

Мара Монс



**ХИЩНИКИ
НЕ ОТПУСКАЮТ**

Мара Монс

Хищники не отпускают

<https://litres.ru/74635053>

SelfPub; 2026

Аннотация

Я терпеть не могу, когда решения принимают за меня. Алексей Горский — влиятельный CEO, привыкший контролировать всё: от крупного бизнеса до чужих жизней. Одна нелепая случайность, пролитый кофе, один нетрезвый поцелуй под прицелом папарацци — и вот мы уже вынуждены играть в безумную игру.

Наш контракт прост: изображать влюбленную пару на публике и соблюдать правила. Главное из которых — он не вмешивается в мою жизнь.

Но фиктивный роман быстро перестает быть игрой. За его холодной маской я вижу заботливого и внимательного мужчину. Его объятия становятся слишком реальными, а притяжение — опасным. Я почти поверила ему. Пока не открылись тайны его прошлого и цена, которую платят те, кто пытается от него уйти.

Где заканчивается его одержимая забота и начинается капкан, из которого мне уже не выбраться?

Содержание

Пролог. Предупреждение	4
Глава 1. Обычный день	7
Глава 2. Горский	16
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Мара Монс

Хищники не отпускают

Пролог. Предупреждение

К восьми вечера Вера приехала в кафе. Весь день она чувствовала себя не в своей тарелке. Сообщение Екатерины то и дело всплывало в памяти, мешая сосредоточиться на работе. Особенно раздражало это её «мне важно с тобой поговорить» — как будто между ними действительно существовало что-то, что Вера была обязана выслушать.

В кафе было довольно оживлённо. За столиками сидели пары и небольшие компании, негромко играла музыка, звенели чашки и приборы. Вера остановилась у входа, оглядывая зал.

Екатерину она увидела почти сразу.

Та уже сидела в дальнем углу, у окна. Увидев Веру, Екатерина подняла руку и махнула ей.

Вера направилась к ней, по дороге снимая пальто. Внутри всё неприятно сжималось от предчувствия, что этот разговор ей совершенно не понравится.

Она остановилась у стола и даже не стала садиться.

— Что тебе надо? — резко спросила Вера. — И зачем ты была на открытии галереи?

Екатерина подняла на неё глаза. Несколько секунд она молчала, словно пыталась понять, с чего начать.

— Что же ты наделала? — тихо произнесла она.

Вера нахмурилась.

— Ты о чём вообще говоришь?

— Я же тебя предупреждала. Тебе надо было расстаться с ним, пока ты ещё могла. А сейчас это уже невозможно.

Вера недоверчиво усмехнулась.

— Ты уже слишком близко к нему. Ты живёшь его жизнью, ты рядом с ним, он знает о тебе всё. — Екатерина говорила быстро, всё сильнее волнуясь. — Твой единственный выход сейчас — бежать из страны. Исчезнуть. Залечь где-нибудь в глуши, где он тебя не найдёт.

— Ты сумасшедшая? — Вера уже не скрывала раздражения. — О чём ты вообще говоришь? И я никуда и не от кого не собираюсь бежать.

— Вера, ты просто не понимаешь, с кем связалась. Алексей не тот, за кого себя выдаёт.

— И кто же он тогда?

Екатерина замолчала на секунду.

— От него нельзя просто так уйти.

— Я и не собираюсь от него уходить.

— Ты сейчас так говоришь, потому что ещё не поняла, что происходит.

— Екатерина, хватит. Ты позвала меня сюда, чтобы рассказывать мне, что я должна бросить человека, с которым у

меня всё хорошо?

— Господи, да ты вообще слышишь себя?

— А ты слышишь себя? Ты говоришь мне бежать из страны и прятаться в лесу, потому что Алексей якобы меня не отпустит. Так я и не собираюсь от него уходить!

Екатерина резко отодвинула чашку и впервые за весь разговор повысила голос:

— Дура! Он тебе и не даст!

Несколько человек за соседними столиками обернулись. Екатерина, кажется, даже не заметила.

— Сейчас ты не можешь от него уйти, понимаешь? — продолжила она, уже почти крича. — Он психопат, помешанный на контроле. Он не отпускает людей просто потому, что они решили уйти. И теперь, когда ты стала для него важной, он уже тебя не отпустит.

