

ЖИЗНЬ НАЧИНАЕТСЯ В ПОНЕДЕЛЬНИК

роман о втором шансе, смелости и книжной лавке

После увольнения Елена Сергеевна
открывает маленькую лавку «Между строк» —
и впервые выбирает не удобную жизнь,
а свою.

СОФИЯ БЕЛКОВА

София Белкова

Жизнь начинается в понедельник

«Автор»

2026

Белкова С.

Жизнь начинается в понедельник / С. Белкова — «Автор», 2026

Елена Сергеевна Крылова много лет жила так, как было принято: работала, заботилась о близких, решала чужие проблемы и откладывала собственные желания на неопределённое «потом». Но неожиданное увольнение заставляет её остановиться и впервые всерьёз задуматься: а чего хочет она сама? Так появляется «Между строк» — маленькая лавка, где соседствуют книги и цветы, человеческие истории и несбывшиеся мечты. Впереди Елену ждут финансовые трудности, ошибки, сомнения, непростые разговоры с близкими и необходимость учиться тому, чему она никогда не придавала значения: отстаивать свои границы, ценить собственный труд и не бояться начинать заново.

© Белкова С., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Аннотация	6
Содержание	7
Глава 1. Понедельник, который всё испортил	8
Глава 2. Помещение с характером	12
Глава 3. Человек, который не стал отговаривать	17
Глава 4. Цветы оптом и другие неприятности	23
Глава 5. Бывший муж и действующий здравый смысл	29
Глава 6. Торг уместен	32
Глава 7. Стеллажи, пыль и чужая доброта	37
Глава 8. Книги, которые выбирают не по обложке	42
Конец ознакомительного фрагмента.	44

София Белкова

Жизнь начинается в понедельник

ЖИЗНЬ НАЧИНАЕТСЯ

В ПОНЕДЕЛЬНИК

роман

София Белкова

«Иногда для нового начала не требуется менять весь мир.

Достаточно перестать откладывать себя на потом.»

Аннотация

Что делать, если однажды привычная жизнь рушится, а тебе почти шестьдесят и кажется, что время больших перемен уже прошло?

Елена Сергеевна Крылова много лет жила так, как было принято: работала, заботилась о близких, решала чужие проблемы и откладывала собственные желания на неопределённое «потом». Но неожиданное увольнение заставляет её остановиться и впервые всерьёз задуматься: а чего хочет она сама?

Так появляется «Между строк» — маленькая лавка, где соседствуют книги и цветы, человеческие истории и несбывшиеся мечты. Впереди Елену ждут финансовые трудности, ошибки, сомнения, непростые разговоры с близкими и необходимость учиться тому, чему она никогда не придавала значения: отстаивать свои границы, ценить собственный труд и не бояться начинать заново.

«Жизнь начинается в понедельник» — история о женщине, которая решилась стать главной героиней собственной жизни. О том, что возраст не отменяет права на мечту, разумный риск не равен безрассудству, а забота о других не должна означать отказ от себя.



Содержание

- Глава 1. Понедельник, который всё испортил
- Глава 2. Помещение с характером
- Глава 3. Человек, который не стал отговаривать
- Глава 4. Цветы оптом и другие неприятности
- Глава 5. Бывший муж и действующий здравый смысл
- Глава 6. Торг уместен
- Глава 7. Стеллажи, пыль и чужая доброта
- Глава 8. Книги, которые выбирают не по обложке
- Глава 9. Цена первого букета
- Глава 10. Первый покупатель ещё не покупатель
- Глава 11. Вывеска, которую заметили не сразу
- Глава 12. Мальчик, который не любил читать
- Глава 13. Первый покупатель
- Глава 14. Покупатель не обязан возвращаться
- Глава 15. Букет к двум часам
- Глава 16. Чужие советы и собственные ошибки
- Глава 17. Когда приходят не за покупками
- Глава 18. У каждого своя правда о книгах
- Глава 19. Когда цифры перестают быть просто цифрами
- Глава 20. Заказ, который оказался не таким простым
- Глава 21. Не всё продаётся по себестоимости
- Глава 22. Чужая работа и собственная жизнь
- Глава 23. День, когда пришлось выбирать
- Глава 24. Цена, которую нельзя откладывать
- Глава 25. Не в понедельник
- Эпилог

Глава 1. Понедельник, который всё испортил

В понедельник утром Елена Сергеевна Крылова узнала сразу две новости.

Первая заключалась в том, что её уволили.

Вторая — в том, что никто в семье не считал это событие достойным особого внимания.

Впрочем, вторая новость оказалась значительно неприятнее первой.

— Мам, ну ты же сама говорила, что устала от своей работы, — сообщила дочь Марина по телефону. На заднем плане шумела вода, судя по всему, она принимала душ и одновременно пыталась собрать сына в школу. — Вот и отдохнёшь наконец.

Елена сидела в кабинете директора, сложив руки на коленях, и смотрела на папку с документами. В папке лежала её трудовая книжка, заявление и лист бумаги, на котором аккуратным шрифтом было написано, что в связи с оптимизацией штатного расписания трудовой договор с ней прекращается.

Тридцать два года работы уместились в три листа.

— Марин, меня не в отпуск отправили. Меня уволили.

— Мам, я понимаю. Но, может, оно и к лучшему? Тебе сколько можно было там сидеть? Одно и то же каждый день. Дом, работа, дом. Ты ведь сама говорила, что хочешь что-нибудь поменять.

Елена посмотрела на директора, который деликатно изучал собственные ногти, демонстрируя, что разговор его больше не касается.

— Я говорила, что хочу поменять шторы на кухне.

— Мам, ну не придирайся к словам. Мне пора, у Ваньки опять физкультура, а форма неизвестно где. Позвоню вечером!

Марина отключилась.

Елена ещё несколько секунд держала телефон у уха. Потом медленно опустила руку.

— Дети, — сказала она вслух.

Директор поднял голову.

— Простите?

— Ничего. Это я так. Про детей.

Он сочувственно кивнул, словно дети были единственной причиной увольнения, которую он мог понять без дополнительных объяснений.

Елена убрала документы в сумку, застегнула молнию и поднялась.

— Ну что ж, — произнесла она. — Всего доброго.

— Елена Сергеевна, вы не держите на нас зла. Время такое. Ничего личного.

Эту фразу она слышала уже трижды за последние два дня. Сначала от начальницы отдела кадров, потом от заместителя директора, теперь вот от самого директора.

«Ничего личного» — удивительная формулировка. Тридцать два года приходишь на работу, знаешь, у кого больная мать, кто разводится, кому нужно поменяться сменами, кому срочно требуются деньги до зарплаты. Помогает, подменяешь, остаёшься после окончания рабочего дня. А потом тебе говорят, что ничего личного.

Возможно, именно в этом и заключалась главная проблема её жизни. Она слишком часто принимала близко к сердцу то, что для остальных было просто частью рабочего процесса.

На улице моросил дождь.

Елена остановилась у ступенек административного здания, поправила шарф и посмотрела на часы. Было десять двадцать.

Обычно в это время она проверяла документы поставщиков, отвечала на письма и выясняла, почему очередная накладная опять не совпадает с фактической поставкой. Теперь до конца рабочего дня оставалось почти семь часов, а делать было совершенно нечего.

Странное ощущение.

Впервые за много лет никто не ждал от неё срочного отчёта, никто не просил найти потерявшуюся бумагу, никто не звонил с вопросом, который почему-то мог решить только один человек на всём предприятии — Елена Сергеевна.

Она должна была почувствовать облегчение.

Вместо этого почувствовала себя забытым зонтиком в автобусе.

Не то чтобы зонтик был кому-то нужен. Просто ещё утром он лежал на привычном месте, а теперь его отсутствие обнаружится только тогда, когда пойдёт дождь.

Елена раскрыла сумку и нашла маленький блокнот в клетку. Она носила его с собой лет пятнадцать, записывая туда всё, что нельзя было забыть: дни рождения, номера телефонов, размеры обуви внука, рецепты, списки покупок.

На последней странице, среди записей «купить лампочку» и «позвонить сантехнику», стояла фраза, написанная её рукой:

«Когда-нибудь открыть маленькую книжную лавку. С цветами».

Елена перечитала её дважды.

Потом захлопнула блокнот.

— Совсем с ума сошла, — сказала она себе и пошла к остановке.

