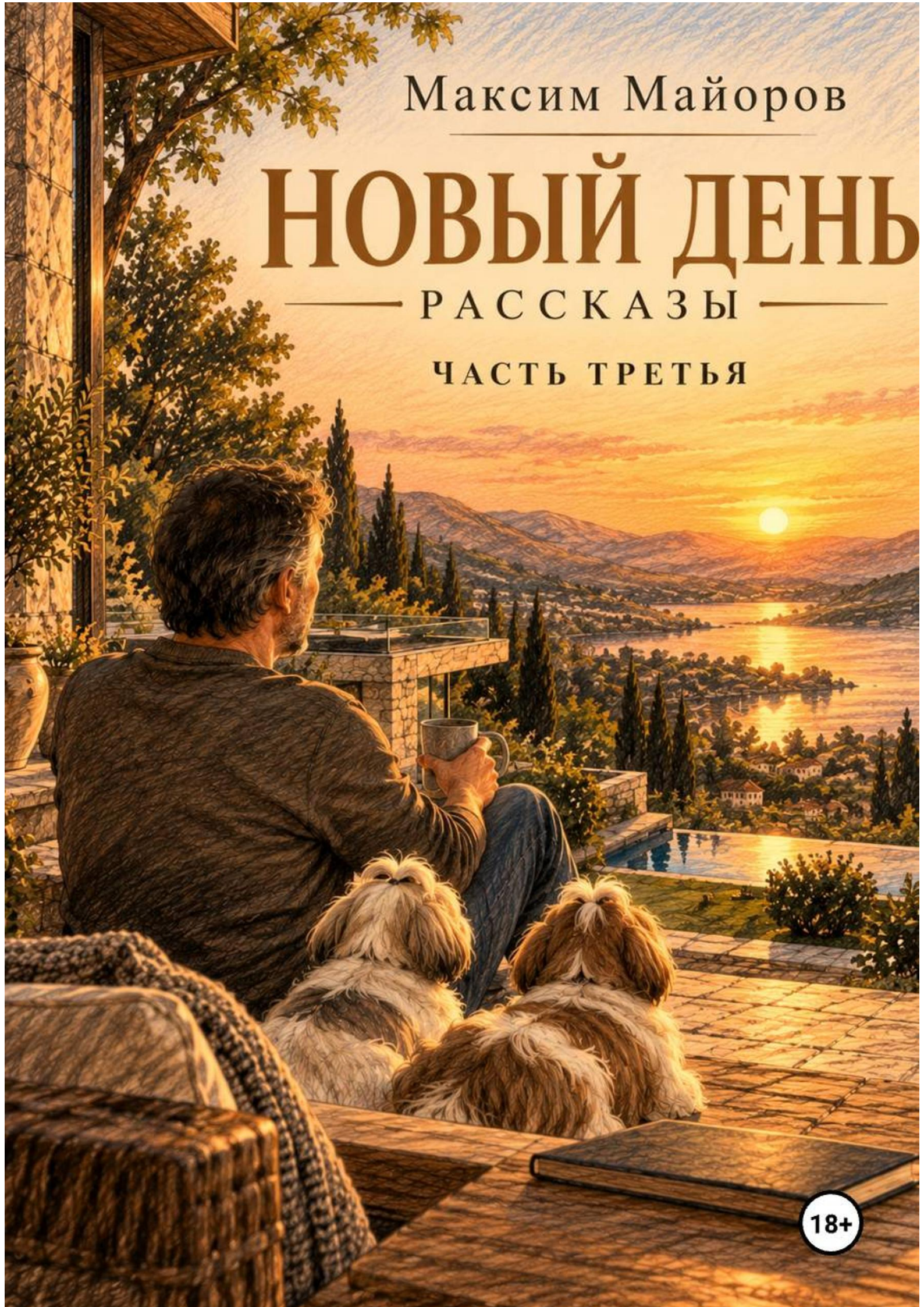


The background of the cover is a detailed illustration. It depicts a man with grey hair, seen from the back, sitting on a stone terrace. He is holding a mug and looking out over a vast landscape. In the foreground, two small, fluffy dogs sit on the terrace. A large, thick book lies on the ground in the bottom right corner. The landscape beyond the terrace features a swimming pool, a small town, a large body of water, and distant mountains under a sunset sky. The overall style is painterly and atmospheric.