Вера вздрогнула. В этот момент ее как будто посетил предчувствие, что случилось что-то необратимое. Кто бы мог подумать, что ее спокойная, размеренная и предсказуемая так перевернутся буквально за несколько месяцев.

Глава 1. Обычный день

Вера Смирнова ненавидела утро.

Не то чтобы она ненавидела само «утро» — рассвет, солнце, птицы, всё это было прекрасно в теории. На практике «утро» означало будильник. А будильник означал, что мир настойчиво требует от неё быть живой, бодрой и продуктивной, тогда как она была готова продать душу за ещё десять минут в кровати.

Будильник прозвенел в 5:15.

Вера нажала «отложить».

В 5:25 — снова.

В 5:35 она наконец открыла один глаз, посмотрела в потолок и мысленно произнесла монолог, который повторяла каждое утро:

«Всё. Я встаю. Я взрослая женщина. У меня работа. Я не могу проспать. Боже, ну почему я не могу быть жаворонком, как большинство нормальных людей?»

Она села в кровати, растрёпанная, с затекшей шеей. Рыжие кудри торчали в разные стороны. На подушке остался след от её щеки. Она потянулась, хрустнула позвоночником и с ненавистью посмотрела на телефон, который уже мигал уведомлениями: рабочий чат, два письма, напоминание от Google Календаря о встрече в 15:00.

«Пятнадцать ноль-ноль. Встреча с CEO Горский».

Вера скинула ноги с кровати и босиком прошлёпала на кухню.

Квартира у неё была небольшая, но уютная. Две комнаты, кухня-студия, балкон, который она превратила в зелёный уголок с фикусами и кактусами — единственные растения, которые не умирали от её хронической забывчивости. На стенах висели её собственные фотографии — она любила снимать город, дождь, отражения в лужах, лица случайных прохожих. В углу стоял проигрыватель винила, рядом стопка пластинок, которые она собирала с университета: от «Кино» до британского инди, от джаза до классики.

На кухне было немного хаотично: в раковине стояла вчерашняя кружка, на столе лежали бумаги, а на холодильнике висела магнитами закреплённая открытка с надписью «только в перед».

Вера включила кофемашину. Кофе был ритуалом. Она налила в кружку, сделала глоток и прикрыла глаза, чувствуя, как кофеин начинает разгонять кровь.

Потом она посмотрела на свою руку.

На правом запястье поблёскивал тонкий золотой браслет. Без камней, без гравировки, просто изящная цепочка, купленная на несколько первых зарплат. Тогда она отказывала себе и в кафе, и в новой одежде, и в развлечениях. Она помнила, как стояла у витрины ювелирного магазина, сжимая в кармане накопленные деньги, и думала: «Это будет моим доказательством. Я могу. Я справлюсь».

Она коснулась браслета пальцами — автоматический жест, который она делала, когда нервничала, или когда ей нужна была опора. Сегодня он был на месте.

Вера глубоко выдохнула и пошла в душ.

Через сорок минут она уже выходила из подъезда. Волосы ещё влажные, но уложены, на лице минимум макияжа — только тушь и блеск для губ. На ней был строгий тёмно-синий костюм, но с ярким шарфом цвета охры — её маленький бунт против офисной униформы. Сумка через плечо — большая, вместительная, в которой помещались ноутбук, ежедневник, зарядка, и пакетик миндальных орешков, на случай, если не будет времени на обед.

Москва встретила её привычным гомоном. Сентябрьский воздух был свежим, но уже не летним — чувствовалось приближение осени. Вера надела наушники, включила плейлист и ускорила шаг к метро.

В наушниках играла «Где ты?» группы «Сплин». Вера любила эту песню, хотя она была немного грустной. Она вообще любила грустную музыку — не в депрессивном смысле, а в том, который давал ощущение глубины. Она могла плакать над фильмами, над песнями, над книгами, и не считала это слабостью.

«Слёзы — это не слабость, Слёзы — это когда боль не помещается в теле. Слабость — это бояться чувствовать, потому что чувствовать — значит жить. А быть живым — это и есть сила.» - говорила ей бабушка. И Вера помнила эти сло-

ва.

Она зашла в вагон метро, втиснулась в толпу, держась за поручень. Рядом стоял мужчина с большим рюкзаком, который толкал её локтем. Вера вздохнула, но ничего не сказала — она давно научилась выбирать битвы. Через три станции она вышла и направилась к выходу на улицу, где нужно было пройти пешком до офиса.