Но на автобус она не села.

Вместо этого прошла мимо остановки, пересекла улицу и оказалась возле небольшого кафе, в котором не была ни разу, хотя работала неподалёку почти двадцать лет.

Внутри пахло корицей и свежим кофе. За окном сидела молодая женщина с ноутбуком, у стойки пожилой мужчина спорил с бариста о правильном приготовлении капучино, а в углу две школьницы делились картошкой фри и обсуждали какую-то Катю, которая, судя по интонациям, совершила непростительный поступок.

Елена заказала кофе и булочку с корицей.

— Вам с собой? — спросила девушка за стойкой.

— Нет. Здесь.

Сказала — и удивилась самой себе.

Она выбрала столик у окна, сняла пальто и достала блокнот.

Книжная лавка.

Конечно, это было глупо. Для лавки нужны помещение, деньги, поставщики, регистрация, налоги, реклама. И вообще, кто теперь покупает бумажные книги? Все читают с телефонов, слушают аудиокниги и заказывают товары через интернет.

А цветы? Цветы завянут.

Елена сделала глоток кофе.

Зато книги не требуют полива.

Она неожиданно рассмеялась. Тихо, почти беззвучно, но совершенно искренне.

Молодая женщина за соседним столиком подняла глаза от ноутбука.

— Извините, — сказала Елена. — Просто вспомнила кое-что.

— Хорошее?

Елена задумалась.

— Пока не знаю.

Девушка улыбнулась и вернулась к работе.

А Елена снова открыла блокнот. Под старой записью она провела черту и написала:

«Узнать, сколько стоит аренда небольшого помещения».

Посмотрела на строчку.

Затем добавила:

«И сколько стоят цветы оптом».

Это ещё ничего не означало. Просто две записи в блокноте. Завтра она могла передумать, вырвать страницу и отправиться искать работу. Скорее всего, так и поступила бы прежняя Елена.

Но прежняя Елена сегодня утром осталась в кабинете директора вместе со своими тридцатью двумя годами безупречной службы.

А женщина, которая сидела теперь у окна, впервые за долгое время не знала, что будет делать дальше.

И почему-то это было не только страшно.

Это было интересно.

В половине первого позвонил бывший муж.

— Лен, привет. Марина сказала, тебя сократили. Слушай, ты только не переживай. В твоём возрасте главное — здоровье. Может, теперь наконец отдохнёшь, съездишь куда-нибудь. На дачу, например.

Елена посмотрела на булочку, от которой осталась половина.

— Володя, а ты помнишь, что я хотела открыть книжную лавку?

На другом конце провода возникла пауза.

— Какую лавку?

— Книжную. С цветами.

— Лен, ты же никогда торговлей не занималась.

— Не занималась.

— И бизнесом тоже.

— И бизнесом тоже.

— Ну вот. Я поэтому и говорю: надо всё хорошо обдумать. Деньги сейчас на дороге не валяются. А вдруг не получится?

Елена вздохнула.

— Володя, я ещё ничего не решила.

— Ну и правильно. Вот и не решай сгоряча. Если что, у меня на даче забор покосился. Можно заняться. Отвлечёшься.

Она закрыла глаза.

Тридцать два года брака, двое детей, бесконечные семейные праздники, ремонт квартиры, забота о свекрови, воспитание внука. И вот теперь ей предлагают починить забор.

— Спасибо за предложение, — сказала она. — Я подумаю.

— Вот и умница. Ты всегда была разумной женщиной.

Когда разговор закончился, Елена ещё некоторое время смотрела на телефон.

Затем открыла блокнот и добавила третью запись:

«Не соглашаться чинить забор».

Подумала и обвела её кружком.

К двум часам дождь закончился. В кафе стало больше посетителей, и Елена собралась уходить. Она уже застёгивала сумку, когда заметила объявление на доске возле входа.

«Сдаётся небольшое помещение на первой линии. Подходит для магазина, мастерской, студии. Собственник».

Ниже был указан номер телефона.

Елена подошла ближе, переписала номер и вернулась к столику.

Потом достала мобильный и набрала цифры.

— Алло, — ответил мужской голос.

— Здравствуйте. Я звоню по объявлению об аренде помещения.

— Какого именно?

— Небольшого. Под магазин или мастерскую.

— Вы уже определились, что будете открывать?

Елена посмотрела на свой блокнот.

— Книжную лавку. И цветы.

— Понятно. Когда сможете посмотреть?

Она замерла.

Вот сейчас нужно было сказать, что она просто интересуется, что пока ничего не решила, что ей надо посоветоваться с детьми и всё как следует обдумать.

Вместо этого Елена услышала собственный голос:

— Завтра. Могу приехать завтра утром.

— Хорошо. В десять подойдёт?

— Подойдёт.

Они договорились об адресе, попрощались, и разговор закончился.

Елена положила телефон на стол.

За окном по мокрому асфальту бежала девочка в ярко-жёлтой куртке. Она опаздывала, судя по всему, куда-то очень важное, и на ходу пыталась застегнуть рюкзак. Рюкзак не застёгивался, девочка остановилась, сердито дёрнула молнию и вдруг расхохоталась.

Елена улыбнулась.

Потом допила кофе, надела пальто и вышла на улицу.

Завтра в десять утра у неё была назначена встреча.

Впервые за долгое время это было не чужое поручение, не семейная обязанность и не просьба, от которой неудобно отказаться.

Это было её собственное дело.

И пусть оно начиналось с маленького помещения, неизвестного арендодателя и совершенно непрактичной идеи продавать книги вместе с цветами.

В конце концов, понедельник уже испортил ей жизнь.

Почему бы не попробовать испортить ему планы?

Глава 2. Помещение с характером

— . —
Во вторник утром Елена проснулась за десять минут до будильника.

Это было настолько необычно, что она даже проверила телефон. Будильник стоял на семь часов, как и всегда, но сегодня она открыла глаза без привычного ощущения, будто её выдернули из сна за шиворот.

За окном светило солнце. На подоконнике стоял горшок с геранью, которую Елена собиралась пересадить ещё в марте. Герань пережила март, апрель, май и теперь, судя по всему, собиралась пережить саму хозяйку.

— Ну что, — сказала ей Елена, садясь на кровати. — Сегодня посмотрим, как устроен мир.

Герань промолчала. Она вообще была существом немногословным, зато надёжным.

На кухне Елена сварила кофе, поджарила два ломтика хлеба и открыла блокнот.

Вчерашние записи выглядели гораздо убедительнее, чем ей хотелось бы.

«Узнать стоимость аренды».

«Узнать стоимость цветов оптом».

«Не соглашаться чинить забор».

Последняя запись по-прежнему казалась самой разумной.

Елена взяла ручку и ниже написала: «Узнать, сколько у меня денег».

Вот с этого и следовало начинать. Мечты мечтами, а коммунальные платежи не принимают в качестве оплаты хорошее настроение.

Она открыла банковское приложение, просмотрела накопления и задумалась.

Сумма была не катастрофической, но и не такой, чтобы можно было разбрасываться деньгами. Часть откладывалась на замену холодильника, часть — на поездку к морю, которую она переносила уже третий год. Ещё были небольшие сбережения на случай непредвиденных обстоятельств.

Теперь обстоятельство было не просто непредвиденным. Оно сидело перед ней в виде открытого блокнота и требовало названия.

Елена записала сумму, вычла предполагаемые расходы на жизнь за три месяца и посмотрела на остаток.

— Ну что ж, — произнесла она. — На яхту не хватит. На революцию, возможно, хватит.

Она не собиралась вкладывать все деньги в первое попавшееся помещение. Если уж начинать новую жизнь, то хотя бы не с необходимости занимать у дочери до зарплаты, которой больше не существовало.

Без четверти десять Елена вышла из дома.

Адрес находился на соседней улице, в старой части города. Она ходила там много раз, но обычно торопилась на работу и почти не смотрела по сторонам. Теперь оказалось, что улица живёт собственной жизнью: у пекарни разгружали ящики с хлебом, пожилой мужчина поливал цветы у входа в парикмахерскую, а возле книжного магазина две женщины обсуждали цены на учебники.

Елена невольно замедлила шаг.

Книжный магазин был маленьким, тесным и удивительно уютным. В витрине стояли романы, сборники стихов и детские книги с яркими обложками. На двери висела табличка: «Открыто».