Максим Майоров

НОВЫЙ ДЕНЬ

— РАССКАЗЫ —

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

18+

Максим Майоров

Новый день. Рассказы.

Часть третья

«Автор»

2026

Майоров М.

Новый день. Рассказы. Часть третья / М. Майоров — «Автор», 2026

Понять себя — ещё не значит научиться доверять жизни. В третьей части «Нового дня» Максим делает следующий шаг. Теперь ему приходится не только замечать свои старые привычки, но и учиться впускать в жизнь других людей — без постоянной проверки, без необходимости быть незаменимым и без страха заранее потерять то, что ещё только начинается. Появляются новые партнёрства, знакомства и возможность настоящей дружбы. Максим учится делить ответственность, принимать помощь, не сравнивать себя с чужим успехом и не превращать каждую встречу в экзамен на собственную ценность. Это всё ещё рассказы об обычных днях: работа, дом, разговоры, ошибки и маленькие решения. Но теперь новый день начинается там, где можно не защищаться от жизни заранее — и позволить хорошему просто случиться.

© Майоров М., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Протянутая рука	5
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Максим Майоров

Новый день. Рассказы. Часть третья

Протянутая рука



ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. ДЕНЬ

В субботу я проснулся раньше будильника, хотя никакой необходимости в этом не было. Встречу назначили на два часа, до участка Андрея Викторовича ехать чуть больше часа, а все документы, которые он прислал вечером, я успел просмотреть ещё накануне. Можно было спокойно позавтракать, выпить кофе, поговорить с Ларисой и выехать ближе к полудню. Вместо этого в половине седьмого я уже сидел за компьютером, сравнивал два варианта организации будущего проекта и пытался понять, почему вполне разумное предложение заказчика встретиться с ещё одним специалистом вызывает у меня такое раздражение.

Вчера Андрей Викторович позвонил около шести. Мы обсудили участок, состав исходных материалов и несколько вопросов по архитектурной концепции. Уже собирались прощаться, когда он вспомнил:

— Максим, чуть не забыл. Завтра с нами будет Дмитрий. Хороший человек, давно его знаю. Он сейчас занимается управлением проектами, договорами, финансами. Думаю, вам полезно познакомиться.

— В каком качестве он будет присутствовать?

— В человеческом, — рассмеялся Андрей Викторович. — Максим, вы не переживайте. Я же не собираюсь вас обоих на экзамен вызывать.

— Я не переживаю. Просто хочу понимать, кто принимает участие в обсуждении.

— Да никто пока ничего не принимает. Приедете, посмотрите землю, поговорите. Он мне в своё время с несколькими проектами помогал. Сильный специалист. И, насколько знаю, тоже думает своё дело расширять. Может, найдёте общий язык.

Вот последние слова мне и не понравились. «Может, найдёте общий язык». За ними немедленно потянулась знакомая вереница вопросов. Зачем Дмитрию знакомство со мной? Почему Андрей Викторович решил нас свести? Не пытается ли будущий заказчик сразу поставить рядом двух исполнителей, чтобы потом выбирать, кто дешевле? Или Дмитрий рассчитывает получить мою техническую компетенцию, мой опыт, мои связи с проектировщиками и подрядчиками, а самому заниматься переговорами и делить прибыль? Я понимал, что пока не имею для подобных предположений никаких оснований. Знакомство предложил человек, с которым мы хорошо поговорили, никаких обязательств я не принимал, условий ещё не обсуждали. Но внутри уже заработала привычная машина, которая умела из нескольких неизвестных величин довольно быстро собрать самый неприятный из возможных сценариев.