Она прошла вдоль набережной. Москва-река текла спокойно, серое небо отражалось в воде. Высотки Москва-Сити виднелись вдалеке, и Вера мельком взглянула на них — там, в этих стеклянных башнях, работали люди, о которых она читала в деловых журналах. Там, где деньги решали всё, а время было главным ресурсом.

Она работала в хорошей компании — крупном инвестиционном холдинге, была Key Account Manager, вела ключевых клиентов. Её ценили. Не как красивую девушку, не как «милую сотрудницу», а как профессионала. И это было важно.

Вера вошла в офис ровно в 09:00, как всегда — на грани опоздания, но не переступая черту. Охрана кивнула ей, она приложила пропуск, прошла через турникет и поднялась на седьмой этаж.

Открытый офис, стеклянные перегородки, зелёные растения в горшках, столы с ноутбуками. Вера прошла к своему рабочему месту — угловой стол с двумя мониторами, на столе её любимая кружка теплого оранжевого цвета, ежеднев-

ник и стикеры.

— Смирнова! — окликнул её коллега Роман, который сидел через проход. — Ты вчера отправила отчёт по «Омеге»?

— В 22:30, — ответила Вера, не поворачивая головы, пока включала ноутбук. — Проверь почту.

— У тебя есть личная жизнь вообще? — усмехнулся Роман. — Работаешь до ночи?

— Не твоё дело, Ром.

Роман хмыкнул и вернулся к своим делам. Вера открыла почту — двадцать три новых письма. Она быстро пробежалась по темам, отметила важные и начала отвечать.

Рабочий день пошёл своим чередом. Созвоны, обсуждение задач, написание коммерческих предложений, проверка данных. Вера работала быстро и чётко. Она умела расставлять приоритеты, не застревать в деталях и не бояться жёстких решений. На совещаниях её слушали, потому что она говорила по делу, а не для того, чтобы казаться важной и компетентной.

К 12:00 она почувствовала голод и направилась в кухню за кофе (второй сегодня) и бутербродом. Там столкнулась с Аней из бухгалтерии, которая жаловалась на нового начальника.

— Ты не представляешь, он требует, чтобы я сверяла каждую цифру трижды! — говорила Аня, помешивая чай.

Вера слушала вполуха, кивала, делала кофе. Её мысли уже ушли к предстоящей вечерней встрече. Она бросила взгляд

на телефон — письмо от руководителя проектного офиса:

«Вера, сегодня в 15:00 встреча с представителями Gorsky Solutions по поводу внедрения аналитической системы. Пожалуйста, подготовь вопросы по их коммерческому предложению, замечания по срокам и требованиям к интеграции. Ты ведущая по этому проекту».

Вера нахмурилась. Gorsky Solutions. Она слышала о них — компания молодого CEO, который за пять лет вывел её в топ-5 консалтинговых агентств по бизнес-аналитике. Говорили, что он жёсткий, дотошный и лично контролирует стратегические проекты.

Она открыла браузер, набрала имя «Алексей Горский». Выскочили статьи: «Топ-30 молодых предпринимателей России», «Как построить консалтинговый бизнес с нуля», интервью в деловых журналах. Вера пробежалась по тексту — он действительно молод, 35 лет, кандидат экономических наук, мастер спорта по плаванию. На фото был мужчина с тёмными волосами, синими глазами и идеальной осанкой. На висках — первые проблески седины. Выглядел он безупречно. Идеально. Так, будто природа, создавая его, не сделала ни одной ошибки — ни лишней морщины, ни неправильной линии. Ни единого изъяна.

Вера скривилась.

«Типичный мальчик из богатой семьи, которому всё далось легко. Красный диплом, папины связи, и вот он уже CEO».

Она не любила такие типажи. В ней жила память о тех годах, когда отказывала себе в джинсах, чтобы заплатить за репетитора по английскому. Она знала цену деньгам. И не доверяла тем, кому они достались по наследству.

«Ладно. Это просто встреча. Я задам свои вопросы, и пойдём дальше».

Вернувшись за стол, она открыла коммерческое предложение Gorsky Solutions и начала его штудировать. Текст был написан профессионально, сухо, без воды. Но в нём чувствовалась логика — система была проработана до мелочей. Вера делала пометки, записывала вопросы.