Она задержалась у окна.

Именно так она когда-то представляла свою лавку. Только у неё, конечно, должны были быть цветы. Много цветов. И кресло возле окна, чтобы человек мог сесть, полистать книгу и не чувствовать себя виноватым за то, что ничего не покупает.

— Вы Елена Сергеевна?

Голос раздался справа.

Перед ней стоял мужчина лет пятидесяти пяти в светлой куртке. Высокий, немного сутулый, с седыми волосами и лицом человека, который привык решать проблемы до того, как они успеют стать серьёзными.

— Да. А вы, вероятно, владелец помещения?

— Виктор Павлович. Рад знакомству.

Он протянул руку.

Рукопожатие оказалось крепким, без лишнего усердия.

— Пойдёмте, покажу.

Они прошли несколько десятков метров и остановились возле двухэтажного здания с облупившейся штукатуркой. На первом этаже располагалось небольшое помещение с отдельным входом. Раньше здесь, судя по выцветшей надписи на стекле, продавали хозяйственные товары.

Виктор Павлович достал ключи.

— Магазинык работал лет пятнадцать. Хозяин вышел на пенсию, дети забрали его к себе. Помещение осталось мне. Я его сдавал под ремонт обуви, но мастер переехал. Теперь пустует.

Дверь открылась с таким скрипом, словно помещение не сдавали в аренду, а будили после долгой зимы.

Елена вошла.

Первое впечатление было не слишком обнадеживающим.

Комната оказалась длинной и узкой. На стенах виднелись следы от старых полок, возле окна темнело пятно, а в дальнем углу стоял стол, который, кажется, помнил ещё времена, когда люди писали чернилами.

Пол требовал ремонта. Стены — покраски. Освещение — немедленного вмешательства специалиста.

Зато окно было большим.

И свет из него падал на пол широкой золотистой полосой.

Елена подошла к окну и выглянула на улицу. Напротив находился небольшой сквер с тремя скамейками и старой липой. Под липой сидела женщина с собакой, а рядом мальчик лет семи пытался объяснить голубю, почему нельзя есть бумагу.

— Площадь сорок два квадратных метра, — сообщил Виктор Павлович. — Вода есть, отопление центральное. Электрику надо проверить. Отдельный счётчик. Вход с улицы, что удобно. Но сразу скажу: ремонт за ваш счёт.

— Я понимаю.

— И ещё. Аренда без скидок на первые месяцы.

Елена повернулась.

— А почему вы так решили?

Виктор Павлович слегка приподнял брови.

— Что именно?

— Что я буду просить скидку.

Он посмотрел на неё внимательнее.

— Обычно просят.

— Тогда вы сэкономили нам обоим время. Я пока ничего не прошу. Я смотрю помеще-

ние.

Мужчина усмехнулся.

— Справедливо.

Елена прошлась вдоль стен, прикидывая, где можно поставить стеллажи, куда поместятся цветочные вёдра, а где расположится касса.

— Здесь книги, — сказала она, указывая на длинную стену. — У окна столик. Там цветы. Только надо понять, как организовать хранение, чтобы они не мешали покупателям.

— Вы раньше магазином владели?

— Нет.

— Торговлей занимались?

— Нет.

— Тогда откуда такие планы?

Елена задумалась.

— Наверное, оттого, что всю жизнь покупала книги и цветы. Решила попробовать посмотреть на всё с другой стороны прилавка.

Виктор Павлович ничего не ответил. Он отошёл к окну, проверил ручку и показал на розетку.

— Электрик нужен обязательно. И дверь я бы заменил. Эта зимой плохо закрывается.

— А вы давно сдаёте помещения?

— Лет двадцать.

— И часто люди открывают дело с нуля?

— Часто. Не все остаются.

Вот это было сказано без всякой жестокости, и потому прозвучало убедительнее любых предупреждений.

Елена посмотрела на пустую комнату.

Она вдруг представила, как здесь появятся полки, книги, букеты тюльпанов, гвоздик и белых хризантем. Как однажды утром она откроет дверь и поставит на стол чашку кофе. Как кто-нибудь войдёт просто посмотреть, а уйдёт с книгой, которую давно искал.

Представила — и тут же остановила себя.

Фантазировать было легко. Гораздо труднее было подсчитать, сколько денег понадобится, чтобы привести помещение в порядок.

— Сколько? — спросила она.

— Восемнадцать тысяч в месяц.

Елена молча посмотрела на него.

— Дорого?

— Я пока считаю, — ответила она.

— Правильно. Считать надо до того, как подписывать.

Она достала блокнот и записала сумму.

— А договор на какой срок?

— Могу заключить на год. Если всё устроит, продлим.

— Мне нужно несколько дней, чтобы всё посчитать. И узнать, какие разрешения потребуются для торговли книгами и цветами.

— Хорошо. Только имейте в виду: вчера звонил ещё один человек. Хотел открыть пункт выдачи заказов. Обещал дать ответ к концу недели.

Елена закрыла блокнот.

Вот и началось. Помещение было не её, деньги — тоже пока не вложены, но где-то внутри уже появилось неприятное чувство, словно у неё собирались отнять то, что она ещё даже не приобрела.

— А вы сами что предпочли бы? — спросила она.

— Мне без разницы. Главное, чтобы арендатор платил вовремя и не портил имущество.

— Честно.

— А вы ожидали, что я скажу: «Как же я мечтаю о книжной лавке с цветами»?

Елена рассмеялась.

— Признаюсь, такая мысль у меня была.

— Тогда придётся вас разочаровать. Я мечтаю, чтобы сантехник наконец перестал переносить ремонт в моей квартире.

Они посмотрели друг на друга и засмеялись уже оба.

На улице Елена остановилась, чтобы ещё раз взглянуть на витрину будущего магазина.

Пока это было просто грязное помещение с облупившимися стенами. Но она уже знала, что не хочет от него отказываться, не разобравшись как следует.

Впрочем, желание — ещё не решение.

Дома она сняла пальто, поставила чайник и разложила на столе листы бумаги. Сначала записала аренду. Потом коммунальные платежи. Затем ремонт, оборудование, стеллажи, кассовую технику, закупку книг и цветов.

Когда список закончился, она отодвинула калькулятор.

Получалось больше, чем она рассчитывала.

Значительно больше.

Елена встала, прошла по кухне и остановилась возле холодильника.

— Ну что, — сказала она ему. — Придётся тебе ещё немного потерпеть.

Холодильник загудел, будто возражая.

Она вернулась к столу и перечеркнула несколько расходов. Новую мебель можно было пока не покупать. Стеллажи — поискать подержанные. Часть книг, возможно, брать под реализацию, договорившись с небольшими издательствами и местными авторами. Цветы заказывать небольшими партиями, чтобы не терять деньги на непроданном товаре.

Мысли постепенно приобретали форму.

В семь вечера позвонила Марина.

— Мам, ну как ты? Отдохнула?

Елена посмотрела на исписанные листы.

— Нет. Я сегодня осматривала помещение.

— Какое помещение?

— Под магазин.

Наступила тишина.

— Мам, какой магазин?

— Книжный. С цветами.

— Ты серьёзно?

— Пока да.

— Но ты же ничего в этом не понимаешь!

Елена взяла карандаш и стала вертеть его между пальцами.

— Марина, я не понимаю в этом почти ничего. Именно поэтому собираюсь разобраться.

— А деньги? Ты подумала о деньгах? Сейчас всё дорого, аренда, коммуналка, товары...

Ты же можешь потерять свои накопления!

— Могу.

— И тебя это не пугает?

— Пугает. Очень.

Марина явно не ожидала такого ответа.

— Тогда зачем?

Елена посмотрела на окно, за которым медленно темнело небо.

— Потому что я всю жизнь боялась сделать что-нибудь не так. И знаешь, что самое обидное? Я всё равно делала не так. Только по чужим правилам.

— Мам...

— Я не собираюсь завтра продавать квартиру и вкладывать все деньги в цветы. Я хочу всё посчитать, составить план и понять, получится ли у меня. Но хотя бы попробовать я имею право?

Дочь молчала.

— Ты ведь не будешь против, если я просто попробую?

— Я не против, мам. Я за тебя переживаю.

— Это я понимаю. Но переживать и решать за меня — разные вещи.

Марина тихо вздохнула.