Около восьми на кухню вышла Лариса. В домашнем халате, с растрёпанными после сна волосами, она остановилась у кофемашины, посмотрела на меня и покачала головой.

— Ты с кем там с утра воюешь?

— Ни с кем.

— Тогда почему у тебя лицо, как будто подрядчик опять решил заменить нержавейку оцинковкой?

Я повернул ноутбук чуть в сторону.

— Мне вчера Андрей Викторович сказал, что на встрече будет ещё один человек.

— И?

— Занимается управлением проектами. Финансами. Контрактами.

— Хорошо.

— Что хорошо?

— Ну, человек занимается финансами и контрактами. Судя по твоим рассказам, тебе как раз такой нужен.

— Лариса, я его не знаю.

— Ты и Андрея Викторовича когда-то не знал.

— Это разные вещи.

Она включила кофемашину, достала чашку и некоторое время смотрела, как из носика течёт кофе. Потом взяла из холодильника масло, поставила на стол и спросила, буду ли я омлет. Я встал, открыл холодильник, взял яйца и заодно проверил срок годности на упаковке. Лариса заметила это и фыркнула:

— Всё. Теперь понимаю, что за человек Дмитрий. Ты уже проверяешь яйца на его честность.

— Очень смешно.

— А мне нравится. Ты ещё с ним не познакомился, но уже нашёл, из-за чего переживать. Экономишь время.

Я поставил яйца на стол.

— У меня был некоторый опыт партнёрства.

— Я помню.

Она сказала это без улыбки. Лариса действительно помнила. Некоторые истории проходили прямо через наш дом: телефонные звонки по ночам, деньги, которые обещали вернуть и не возвращали, договоры, где моя ответственность была расписана на несколько страниц, а чужая ограничивалась красивыми словами о совместном развитии. Помнила, как я приезжал домой после очередной встречи, за которой вроде бы открывались большие возможности, и начинал строить планы, хотя мы ещё не успели разобраться с последствиями предыдущих.

— Я не говорю, что надо верить каждому встречному, — продолжила она, разбивая яйцо о край миски. — Просто ты уже полчаса сидишь с таким видом, будто он тебя обманул. Может, сначала хотя бы познакомишься?

— Познакомлюсь.

— Вот и хорошо. А если окажется проходимцем, ты ведь умеешь это выяснять.

— Иногда поздновато.

— Иногда, — согласилась она. — Но не каждый новый человек обязан расплачиваться за старого.

Она занялась омлетом, попросила меня потереть сыр, потом стала рассказывать о какой-то женщине, которая вчера в магазине выбирала штормы и ругалась с продавцом из-за совершенно неразличимых оттенков бежевого. Я слушал, иногда смеялся, но мысли всё равно возвращались к предстоящему знакомству. В девять тридцать я открыл папку с материалами Андрея Викторовича ещё раз. Проверил сведения об участке, посмотрел геологические изыскания, прочитал пояснения архитектора. Некоторые решения требовали обсуждения, но в целом материалы оказались лучше, чем я ожидал. Архитектор, несмотря на любовь к эффектным визуализациям, вполне серьёзно поработал с рельефом и ориентацией дома. По инженерным системам пока было много неопределённого, однако на стадии концепции это не являлось катастрофой.

Мне хотелось найти что-нибудь принципиально ошибочное. Я просмотрел планы второй раз. Потом третий. На листе с генеральным планом действительно обнаружилась странность: подъезд к гаражу был показан с уклоном, который требовал проверки зимней эксплуатации. Вопрос важный, но решаемый. Я отметил его карандашом и почувствовал знакомое удовлетворение. Теперь у меня имелось хотя бы одно существенное замечание. От этой мысли стало неприятно. Я закрыл папку, взял ключи от машины и пошёл одеваться.

Лариса вышла проводить меня в прихожую.

— Во сколько вернёшься?

— Не знаю. Думаю, к шести.

— Хорошо. Я хотела вечером никуда не ехать. Фильм посмотреть, поужинать спокойно.