— У них есть кейсы внедрения на предприятиях нашего масштаба? — прошептала она себе под нос. — А как они обрабатывают нестандартные форматы данных? Какой уровень поддержки?

Она погрузилась в работу, и время пролетело незаметно. Только когда коллеги начали собираться на обед, она поняла, что часы показывают 13:30.

— Обедать будешь? — спросил Роман.

— У меня есть орешки, — отмахнулась Вера, не поднимая головы.

— Ты сдохнешь.

— Не раньше, чем сдам этот проект.

В голове уже сложилась картина предстоящих переговоров: она задаст все вопросы, докажет свою компетентность и, возможно, заставит этого Горского немного попотеть.

В 14:10, она собрала документы, проверила вопросы, поправила причёску в зеркале и нанесла на губы матовую помаду — она знала, что цвет на себе не оставляет следов и выглядит профессионально. Взяла ноутбук, сумку, вышла из офиса и поймала такси.

Такси везло её через центр к Москва-Сити. За окнами проплывали знакомые улицы, но Вера смотрела вперёд, в сторону стеклянных башен, которые росли из земли. Она чувствовала лёгкое напряжение — обычное предвкушение перед важной встречей.

«Ты справишься. Ты вела более сложные переговоры. Ты знаешь, что им нужно».

Она коснулась браслета на запястье.

Такси остановилось у высотного здания. Вера вышла, подняла голову — стекло, бетон, свет, высота. Она вошла внутрь, прошла через металлодетектор, и направилась к стойке ресепшена, где сидели две девушки в безупречных костюмах.

— Добрый вечер, я Вера Смирнова, у меня встреча с компанией Gorsky Solutions.

— Конечно, Вера, вас проводят. Подождите минутку.

Вера ждала, разглядывая холл: белый мрамор, зелёная стена, дорогой минимализм, тишина. Здесь пахло деньгами и порядком. Ощущение было такое, будто она попала в другое измерение.

«Ну, посмотрим, что за птица этот Горский».

Она сжала ручку ноутбука и пошла за сотрудницей, которая вела её к лифтам. Впереди был вечер, переговоры, и, возможно, кое-что, что перевернёт её представления о людях. Но она пока этого не знала.

Глава 2. Горский

Вера не любила переговоры, к которым успевала придумать себе ожидания.

Поэтому по дороге в офис Gorsky Solutions она сознательно не открывала фотографии Алексея Горского, хотя его профиль был у неё в телефоне.

Генеральный директор. Основатель. Лицо компании.

Достаточно.

В остальном она предпочитала оценивать людей после первых пяти минут разговора.

Лифт остановился на сорок седьмом этаже.

Двери разошлись.

— Вера Александровна?

У стойки ресепшена стояла девушка лет тридцати с планшетом в руках.

— Да.

— Елена. Я вас жду. Алексей Вадимович уже в переговорной, остальные участники тоже подошли. Если хотите, по дороге покажу, где можно оставить вещи.

— Спасибо.

Никаких церемоний. Это Вере понравилось.

Елена провела её через офис. Дорого, но не стильно: стекло, дерево, металл, много света, несколько огромных растений у окон. За прозрачными перегородками сотрудники си-

дели за ноутбуками, разговаривали по телефону, кто-то спорил у кофемашины.

Обычный рабочий день.

Вера вошла в переговорную и сразу заметила, что её ждали.

На столе уже стояли бутылка воды и чашки для кофе. Рядом с каждым местом лежал распечатанный экземпляр презентации.

— Вера Александровна? — мужчина лет сорока пяти поднялся ей навстречу. — Алексей Вадимович Петров.

— Вера Смирнова.

Они пожали друг другу руки.

— Прошу. Присаживайтесь.

Петров указал на место напротив него.

— Кофе, чай?

— Нет, спасибо. Воды достаточно.

— Хорошо.

Он представил остальных участников встречи. Руководитель проекта, специалист по интеграции, коммерческий директор.

Вера достала ноутбук и блокнот.

— Алексей Горский будет? — спросила она, когда все заняли свои места.

— Да. Он присоединится позже.

Петров сказал это совершенно спокойно, словно в этом не было ничего необычного.