— Ладно. Давай ты сначала всё узнаешь, а потом мы вместе посмотрим на цифры. Хорошо?

Елена улыбнулась.

— Хорошо.

Когда разговор закончился, она вернулась к расчётам.

За окном зажигались огни. На соседнем балконе мужчина развешивал бельё, внизу кто-то звал ребёнка домой, а в квартире напротив женщина танцевала, пока готовила ужин. Елена видела её впервые, хотя окна выходили друг на друга уже много лет.

Вдруг ей пришла в голову простая мысль: сколько же всего происходит вокруг, пока ты занят тем, чтобы всё делать правильно.

Она открыла блокнот и написала:

«Не торопиться. Не отступать. Считать деньги. Не соглашаться чинить забор».

Последнюю строчку она подчеркнула дважды.

А потом впервые за два дня почувствовала не тревогу, а любопытство.

Завтра предстояло узнать, сколько на самом деле стоит начать дело с нуля.

И, кажется, это было только начало.

Глава 3. Человек, который не стал отговаривать

— . —
В среду Елена проснулась с твёрдым намерением заняться делом серьёзно.

Накануне она просмотрела свои расчёты раз десять, дважды переписала список расходов и даже нашла в интернете статью о том, как открыть небольшой магазин. Статья была написана человеком, который, судя по всему, никогда не открывал ничего сложнее банки варенья.

«Для успешного старта необходимо определить целевую аудиторию, сформировать уникальное торговое предложение и разработать маркетинговую стратегию».

Елена перечитала этот абзац и задумалась.

Целевая аудитория — это, вероятно, люди, которые любят читать книги и не считают цветы бесполезной тратой денег.

Уникальное торговое предложение — красивые букеты, которые можно купить вместе с хорошей книгой.

А маркетинговая стратегия...

Тут она сдалась.

— Господи, — сказала Елена, закрывая ноутбук. — Раньше для торговли нужно было всего лишь иметь товар и покупателя. Теперь без стратегии даже гвоздику не продашь.

Она налила себе чай и решила начать с того, что понимала лучше всего.

С книг.

За долгие годы у неё дома собралась приличная библиотека. Она знала, какие романы перечитывают, какие сборники стихов дарят подругам, какие книги покупают детям и какие произведения люди берут с собой в отпуск. Она не была литературным критиком, зато умела слушать, когда человек рассказывал о прочитанном.

Елена считала, что хороший продавец книг должен уметь не только предложить товар, но и почувствовать настроение покупателя.

Человеку, который недавно потерял близкого, не обязательно советовать философский трактат о смысле существования. Иногда ему нужна простая история, в которой всё заканчивается хорошо.

А тому, кто устал от бесконечных советов о счастье, лучше вообще ничего не советовать. Пусть сам выберет.

В половине одиннадцатого Елена вышла из дома и направилась в книжный магазин на соседней улице. Тот самый, возле которого задержалась позавчера.

Над дверью звякнул колокольчик.

За прилавком сидел мужчина лет шестидесяти, в очках с тонкой оправой. Он читал книгу, подложив под неё раскрытый журнал, чтобы страницы не закрывались.

— Добрый день, — сказала Елена.

— Добрый, — ответил он, не поднимая головы.

Она прошла вдоль полок, остановилась возле стеллажа с современной прозой, потом посмотрела на сборники стихов.

В магазине пахло бумагой и деревом. Полки были заставлены так плотно, что между ними едва помещался человек с сумкой. На подоконнике стояла кружка с карандашами, а возле кассы лежал рыжий кот, свернувшийся клубком на старой газете.

Елена невольно улыбнулась.

— У вас очень уютно.

Мужчина поднял глаза.

— Это вы ещё склад не видели.

— А я, собственно, хотела спросить... Вы давно здесь работаете?

— Тридцать лет.

— И магазин ваш?

— Теперь мой. Раньше был отца. А что?

Елена немного смутилась. Она не привыкла рассказывать незнакомым людям о своих планах, особенно если сама ещё не была уверена, что они осуществимы.

— Я собираюсь открыть небольшую книжную лавку. С цветами. И хотела бы узнать, как вы работаете с поставщиками.

Мужчина снял очки и посмотрел на неё так, будто она сообщила, что собирается разводить страусов в городской квартире.

— С цветами?

— Да.

— Вместе с книгами?

— Именно.

Он помолчал.

— А почему?

Вопрос был задан без насмешки, и это почему-то оказалось сложнее, чем если бы он рассмеялся.

— Мне кажется, они хорошо сочетаются. Книги и цветы. И то и другое покупают не потому, что без этого невозможно прожить. А потому, что жизнь становится немного лучше.

Мужчина медленно надел очки.

— Хорошо сказано.

— Спасибо.

— Только на хороших словах далеко не уедешь. Книги требуют оборотных денег, цветы — ежедневного ухода. Если не продадите букет сегодня, завтра он уже может стоить вам убытка.

— Я понимаю.

— Нет, пока не понимаете. Но это поправимо.

Он закрыл книгу, отложил журнал и поднялся.

— Меня зовут Павел Андреевич. А вас?

— Елена Сергеевна.

— Приятно. Садитесь, Елена Сергеевна. Сейчас объясню, с чего стоит начинать, если не хочется остаться без денег и с полным магазином непроданных книг.

Он указал на небольшой стул возле прилавка.

Елена села.

Павел Андреевич достал из ящика тетрадь в чёрной обложке. На страницах были записаны номера телефонов, названия издательств, фамилии представителей и какие-то цифры.

— Первое правило: не покупайте много товара, пока не поймёте, что у вас продаётся. Второе: не верьте обещаниям, что новый магазин быстро окупится. Третье: считайте не только выручку, но и прибыль.

— Это я уже начала делать.

— Прекрасно. Значит, есть шанс.

Он спросил, где она собирается арендовать помещение, какова площадь и сколько денег она готова вложить в первоначальную закупку.

Елена ответила честно. Не приукрашивала свои возможности, не изображала опытного предпринимателя и не скрывала, что понятия не имеет, сколько книг нужно для начала.

Павел Андреевич слушал внимательно.

— Сорок два квадратных метра — неплохо. Но я бы не стал сразу заставлять всё стеллажами. Оставьте пространство. Люди не любят, когда их прижимают к полке чужими амбициями.

Елена засмеялась.

— А цветы?

— Цветы я бы поставил ближе к окну. Только не перегружайте помещение запахами. Не все покупатели любят лилии, да и некоторые книги не переносят сырости.

— Книги не переносят сырости?

— Книги переносят многое. Но лучше не проверять их терпение.

Павел Андреевич оказался человеком обстоятельным. Он рассказал, что некоторые издательства готовы работать с небольшими магазинами на специальных условиях, а отдельные поставщики предлагают ограниченные партии книг. Посоветовал сначала выбрать несколько направлений: современная проза, классика, детская литература, подарочные издания и поэзия.

— И обязательно оставьте полку для местных авторов, — добавил он.

— Местных?

— А почему нет? У нас в городе полно людей, которые пишут. Кто-то печатается за свой счёт, кто-то издаёт книги небольшими тиражами. Они будут рады увидеть свои работы в настоящем магазине.

Елена задумалась.

Она и сама любила стихи. В юности писала их в тетрадях, потом жизнь постепенно отодвинула это занятие куда-то в дальний угол. Иногда она возвращалась к нему, чаще всего поздними вечерами, когда никто не просил приготовить ужин, найти потерянные ключи или срочно ответить на сообщение.

— А вы знаете кого-нибудь из таких авторов? — спросила она.

Павел Андреевич посмотрел на неё поверх очков.

— Знаю. И даже одного человека, который может оказаться вам полезен.

Он достал телефон, некоторое время искал номер, потом позвонил.

— Алло, Ирина? Здравствуй. Скажи, ты сегодня свободна? Тут одна женщина собирается открыть книжную лавку. Да, с цветами. Нет, я не шучу. Придёшь? Хорошо. Через полчаса.

Он отключился.

— Ирина — флорист. Работает в мастерской на другой стороне города. Хорошо знает поставщиков, умеет составлять букеты и, что особенно важно, не считает, будто роза обязана стоять целое состояние только потому, что она роза.

— Она согласится мне помочь?

— Вы с ней ещё не знакомы. Но если будете задавать вопросы и не станете объяснять ей, как правильно выращивать цветы, шансы есть.