— Договорились.

Она поправила мне воротник куртки и вдруг задержала ладони на плечах.

— Максим, ты там не ищи заранее неприятностей, ладно?

— Я вообще-то еду работать.

— Вот и работай.

Она поцеловала меня.

— А если человек окажется хорошим, разреши ему хотя бы какое-то время побыть хорошим.

Участок находился на окраине небольшого посёлка, за которым начинался лес. Дорога последние несколько километров шла между участками с высокими заборами; одни дома уже были закончены, другие стояли в лесах, третьи напоминали дорогие павильоны, временно забытые среди сосен. У поворота висела табличка с названием посёлка, а рядом кто-то установил самодельный указатель «ТИХО, ДЕТИ», который слегка покосился, но, судя по аккуратным подкрашенным буквам, находился под чьим-то заботливым наблюдением.

Андрей Викторович приехал раньше. Его машина стояла у ворот, сам он разговаривал по телефону возле большого старого дерева. Заметив меня, помахал рукой и закончил разговор. Мы поздоровались. Он спросил, как доехал, не пришлось ли долго искать въезд, потом показал на дальний край участка:

— Видите сосны? Вот их хотелось бы сохранить. Архитектор говорит, мешают террасе. А я говорю, террасу можно сделать в другом месте. Деревья-то уже выросли.

Я посмотрел на сосны. Они действительно были хорошие: высокие, с прямыми стволами и широкими кронами, между которыми просматривался светлый участок неба. Земля здесь плавно понижалась к задней границе, где начиналась старая дренажная канава. С одной стороны участок был почти ровным, с другой имел заметный перепад высот. Для архитектуры это открывало интересные возможности, но для инженерных решений обещало ряд вопросов, о которых на визуализациях обычно предпочитали не вспоминать.

— Сохранить можно, — сказал я. — Но сначала надо понять, что будет с корневой системой при строительстве. И где у нас проходят будущие сети.

— Вот. Именно поэтому я вас и позвал. Архитектор мне всё показывает, как будет красиво, а я хочу понимать, как потом здесь жить.

За воротами раздался короткий сигнал машины. Андрей Викторович обернулся:

— А вот и Дмитрий.

К нам подъехал тёмно-серый универсал. Из него вышел высокий мужчина лет сорока пяти, в простой тёмной куртке, джинсах и крепких ботинках. Не было ни дорогой папки, ни портфеля, ни того специального выражения лица, с которым некоторые люди приезжают на деловые встречи, чтобы окружающие сразу поняли масштаб их деятельности. Он достал из багажника небольшую сумку, закрыл машину и подошёл к нам.

— Максим?

— Да.

— Дмитрий. Рад познакомиться.

Мы пожали руки. Рукопожатие было обычным. Без демонстративной силы и без попытки проверить, кто из нас первым отпустит.

Андрей Викторович представил нас друг другу подробнее. Оказалось, Дмитрий работал в инвестиционно-строительных проектах, занимался финансовыми моделями, договорами, управлением рисками, переговорами с подрядчиками и организацией проектных команд. Последние несколько лет вёл проекты для частных заказчиков, но не стремился самостоятельно закрывать всю техническую часть.

— Вот я и подумал, — сказал Андрей Викторович, — может, вы друг другу пригодитесь. Дмитрий посмотрел на меня:

— Андрей Викторович вчера предупредил, что вы технический человек и любите задавать неудобные вопросы.

— Иногда.

— Хорошо. Я тоже. Только обычно про деньги.

— Тогда поговорить будет о чём.

Он улыбнулся:

— Надеюсь.

Мы пошли по участку. Андрей Викторович рассказывал, где хотел расположить дом, как представлял подъезд, почему ему не нравится идея архитектора перенести гараж на другую сторону. Дмитрий слушал и почти не вмешивался. Я задавал вопросы по рельефу, существующим коммуникациям, геологии, доступу строительной техники. Иногда мы останавливались и смотрели на планы, которые Андрей Викторович разложил на крышке капота.