— Хорошо.

Вера посмотрела на часы.

15:04.

— Тогда можем начинать.

— Конечно.

На экране появился первый слайд.

Петров не стал читать текст с экрана. Несколько минут говорил о компании, о проектах, которые они уже реализовали, и о том, какое решение предлагают Вере.

Она слушала, делала короткие пометки.

Пока всё выглядело именно так, как и должно было.

Никаких громких обещаний. Никакого «мы лучшие на рынке». Никаких попыток продать ей то, чего она не спрашивала.

На третьем слайде речь зашла о сроках.

— Вот здесь у нас основной этап внедрения занимает примерно четыре месяца, — сказал Петров.

— «Примерно» — это насколько примерно?

Он улыбнулся.

— Зависит от нескольких факторов.

— Каких?

Петров перечислил. Вера записала.

— А если мы не укладываемся в четыре месяца?

— Тогда корректируем график.

— За чей счёт?

На секунду в комнате стало тише.

— Зависит от причины.

— Хорошо. Допустим, причина на вашей стороне.

— Тогда мы отвечаем за свои задержки.

— Как именно?

Петров немного откинулся в кресле.

— Это будет прописано в договоре.

Вера посмотрела на него поверх очков.

— Меня интересует не договорная формулировка. Мне интересно, насколько вы уверены в этих сроках.

Петров выдержал её взгляд.

— Достаточно уверены, чтобы назвать четыре месяца. Но недостаточно, чтобы обещать, что всё закончится день в день.

Вера медленно кивнула.

— Хорошо. Тогда ещё один момент. Кто с вашей стороны имеет право принимать решения, если в процессе работы возникнет ситуация, которая не предусмотрена договором?

Петров на секунду посмотрел на Алексея Горского. Тот как раз вошёл в переговорную.

Он коротко кивнул Петрову и занял свободное место:

— Продолжайте.

— Мы как раз обсуждаем порядок принятия решений, — пояснил Петров. — По текущим вопросам это будет руководитель проекта. Если потребуется изменить существенные условия договора...

— Это уже ко мне, — спокойно сказал Алексей .

Вера посмотрела на него.

— То есть последнее слово за вами?

— В части существенных изменений — да.

— Понятно.

Она сделала пометку в блокноте.

— Тогда давайте сразу обсудим один такой случай.

Горский отложил планшет.

— Давайте.

Вера подняла взгляд от блокнота.

— Допустим, после начала проекта выясняется, что часть ваших первоначальных расчётов была неверной. Стоимость увеличивается. Сроки тоже. Мы со своей стороны не хотим оплачивать ошибку подрядчика. Вы, естественно, не захотите работать себе в убыток. Что происходит в такой ситуации?

Петров чуть заметно изменил позу.

Вопрос был вполне ожидаемым, но ответить на него одним предложением было сложно.

— Сначала разбираемся в причине, — начал Горский.

— А потом?

— Потом принимаем решение.

— Кто?

— Я.

Вера задержала на нём взгляд.

— И если причина на вашей стороне?

— Исправляем за свой счёт.

— Даже если это серьёзно влияет на сроки?

— Если ошибка наша — да.

— А если вы скажете, что ошибка возникла из-за неполной информации от нас?

— Тогда будем смотреть, какую информацию вы предоставили на этапе подготовки.

— То есть в любом случае можно найти причину, почему виноват заказчик?

Петров едва заметно нахмурился.

Алексей Горский не изменился в лице.

— Можно. Если искать виноватого.

Вера положила ручку на стол.

— А вы не ищете?

— Мне это неинтересно.

— Что же вам интересно?

На этот раз пауза была чуть длиннее.

— Чтобы проект работал.

Вера посмотрела на него ещё секунду, затем снова взяла ручку.

— Хорошо.

Она записала что-то в блокнот.

— Тогда сформулируем иначе. Если проект не работает, кто несёт ответственность?

Алексей Горский чуть откинулся в кресле.

— В зависимости от причины — та сторона, которая эту проблему создала.

— Очень удобно.

— Зато точно.

Вера подняла глаза.

— Иногда точность — это просто способ ничего не обещать.

Горский посмотрел на неё внимательнее.

— А иногда обещание, которое невозможно выполнить, обходится заказчику дороже.

Вера чуть откинулась в кресле.