Елена рассмеялась.

Павел Андреевич снова взял свою книгу, но читать не стал.

— Знаете, Елена Сергеевна, я вам одну вещь скажу. Я не знаю, получится ли у вас магазин. Это зависит от многих обстоятельств. Но сама идея мне нравится.

Елена посмотрела на него с удивлением.

— Почему?

— Потому что сейчас везде торопятся. Купи быстрее, прочитай быстрее, выброси и купи новое. А вы хотите сделать место, где человек сможет остановиться. Это хорошая задумка. Только не путайте хорошую задумку с гарантией успеха.

Она кивнула.

И впервые за последние дни почувствовала, что с ней разговаривают не как с женщиной, которую нужно уберечь от необдуманных поступков, а как со взрослым человеком, способным принимать решения.

Это было неожиданно приятно.

Ирина появилась через двадцать пять минут.

Она вошла стремительно, на ходу снимая перчатки, и сразу направилась к прилавку.

— Ну, где наша будущая хозяйка книжно-цветочного царства?

Елена поднялась.

— Здравствуйте. Елена.

— Ирина. Очень приятно. Павел сказал, вы собираетесь совершить экономическое преступление против здравого смысла.

— Он выразился несколько иначе.

— Значит, смягчил формулировку.

Ирина была лет сорока пяти, невысокая, с короткими тёмными волосами и живыми глазами. На ней был зелёный плащ, а в руках она держала большую сумку, из которой торчали веточки эвкалипта.

Она осмотрела Елену с головы до ног, но не оценивающе, а скорее с любопытством.

— Рассказывайте.

Елена рассказала.

О помещении, аренде, своих накоплениях и желании соединить книги с цветами. Ирина слушала, иногда задавала уточняющие вопросы, а потом неожиданно спросила:

— А вы сами чего хотите?

— В смысле?

— Не вообще. Не для покупателей, не для дочери, не для бывшего мужа. Вы лично чего хотите от этой затеи?

Елена растерялась.

Она могла объяснить, почему книги хорошо сочетаются с цветами, как хочет обустроить помещение, какие товары собирается продавать. Но на простой вопрос о собственном желании ответить оказалось трудно.

— Хочу, чтобы получилось, — сказала она наконец.

Ирина покачала головой.

— Это понятно. А если получится, что изменится?

Елена посмотрела на окно, за которым стояли припаркованные машины.

— Наверное, я буду чувствовать, что занимаюсь чем-то своим.

— Уже лучше.

Ирина достала из сумки небольшой букет из белых и жёлтых цветов и положила на прилавок.

— Вот смотрите. Это я сегодня собрала для женщины, у которой юбилей. Она заказала букет для самой себя.

— Для себя?

— Да. Ей исполняется пятьдесят лет. Она сказала, что всю жизнь ждала, когда ей кто-нибудь подарит цветы просто так. А потом решила, что больше ждать не собирается.

Елена осторожно коснулась лепестка жёлтого цветка.

— И что, часто заказывают букеты для себя?

— Всё чаще. Люди постепенно учатся не откладывать радость до тех пор, пока кто-нибудь не разрешит им её испытать.

Ирина произнесла это без пафоса, словно говорила о погоде.

Но Елена почему-то запомнила каждое слово.

Они ещё долго обсуждали будущий магазин. Ирина объяснила, какие цветы лучше покупать небольшими партиями, как рассчитывать срок хранения, почему не стоит в начале закупать слишком много редких растений и как оформлять простые букеты так, чтобы они выглядели дорого, не требуя больших затрат.

Потом они обменялись телефонами.

— Я могу съездить с вами к одному поставщику, — предложила Ирина. — Посмотрите цены, познакомьтесь. Но сразу предупреждаю: я не собираюсь работать бесплатно, если вы действительно откроетесь. Дружба дружбой, а аренду никто за красивые глаза не отменял.

— Конечно, — сказала Елена. — Я и не рассчитывала.

— Вот и прекрасно. А теперь покажите помещение. Если там есть нормальное окно, можно кое-что придумать.

— Вы согласны посмотреть?

— Елена Сергеевна, я ещё ничего не обещала. Но посмотреть могу.

Павел Андреевич одобрительно кивнул.

— Уже прогресс.

На обратном пути Елена зашла в продуктовый магазин. Она купила хлеб, молоко, яблоки и упаковку печенья, которое любила с детства, но редко брала, потому что считала его слишком дорогим для обычного чаепития.

Дома она разложила покупки и достала блокнот.

На первой странице теперь стояли новые записи:

«Поговорить с поставщиками книг».

«Поехать с Ириной к поставщику цветов».

«Проверить электрику».

«Составить смету ремонта».

Она смотрела на список и понимала, что впервые за долгое время у неё появились планы, не связанные с тем, чтобы кому-то помочь, кого-то выручить или что-то исправить.

Это были её планы.

Вечером позвонила Марина.

— Мам, я тут подумала. Может, тебе всё-таки стоит сходить на биржу труда? Вдруг найдётся что-нибудь подходящее.

Елена не стала раздражаться. Дочь переживала, и в этом была её любовь, пусть выраженная в форме бесконечных предостережений.

— Схожу, — ответила она. — Но сначала хочу разобраться с магазином.

— Ты уже нашла кого-нибудь, кто разбирается?

— Да. Владелец книжного магазина и флорист.

— И они считают, что идея хорошая?

— Они считают, что её нужно хорошо посчитать.

Марина рассмеялась.

— Ну хоть кто-то у тебя разумный.

— Марина, а ты когда-нибудь хотела заняться чем-нибудь совершенно другим?

— В каком смысле?

— Ну вот проснуться однажды и понять, что хочешь поменять свою жизнь. Не потому, что случилось что-то плохое, а просто потому, что хочется по-другому.

Дочь задумалась.

— Наверное. Только у меня ребёнок, работа, ипотека. Я не могу просто взять и всё поменять.

— Я знаю.

— Мам, ты ведь понимаешь, что у тебя сейчас хотя бы есть возможность попробовать?

Елена улыбнулась.

— Понимаю.

— Тогда попробуй. Только, пожалуйста, не рискуй всем, что у тебя есть.

— Не буду.

Они попрощались.

Елена подошла к окну. Внизу, у подъезда, две соседки обсуждали чью-то новую машину. На детской площадке мальчик учил девочку кататься на велосипеде. Из открытого окна соседнего дома доносилась музыка.

Обычный вечер. Обычный город. Обычная жизнь.

Но теперь она знала, что завтра ей предстоит ещё один шаг.

И, возможно, впервые за много лет ей не хотелось, чтобы день поскорее закончился.

Она хотела, чтобы он наступил.

Глава 4. Цветы оптом и другие неприятности

— . —



В четверг утром Елена обнаружила, что у неё закончился кофе.

При обычных обстоятельствах это событие не заслуживало бы отдельного упоминания. Кофе покупают в магазине, и на этом история заканчивается. Но за последние несколько дней Елена привыкла рассматривать даже самые простые вещи с точки зрения будущей предпринимательницы.

Сколько кофе понадобится для магазина? Будет ли там кофемашина? Можно ли предлагать посетителям чашку кофе вместе с книгой? А если можно, то какие для этого потребуются разрешения?

Она стояла посреди кухни с пустой банкой в руках и понимала, что ещё немного — и начнёт рассчитывать стоимость чайных ложек в пересчёте на одного покупателя.

— Стоп, — сказала она себе. — Сегодня мы занимаемся цветами. Кофе подождёт.

В половине девятого позвонила Ирина.

— Собирайтесь. Через сорок минут заеду за вами.

— Куда мы едем?

— На цветочную базу. Посмотрите, чем торгуют, какие цены, какие условия. Только ничего не покупайте.

— Я и не собиралась.

— Все так говорят. А потом видят розы, и здравый смысл у них уходит в отпуск.

Елена посмотрела на свою сумку, в которой лежал блокнот с расчётами.

— У меня здравый смысл на строгом учёте.

— Вот и проверим.

Ирина отключилась.

Елена оделась, взяла блокнот и вышла из дома. На улице было прохладно, но солнечно. В воздухе чувствовалось приближение весны: снег давно сошёл, возле бордюров пробивалась первая трава, а на ветках деревьев появились крошечные почки.

Ирина подъехала на небольшом синем автомобиле.