Дмитрий впервые включился в разговор, когда речь зашла о строительном бюджете.

— Андрей Викторович, а у вас есть отдельный резерв на непредвиденные расходы?

— Есть.

— В какой части модели он учтён?

— Архитектор сказал, десять процентов.

Дмитрий посмотрел на меня.

— А вы что думаете?

— Пока рано говорить о проценте. Нет нормальной проектной документации, не определены инженерные решения. Сначала надо понять состав работ и риски.

— Именно.

Он не стал развивать тему, но через несколько минут показал, как в представленной финансовой модели смешаны затраты на строительство дома и благоустройство участка. Внешне общая сумма выглядела достаточно убедительно, но внутри отсутствовали расходы на часть сетей, временную инфраструктуру и несколько дорогостоящих инженерных систем. Я наклонился над таблицей.

— А это откуда?

— Вот здесь, — Дмитрий показал исходную строку. — Сметчик взял укрупнённый показатель, а потом архитектор добавил отдельные работы. Некоторые позиции посчитаны дважды, некоторых нет вообще.

Я просмотрел расчёт. Он был прав. Причём заметил ошибку довольно быстро. Не потому, что Дмитрий был умнее или опытнее меня во всём, а потому, что смотрел на модель иначе. Я искал технические несоответствия, а он видел структуру денежных обязательств.

— Хорошо нашли, — сказал я.

— Спасибо. Но пока это не смета. Просто повод перестать считать красивую цифру бюджетом.

Мне понравилась формулировка. И одновременно внутри возникло почти незаметное раздражение. Не на Дмитрия. Скорее на то, что он успел показать полезное решение раньше меня. Мы продолжили осмотр. Возле нижней границы участка Андрей Викторович остановился рядом со старой канавой и спросил, можно ли её закрыть трубой, чтобы сделать ровный газон. Я объяснил, почему сначала нужно выяснить, какую воду она отводит и кто отвечает за существующую дренажную систему. Дмитрий уточнил, есть ли документы на соседние участки и общие инженерные сети. Андрей Викторович признался, что этих сведений у него нет.

— Значит, пока ничего не засыпаем, — сказал я.

— Да я пока и не собирался, — засмеялся он. — Просто спросил.

— Просто спросить у вас получается дорого, — заметил Дмитрий.

— Вот и познакомил двух специалистов. Теперь будете друг друга останавливать.

К концу осмотра у нас сформировался достаточно понятный перечень первоочередных вопросов. Нужно было проверить исходно-разрешительную документацию, актуализировать геологические данные, оценить состояние сетей и корректность посадки дома, определить реалистичную структуру бюджета и предложить порядок дальнейшего проектирования. Профессионально встреча прошла хорошо. Именно поэтому я начал настораживаться. Когда Дмитрий снова предложил обсудить модель взаимодействия, я поймал себя на том, что уже ищу, где именно он собирается получить преимущество. Не факт. Не подтверждение. Просто внутреннее ожидание.

Андрей Викторович пригласил нас выпить кофе в небольшом кафе возле посёлка. Мы согласились. По дороге Дмитрий ехал следом, и я несколько раз смотрел в зеркало заднего вида на его машину. Странно, но мне было легче, пока он находился в другой машине. Там он ничего от меня не хотел, ничего не предлагал, не просил доверия. Просто ехал по той же дороге.

В кафе мы заняли стол возле окна. Андрей Викторович заказал кофе и пироги, сказал, что терпеть не может деловые встречи, на которых люди три часа обсуждают строительство и при этом никто не удосуживается поесть. Разговор быстро стал менее официальным. Он рассказывал о семье, о планах на будущий дом, о знакомых, которые построили огромный бассейн и теперь приезжают к нему только летом. Дмитрий шутил, что дорогая недвижимость иногда начинает жить отдельной жизнью и требовать больше внимания, чем её владельцы. Я вспомнил историю с одной котельной, где заказчик настоял на установке оборудования такого размера, что впоследствии для обслуживания пришлось переделывать дверной проём. Андрей Викторович смеялся, расспрашивал, удивлялся. Дмитрий оказался приятным собеседником. Он умел слушать и не перебивал, когда человек рассказывал что-то действительно интересное. При этом не старался поддерживать каждую шутку и иногда просто молча пил кофе, пока мы спорили. Мне всё больше нравился этот человек. И это нравилось мне всё меньше.