— То есть вы предпочитаете не обещать лишнего?

— Предпочитаю заранее говорить, где заканчивается наша ответственность.

— Даже если заказчику это не понравится?

— Особенно если не понравится.

Вера покрутила ручку между пальцами.

— Хорошо. Тогда давайте о том, что входит в вашу ответственность.

Петров снова вывел на экран таблицу.

— Здесь мы разделили зоны ответственности по этапам проекта...

Он начал объяснять. Вера слушала, иногда перебивала короткими вопросами. Теперь ей было важно не просто услышать общие условия, а понять, как эта схема будет работать на практике.

— Вот этот пункт, — она указала на экран. — Что означает «содействие со стороны заказчика»?

— Предоставление доступа к сотрудникам и необходимой

информации, — ответил Петров.

— А если сотрудник не может выделить время?

— Тогда это влияет на сроки.

— На наши сроки?

— На общие сроки проекта.

Вера снова посмотрела на Горского.

— И вы считаете это нормальным?

— Если работа действительно зависит от этого сотрудника — да.

— Даже если вы изначально неправильно рассчитали его загрузку?

— Тогда это уже другой вопрос.

— Какой?

— Кто и на каком этапе должен был это проверить.

Вера несколько секунд молчала.

Потом перевела взгляд на Петрова.

— А это можно заранее зафиксировать?

— Да. Мы можем прописать перечень необходимых ресурсов со стороны заказчика.

— Тогда пропишите.

— Хорошо.

Петров сделал пометку.

Разговор снова вернулся к презентации.

Вера продолжала задавать вопросы — уже спокойнее, но становилась всё внимательнее к формулировкам. Горский почти не вмешивался. Иногда задавал Петрову короткий

уточняющий вопрос, иногда делал пометку в планшете.

Он не пытался перетянуть разговор на себя.

И именно это Веру немного сбивало.

Она ожидала от главы компании другого поведения — больше контроля, больше демонстрации собственной значимости.

А он, похоже, считал, что ему достаточно вмешиваться только тогда, когда действительно необходимо.

Петров посмотрел на свои записи.

— Думаю, основные вопросы мы обсудили. Со своей стороны мы подготовим обновлённое предложение и отдельно распишем зоны ответственности.

— И сроки, — добавила Вера.

— И сроки, — согласился Петров.

Вера закрыла ноутбук.

— Хорошо. Тогда я жду материалы до пятницы.

— Будут.

Она поднялась. Остальные тоже начали собираться.

Алексей Горский остался сидеть. Он что-то просматривал в планшете, пока остальные обменивались последними репликами.

— Тогда на связи, — сказал Петров.

— Да, конечно.

Вера убрала ноутбук в сумку и застегнула её.

— Спасибо за встречу.

— Спасибо, что приехали, — ответил Петров.

Она уже направилась к двери, когда Алексей Горский заговорил:

— Вера Александровна.

Она остановилась и обернулась.

— Да?

Он поднял глаза от планшета.

— В предложении до пятницы не будет окончательной стоимости.

Вера нахмурилась.

— Почему?

— Потому что мы ещё не изучили ваши бизнес-процессы в достаточной степени, чтобы её зафиксировать.

— Но вы уже назвали диапазон.

— Предварительный.

— Тогда что именно вы собираетесь прислать?

— Предварительную смету, варианты по срокам и перечень данных, которые нам понадобятся для точного расчёта.

Вера несколько секунд смотрела на него.

— То есть после сегодняшней встречи я всё ещё не знаю, во сколько мне обойдётся проект.

— Да.

— И когда узнаю?

— После того, как мы получим необходимую информацию.

Вера чуть сильнее сжала ручку сумки.

— Удобно.

Петров перевёл взгляд с неё на Горского, но промолчал.
Алексей Горский спокойно выдержал паузу.

— Зато вы не получите цифру, которую потом придётся пересматривать.

Вера усмехнулась.

— А если мне нужно сравнить предложения уже сейчас?

— Тогда сравнивайте то, что можно сравнить сейчас.

— А что именно?

— Подход. Сроки. Условия. Ответственность.

— И всё это без окончательной цены?

— Пока да.

Вера посмотрела на него ещё секунду.

— Понятно.

Она открыла дверь.

— До свидания, Алексей .

— До свидания, Вера Александровна.

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.