— Садитесь, будущая владелица самого культурного магазина в городе.

— Вы всем своим знакомым придумываете такие названия?

— Нет. Только тем, кто собирается продавать книги и цветы в одном помещении. Пока вы единственная.

Машина тронулась.

Ирина водила уверенно, разговаривала быстро и периодически комментировала дорожную обстановку словами, которые Елена предпочитала не использовать даже в мыслях.

— Вы давно занимаетесь цветами? — спросила Елена.

— Двенадцать лет. До этого работала бухгалтером.

— Серьёзно?

— Абсолютно. Сидела в кабинете, считала чужие деньги и мечтала, чтобы меня никто не трогал хотя бы полчаса. Потом однажды купила на рынке три букета хризантем, поставила дома в вазы и поняла, что хочу заниматься именно этим.

— И сразу открыли мастерскую?

Ирина фыркнула.

— Конечно. На следующий день ко мне приехал принц на белом коне, подарил помещение и мешок денег.

Елена рассмеялась.

— А если серьёзно?

— А если серьёзно, я два года работала на чужую мастерскую, потом арендовала крошечный уголок в торговом центре. Первые полгода почти ничего не зарабатывала. Потом переехала в отдельное помещение. И до сих пор бывают месяцы, когда хочется всё закрыть и пойти работать бухгалтером.

— Но не идёте.

— Не иду. Потому что мне нравится, чем я занимаюсь. Хотя бухгалтерия иногда снится мне в самых страшных кошмарах.

Елена посмотрела на неё с уважением.

В Ирине не было ни показного оптимизма, ни привычки изображать успех. Она рассказывала о работе так, как рассказывают о настоящей жизни: без прикрас, но и без желания заранее испугать собеседника.

— А вы почему решили открыть именно книжный магазин? — спросила Ирина.

Елена задумалась.

— Наверное, потому что книги всегда были для меня чем-то вроде убежища. Когда я была молодой, читала в автобусе, в очередях, перед сном. Потом родились дети, работы стало больше, времени меньше. Но книги всё равно оставались рядом. А цветы... Я всегда любила цветы. Только почему-то покупала их исключительно по праздникам.

— А теперь решили, что праздники можно устраивать чаще?

— Примерно так.

Ирина кивнула.

— Неплохая философия для торговли.

Они выехали за город, и вскоре показались длинные складские здания с высокими воротами. На парковке стояли грузовые фургоны, возле входа рабочие перекладывали коробки, а из открытых дверей доносился влажный запах зелени.

— Приехали, — сказала Ирина. — Сейчас увидите, сколько стоит ваша будущая красота.

Цветочная база оказалась огромным помещением, разделённым на несколько зон. В холодильных камерах стояли ведра с розами, тюльпанами, гвоздиками и хризантемами. Отдельно хранились зелень и декоративные ветки. В дальнем конце располагались горшечные растения.

Елена остановилась возле белых тюльпанов.

Они были настолько свежими, что казались ненастоящими. Стебли ровные, листья упругие, бутоны плотные, ещё не раскрывшиеся.

— Красивые, — сказала она.

— Красивые, — согласилась Ирина. — Сколько возьмёте?

— Ни одного.

— Правильный ответ.

К ним подошёл мужчина в рабочем фартуке, с планшетом в руках.

— Ирина, привет. Давно не виделись.

— Здравствуй, Сергей. Это Елена, она присматривается к цветочному делу.

— Присматривается — это хорошо. Значит, пока ещё не купила лишнего.

Он улыбнулся и пожал Елене руку.

Сергей оказался поставщиком, с которым Ирина работала несколько лет. Он показал им прайс-листы, объяснил условия заказа и минимальные объёмы закупки.

Первые десять минут Елена чувствовала себя ученицей на уроке иностранного языка. Она понимала отдельные слова, но общий смысл ускользал.

Потом достала блокнот и начала записывать.

Стоимость одного стебля.

Цена за упаковку.

Минимальная партия.

Условия доставки.

Сроки оплаты.

Возможность небольшого пробного заказа.

— А если я захочу брать совсем немного? — спросила она. — Допустим, по десять-пятнадцать стеблей разных цветов?

Сергей покачал головой.

— С такими объёмами вам будет невыгодно. Доставка съест часть прибыли. Но можно начать с общего заказа вместе с Ириной. Она возьмёт своё, вы — своё. Только ассортимент придётся согласовывать заранее.

Елена посмотрела на Ирину.

— Это возможно?

— Возможно, — ответила та. — Но не сегодня. Сначала нужно понять, что именно вы собираетесь продавать.

Сергей провёл их к холодильной камере с розами.

— Вот смотрите. Красная роза продаётся практически всегда. Но это не значит, что вам нужно брать сто штук. Начните с небольшого количества. Добавьте белые, нежно-розовые, несколько сортов хризантем, сезонные цветы. И не забывайте про зелень.

— А если покупатели захотят то, чего у меня нет?

— Закажите к следующей поставке. Не пытайтесь угодить всем с первого дня. У вас не гипермаркет.

Елена записала и это.

Затем они перешли к тюльпанам, где Сергей назвал очередную цену.

Елена замерла.

— Простите, сколько?

Он повторил.

Она быстро пересчитала стоимость букета из пятнадцати тюльпанов, добавила упаковку, ленту, работу флориста и возможные потери.

Получилось совсем не так, как она представляла.

— И люди покупают по такой цене?

Ирина посмотрела на неё.

— Люди покупают цветы дороже, чем хлеб. Но хлеб покупают каждый день, а цветы — когда хотят что-то сказать. Иногда себе, иногда другим.

— А если не захотят?

— Тогда цветы останутся у вас.

Елена посмотрела на белые тюльпаны, которые ещё полчаса назад казались ей воплощением весны.

Теперь они выглядели как маленькие финансовые обязательства на длинных стеблях.

— Кажется, я начинаю понимать, почему вы советовали мне ничего не покупать.

— Я бы посоветовала вам вообще ничего не покупать до открытия, — сказала Ирина. — Но это невозможно. Поэтому будем покупать разумно.

Они провели на базе почти два часа. Елена записала цены, сделала несколько фотографий образцов упаковки и договорилась с Сергеем, что после выбора помещения сможет получить более точный расчёт пробного заказа.

Когда они вышли на улицу, солнце уже поднялось высоко.

— Ну как? — спросила Ирина.

Елена вздохнула.

— Красиво. Дорого. Сложно.

— Отлично. Значит, вы увидели реальность, а не только картинки из интернета.

— А вам никогда не хотелось вернуться к бухгалтерии?

Ирина остановилась возле машины.

— Иногда хочется вернуться к жизни, в которой я не отвечаю за каждый проданный цветок. Но потом приходит покупательница, которой муж впервые за десять лет подарил букет. Или девушка заказывает цветы для подруги, которая защищает диплом. Или мужчина выбирает букет для матери и полчаса спорит со мной, потому что не знает, любит она жёлтые розы или белые.

Она улыбнулась.

— И я понимаю, что мне здесь место.

Елена молчала.

Она всё чаще замечала, что люди, которые действительно нашли своё дело, не обязательно становятся богатыми или знаменитыми. Просто они знают, зачем встают по утрам.

И, возможно, именно этого ей сейчас не хватало больше всего.

Дома Елена первым делом сняла обувь, включила чайник и разложила на столе записи.

Теперь у неё были конкретные цифры. И они не слишком радовали.

Аренда помещения — восемнадцать тысяч в месяц.

Коммунальные платежи — отдельно.

Ремонт — неизвестно сколько, но явно больше, чем хотелось бы.

Стеллажи, кассовая техника, освещение, оформление витрины.

Книги.

Цветы.

Упаковка.

Реклама.

И всё это ещё до того, как первый покупатель переступит порог магазина.

Елена открыла калькулятор и начала считать минимальную сумму, необходимую для запуска.

Когда она закончила, ей захотелось закрыть блокнот и сделать вид, что ничего этого не было.

Но теперь она знала достаточно, чтобы понимать: красивой идеи мало.

Нужен план, который не позволит ей остаться без денег через два месяца.

Она решила изменить подход.

Не открывать сразу полноценный магазин, а попробовать договориться с владельцем помещения о более позднем начале аренды. За это время найти подержанные стеллажи, оценить стоимость ремонта и выяснить, можно ли часть книг получать под реализацию.