После кофе Андрей Викторович уехал по семейным делам. Мы с Дмитрием остались за столом, потому что он предложил обсудить возможное сотрудничество.

— Сразу скажу, — начал он, — я не ищу человека, на которого можно переложить всю работу. У меня уже был такой опыт, только в обратную сторону. Ничего хорошего.

Я улыбнулся.

— У меня тоже был опыт.

— Догадываюсь. Андрей Викторович предупреждал, что вы не слишком доверяете партнёрам.

Мне не понравилось, что мои личные взгляды успели обсудить без меня.

— А что именно он сказал?

Дмитрий удивился:

— Что вы сильный специалист, но привыкли отвечать за всё самостоятельно. И что, возможно, вам было бы интересно работать с человеком, который возьмёт на себя финансовую и договорную часть.

— Понятно.

Я отпил кофе. Он успел остыть, и теперь на поверхности появилась тонкая плёнка.

— Я предпочитаю сначала понять, как человек работает.

— Я тоже.

— И не люблю общих обещаний.

— Отлично. Я тоже.

— Особенно когда речь идёт о деньгах.

Дмитрий поставил чашку:

— Максим, вы сейчас со мной спорите или мы знакомимся?

Вопрос прозвучал без раздражения, но достаточно прямо. Я посмотрел на него. Он сидел спокойно, положив руки на стол, и ждал ответа. Не пытался обаять, не начал объяснять, какой замечательный партнёр из него получится, не стал торопливо уверять, что никогда никого не обманывал.

— Знакомимся, — сказал я.

— Тогда, может, я сначала расскажу, что предлагаю?

— Давайте.

Он достал из сумки тонкую папку, но открывать её не стал.

— У меня есть несколько частных заказчиков. Часть проектов находится на стадии подбора команды. Я могу организовать договорную, финансовую и административную сторону. Но полноценную техническую часть самостоятельно вести не хочу. Могу нанять инженеров и строительный контроль, но это не заменит человека, который видит проект целиком.

— Таких людей немного.

— Поэтому я здесь.

— И что вы предлагаете?

— Для начала не компанию и не доли. Один конкретный проект. Вместе подготовим предложение, разделим задачи, согласуем вознаграждение. Посмотрим, как работаем. Если получится — обсудим дальнейшее партнёрство.

Предложение было разумным. Настолько разумным, что я немедленно начал искать в нём проблему.

— А если проект не получится?

— Тогда не получится.

— Кто несёт расходы?

— Предварительные — каждый свои, либо заранее согласованный бюджет. Если понадобится внешняя работа, решим до её заказа.

— А если вы приведёте клиента, мы всё подготовим, а потом он откажется?

— Значит, потеряем время. Это предпринимательский риск.

— А если клиент заключит договор с вами, а я окажусь субподрядчиком?

— Можно и так. Можно наоборот. Зависит от конкретной модели и того, кто за что отвечает.

— Я не хочу оказаться в положении, когда техническая ответственность у меня, а финансовое управление у другого человека.

— И правильно. Так делать не надо.

Он отвечал спокойно, не пытаясь уйти от сложных вопросов. Иногда даже соглашался раньше, чем я успевал закончить формулировку. От этого мне становилось ещё труднее. Я привык, что в определённый момент переговоров человек начинает давить. Объясняет, почему детали можно обсудить потом, почему документы — простая формальность, почему сначала надо начать работать, а уже после разбираться с деньгами. Тогда всё становилось понятно. Я видел знакомый сценарий и мог действовать уверенно. Дмитрий не давил. Он предлагал определить правила заранее. И почему-то я продолжал искать, где он собирается меня обмануть.