Цветы на первых порах заказывать небольшими партиями по согласованному графику, а не заполнять ими всё помещение.

Елена записывала мысли одну за другой, и постепенно цифры переставали выглядеть приговором.

Они становились задачами.

А задачи, как она знала по прежней работе, можно решать по очереди.

В половине шестого позвонил Володя.

— Лен, привет. Как дела?

— Считаю.

— Что считаешь?

— Сколько стоит моя новая жизнь.

Бывший муж помолчал.

— И сколько?

— Пока дороже, чем я думала.

— Ну вот. Я же говорил, что надо всё обдумать.

Елена вздохнула.

— Володя, я и обдумываю. Для этого, собственно, и считаю.

— Ты только не обижайся. Я не хочу, чтобы ты потеряла деньги. Может, давай я приеду, посмотрю твои расчёты? Я всё-таки инженер, умею считать.

Это было неожиданно.

Володя не отличался предпринимательской жилкой, но всю жизнь работал с техническими сметами, проектами и цифрами. Когда-то именно он научил Елену не доверять красивым обещаниям и всегда читать договор до последней страницы.

— Хорошо, — сказала она. — Приезжай завтра.

— И забор заодно посмотрим?

— Володя!

Он рассмеялся.

— Ладно, ладно. Без забора.

После разговора Елена долго сидела за столом.

Ей вдруг стало немного неловко за то, что последние два дня она воспринимала любую осторожность близких как попытку помешать ей. Возможно, они действительно боялись за неё. Просто не умели выражать поддержку иначе, чем перечисляя причины, по которым всё может не получиться.

Но одно она решила твёрдо: выслушивать советы будет, а вот решение принимать сама.

Она закрыла блокнот и подошла к окну.

На улице женщина выгуливала собаку. Собака тянула поводок к клумбе, женщина тянула собаку в противоположную сторону. Обе выглядели убеждёнными в собственной правоте.

Елена рассмеялась.

— Вот ведь жизнь, — сказала она. — Даже прогулка требует переговоров.

Потом она достала из шкафа старую коробку с бумагами. Там лежали документы на квартиру, квитанции, несколько открыток и фотографии, которые она не пересматривала много лет.

На одной фотографии она стояла возле школьного стенда, совсем молодая, с длинными волосами и удивительно серьёзным лицом. В руках у неё был сборник стихов.

Елена села на диван.

Она вспомнила, как в молодости хотела поступить на филологический факультет, но отец сказал, что профессия должна кормить. Она выбрала экономику, потом работу, затем семью. И всё это время убеждала себя, что сделала правильный выбор.

Может быть, так оно и было.

Она любила детей, ценила свою работу, не жалела о прожитых годах. Просто в какой-то момент перестала спрашивать себя, чего хочет сама.

Елена положила фотографию обратно в коробку, но закрывать крышку не стала.

Завтра приедет Володя. Потом нужно будет поговорить с арендодателем. Затем найти поставщиков книг, составить окончательную смету и решить, хватит ли денег хотя бы на первый этап.

Дел было много.

Но теперь, впервые за несколько лет, Елена не воспринимала список дел как наказание.

Она смотрела на него как на дорогу, по которой можно идти.

Даже если не знаешь, что будет за следующим поворотом.

Конец четвёртой главы.

Глава 5. Бывший муж и действующий здравый смысл

— . —

Володя приехал в пятницу ровно в десять утра, как будто у них была назначена деловая встреча, а не обычный визит бывшего супруга.

В одной руке он держал пакет с пирожками, в другой — небольшую папку с документами.

— Это что? — спросила Елена, открывая дверь.

— Пирожки с капустой. Твоя любимая пекарня. А это, — он поднял папку, — калькулятор, блокнот и мой многолетний опыт общения с людьми, которые уверены, что всё обойдётся.

— Володя, я ещё даже не открыла магазин, а ты уже хоронишь мой бизнес.

— Ничего подобного. Я пришёл спасать его от преждевременных похорон.

Он снял обувь, прошёл на кухню и поставил пакет на стол.

Володя был человеком обстоятельным. Даже после развода он сохранил привычку складывать документы в прозрачные файлы, подписывать коробки и хранить гарантийные талоны на приборы, которые давно перестали существовать.

Елена иногда думала, что если бы однажды на Землю высадились инопланетяне, Володя первым делом составил бы опись их оборудования и уточнил, кто отвечает за техническое обслуживание.

— Давай посмотрим, что ты насчитала, — сказал он, усаживаясь за стол.

Елена разложила бумаги.

Володя внимательно изучил расчёты, несколько раз переспросил, откуда взялись те или иные цифры, и сделал пометки на полях.

— Так. Аренда. Коммунальные платежи. Ремонт. Оборудование. Товар. Реклама. Хорошо.

— Что хорошо?

— Хорошо, что ты это посчитала. Плохо, что ты пытаешься открыть два бизнеса одновременно.

Елена нахмурилась.

— В смысле?

— Книги — отдельная торговля. Цветы — отдельная торговля. У них разные условия хранения, разные поставщики, разная оборачиваемость товара. Книгу можно продать через месяц. Цветок через три дня может превратиться в компост.

— Я это уже знаю.

— Тогда почему у тебя в расчётах цветы занимают почти половину стартовых расходов?

Елена посмотрела на таблицу.

Потому что цветы были самой красивой частью её замысла. Она представляла себе витрину с букетами, солнечный свет, зелёные листья, запах свежей зелени. Ей хотелось, чтобы магазин выглядел именно так.

Но Володя был прав: красота не должна была съесть все деньги ещё до открытия.

— И что ты предлагаешь? — спросила она.

— Начать с книг. Цветы добавлять постепенно. Или договориться с Ириной, чтобы она поставляла небольшие готовые букеты под заказ.

Елена задумалась.

— Но тогда это будет не совсем тот магазин, который я придумала.

— А какой смысл в магазине, который красивее всех на свете, но через два месяца закрывается?

Она хотела возразить, но не нашла подходящих слов.

Володя откинулся на спинку стула.

— Лен, я не пытаюсь тебя отговорить. Честно. Я просто хочу, чтобы ты не вложила все деньги в то, что можно сделать постепенно.

Он говорил спокойно, без снисходительности. И Елена вдруг поняла, что именно этого ей не хватало в разговорах с близкими: не уверенний, что всё получится, и не предупреждений, что всё закончится плохо, а возможности спокойно разобрать ситуацию по частям.

— Хорошо, — сказала она. — Давай считать заново.

Они провели за столом почти два часа.

Володя предложил отказаться от сложного ремонта, если удастся договориться с арендодателем о приведении помещения в порядок за счёт части арендных платежей. Стеллажи поискать у закрывающихся магазинов. Кассовое оборудование взять в аренду или выбрать недорогую модель. Закупку книг начать с ограниченного ассортимента, а цветы первое время предлагать по предварительному заказу.

— А кофе? — неожиданно спросила Елена.

Володя поднял голову.

— Какой кофе?

— Я думала, можно поставить кофемашину. Чтобы человек мог посидеть с книгой, выпить кофе.

Он медленно положил ручку на стол.

— Лен, мы только что сократили расходы на оборудование, а ты добавляешь кофейню.

— Не кофейню. Просто кофе.

— У кофе есть санитарные требования, оборудование, расходные материалы и ещё целая куча вопросов, которые ты пока не изучала.

Елена вздохнула.

— Значит, без кофе.

— На первом этапе — без кофе.

Она записала это в блокнот, рядом с пунктом о цветах.

Володя посмотрел на неё и улыбнулся.

— Не переживай. Когда магазин начнёт приносить прибыль, купишь кофемашину.

— А если не начнёт?

— Тогда будешь пить кофе дома и читать книги бесплатно.

Елена рассмеялась.

— Вот за это я тебя и развелась.

Володя замер с пирожком в руке.

— Что?

— За оптимизм. С ним жить невозможно.

Он покачал головой, но тоже засмеялся.

Когда расчёты были закончены, Елена посмотрела на итоговую сумму. Она стала заметно меньше.

Не настолько, чтобы можно было расслабиться, но достаточно, чтобы появилась реальная возможность начать.

— Спасибо, Володя.

Он пожал плечами.

— Не за что.

— И забор чинить не будем.

— Вот теперь я понимаю, что ты действительно настроена серьёзно.

Они допили чай. Володя собрал документы в папку, но уходить не торопился.