Через некоторое время Дмитрий закрыл папку.

— Максим, давайте я вам одну вещь скажу. Без обид.

— Говорите.

— У меня ощущение, что я пытаюсь предложить вам работу, а вы проверяете, на каком этапе я собираюсь вас предать.

Я почувствовал, как напряглись плечи.

— Я просто задаю вопросы.

— Нормальные вопросы. Но интонация у них такая, будто ответы уже известны.

Я хотел возразить. Рассказать о своём опыте. Объяснить, сколько раз подобные разговоры заканчивались потерей денег, времени и отношений. Вспомнить людей, которые начинали с дружбы, а потом исчезали с обязательствами. Вспомнить договорённости, когда я платил за общий результат, а другой человек при первой сложности отходил в сторону. Но Дмитрий продолжил:

— Я вас не прошу верить на слово. Более того, не советую. Проверяйте. Смотрите мои проекты, разговаривайте с заказчиками, изучайте документы. Я сделаю то же самое в отношении вас. Но если мы начнём с предположения, что один из нас обязательно мошенник, то лучше вообще не начинать.

Он посмотрел на часы.

— Мне через полчаса надо ехать. Давайте так. Я пришлю несколько завершённых проектов, контакты заказчиков, с которыми можно поговорить, и своё предложение по разделению работы. Вы посмотрите. Если будет интересно — продолжим. Если нет — никаких проблем.

Он поднялся. Я тоже встал. Мы пожали руки.

— Рад был познакомиться, Максим.

— Взаимно.

— И спасибо за разговор. Техническая часть участка мне действительно стала понятнее.

— А мне — финансовая.

Он улыбнулся:

— Вот и неплохой результат.

Когда Дмитрий ушёл, я остался за столом. За окном женщина в длинном пальто пыталась уложить в багажник детскую коляску. Сначала не получалось, потом она сложила ручку, повернула раму боком и коляска легко вошла внутрь. Женщина довольно кивнула самой себе, закрыла багажник и пошла за ребёнком, который всё это время терпеливо стоял возле машины.

Я смотрел на неё и думал о том, что только что произошло. Ничего плохого. Человек предложил сотрудничество. Ответил на вопросы. Не потребовал денег. Не попросил подписать договор. Не пытался переложить на меня обязательства. И даже предложил возможность проверить его предыдущую работу. А у меня осталось ощущение, будто я едва избежал неприятности.

Я достал телефон. Хотел написать Андрею Викторовичу и осторожно выяснить, насколько хорошо тот знает Дмитрия, как давно они сотрудничали и не было ли каких-нибудь неприятных историй. Начал формулировать сообщение, потом остановился. Проверить рекомендации было совершенно разумно. Но я уже собирался спрашивать не о его профессиональной репутации, а о том, нет ли доказательств, что он плохой человек. Разница существовала. И она мне не понравилась.

По дороге домой я вспомнил одно прежнее партнёрство. Несколько лет назад ко мне пришёл человек с идеей совместного проекта. У него были знакомства, доступ к заказчику и умение красиво говорить о перспективах. У меня — команда, специалисты, технический опыт и способность превращать обещания в работающий результат. Мы договорились, что делим обязанности и прибыль. Договорились быстро, почти дружески. Я тогда был уверен, что наконец нашёл человека, с которым можно делать большое дело.

Первые месяцы всё шло хорошо. Появлялись встречи, документы, расчёты, первые работы. Человек легко договаривался, умел располагать к себе людей, быстро находил общий язык с заказчиками. Мне нравилось, что наконец можно не заниматься бесконечными переговорами, а сосредоточиться на своей части работы. Потом начали возникать небольшие расхождения. Сначала оплату одной из работ предложили перенести. Потом выяснилось, что часть расходов не была согласована. Затем мой партнёр попросил временно закрыть из собственных средств обязательства перед несколькими специалистами, пообещав всё компенсировать после ближайшего платежа.

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.