— Слушай, Лен. А ты ведь всегда хотела заниматься чем-то таким?

Елена посмотрела на него.

— Чем?

— Своим делом. Чтобы не начальники, не отчёты, не чужие решения.

Она задумалась.

— Наверное. Только раньше мне казалось, что для этого нужно быть особенным человеком. Смелым, предприимчивым, умеющим рисковать.

— А теперь?

Елена посмотрела на свои записи.

— Теперь мне кажется, что нужно хотя бы попробовать.

Володя медленно кивнул.

— Это разумно.

Он ушёл около часа дня.

Елена проводила его до двери, поблагодарила за пирожки и вернулась на кухню.

На столе лежали бумаги с исправленными расчётами. Рядом стояла чашка, на дне которой остался остывший чай.

Она убрала посуду, сложила документы в папку и открыла блокнот на новой странице.

«План первого этапа».

Под заголовком написала:

Договориться с арендодателем о ремонте.

Найти недорогие стеллажи.

Составить стартовый ассортимент книг.

Обсудить с Ириной букеты под заказ.

Не покупать кофемашину.

Последний пункт показался ей особенно несправедливым.

Елена обвела его кружком и добавила: «Пока».

Потом закрыла блокнот.

Впервые её мечта перестала быть просто красивой картинкой. У неё появились цифры, сроки, ограничения и конкретные шаги.

Это было уже не совсем похоже на мечту.

Это было похоже на начало дела.

И Елена неожиданно обнаружила, что ей нравится именно эта часть — когда из туманных желаний постепенно складывается что-то настоящее.

В понедельник она собиралась снова встретиться с Виктором Павловичем.

И на этот раз у неё были не только вопросы.

У неё было предложение.

Глава 6. Торг уместен

— . —

В понедельник Елена проснулась раньше будильника и первым делом проверила блокнот.

План первого этапа никуда не исчез. Пять пунктов по-прежнему стояли на своих местах, включая последний, особенно обидный: «Не покупать кофемашину».

— Посмотрим, — сказала Елена и закрыла блокнот.

За выходные она успела привыкнуть к новой жизни настолько, что обычное утро без работы больше не казалось ей наказанием. В субботу она перебрала шкаф, выбросила три пакета вещей, которые давно собиралась отдать, а в воскресенье приготовила пирог с яблоками и впервые за несколько месяцев позвонила старой подруге просто так, без повода.

Подруга, правда, сначала решила, что Елена заболела.

— Ты чего звонишь в воскресенье в одиннадцать утра? — спросила Светлана. — Случилось что-то?

— Ничего не случилось. Решила узнать, как ты.

— Лена, мы знакомы сорок лет. Ты либо что-то хочешь, либо тебе нужна помощь.

— А просто так позвонить нельзя?

— Можно. Но тогда я начинаю беспокоиться.

Они проговорили почти час. Светлана рассказала о сыне, который опять поменял работу, о соседях, затеявших ремонт, и о том, что собирается летом на море. Елена рассказала о книжной лавке.

— С цветами? — переспросила Светлана.

— Да.

— Леночка, ты серьёзно?

— Все почему-то задают один и тот же вопрос.

— Потому что ты всю жизнь работала с документами, а теперь решила торговать тюльпанами.

— И книгами.

— Это существенно меняет дело, — серьёзно ответила Светлана. — С книгами у тебя хотя бы есть опыт.

После разговора Елена долго улыбалась. Не потому, что подруга одобрила её затею, а потому, что впервые за долгое время разговор с близким человеком не закончился списком чужих проблем, которые требовалось срочно решить.

В девять утра она оделась, взяла папку с расчётами и отправилась к Виктору Павловичу.

На этот раз помещение выглядело не таким унылым. Или Елена просто привыкла к его облупившимся стенам. Она уже мысленно расставила стеллажи, выбрала место для прилавка и даже представляла, как повесит на дверь маленькую табличку с названием.

Правда, названия у магазина пока не было.

«Книги и цветы» казалось слишком простым.

«Букет историй» — слишком вычурным.

«Лавка хорошего настроения» — напоминало название отдела в торговом центре, где продают кружки с надписями.

Нужно было придумать что-то своё.

— Елена Сергеевна! — раздался голос Виктора Павловича.

Он стоял возле входа и разговаривал по телефону. Увидев Елену, закончил разговор и убрал телефон в карман.

— Ну что, решили?

— Решила обсудить условия.

— Это хорошо. Проходите.

Они вошли внутрь. Елена достала документы и положила их на старый стол.

— Я посчитала расходы. Помещение мне подходит, но ремонт потребует значительных вложений. Поэтому хочу предложить вам один вариант.

Виктор Павлович скрестил руки на груди.

— Слушаю.

— Если я беру помещение на год, вы помогаете с ремонтом. Не полностью, конечно. Например, оплачиваете проверку электрики и устраняете проблемы с отоплением, если они обнаружатся. А я беру на себя косметический ремонт, покраску стен и оборудование магазина. Кроме того, предлагаю договориться о льготном периоде на время подготовки к открытию.

Виктор Павлович не ответил сразу.

Елена продолжила:

— Мне нужно примерно три недели, чтобы привести помещение в порядок. В это время я не смогу торговать, но аренду уже буду платить. Если мы договоримся об отсрочке первого платежа или хотя бы о частичной оплате первого месяца, это позволит мне направить деньги на ремонт. Для вас это тоже выгодно: помещение будет приведено в порядок, а арендатор получит возможность нормально начать работу.

Виктор Павлович посмотрел на неё с неподдельным интересом.

— Вы хорошо подготовились.

— Я тридцать два года занималась документами и расчётами. Правда, раньше рассчитывала чужие расходы.

— А теперь свои.

— Как выяснилось, это гораздо интереснее.

Он усмехнулся и прошёл к окну.

— Елена Сергеевна, я понимаю вашу позицию. Но у меня есть расходы на содержание помещения. Если каждый арендатор будет просить льготный период, я скоро сам останусь без денег.

— Я понимаю. Поэтому и предлагаю конкретные условия, а не прошу просто сделать скидку.

Виктор Павлович повернулся к ней.

— Допустим, я соглашусь на две недели без арендной платы. Электрику проверю за свой счёт, если проблема окажется в проводке. Отопление тоже проверим. Но косметический ремонт — полностью ваша забота.

Елена быстро пересчитала цифры в голове.

Две недели — не три, как она рассчитывала, но всё же лучше, чем ничего.

— А если мы договоримся о половине арендной платы за первый месяц?

— Нет.

Он ответил так быстро, что Елена невольно улыбнулась.

— Даже не подумаете?

— Подумал заранее. Я человек опытный.

— Тогда, может быть, половина за первый месяц и обычная оплата со второго, но договор сразу на год?

Виктор Павлович покачал головой.

— Вы торгуетесь так, словно всю жизнь сдавали помещения.

— Нет. Всю жизнь я покупала продукты и пыталась объяснить продавцам, что три яблока не могут стоить столько же, сколько килограмм.

Он рассмеялся.

— Ладно. Половина арендной платы за первый месяц, две недели на подготовку без оплаты, электрика и отопление за мой счёт. Но при условии, что договор подпишем до конца недели.

Елена протянула руку.

— Договорились.

Они пожали друг другу руки.

И только после этого она позволила себе выдохнуть.

Первый серьёзный шаг был сделан.

На улице Елена остановилась возле сквера и села на скамейку.

Она достала блокнот и записала новые условия аренды. Потом перечитала их, проверила цифры и убрала ручку.

Всё получилось не идеально, но вполне разумно.

И главное — она добилась этого сама.

Никто не пришёл и не предложил ей готовое решение. Никто не подарил помещение, не вложил деньги, не пообещал, что дело непременно станет успешным.

Она просто подготовилась, посчитала расходы и предложила условия, которые были выгодны обеим сторонам.

Оказывается, в шестьдесят лет можно не только начинать новое дело, но и учиться заново разговаривать с людьми.

Елена посмотрела на часы. До обеда оставалось больше двух часов.

Она могла бы поехать домой, но вместо этого решила зайти в небольшой хозяйственный магазин на соседней улице. Там продавались краска, инструменты, крепёж и всё то, что обычно интересовало Володю гораздо больше, чем её.

Внутри пахло древесиной и свежей краской. Продавец, молодой мужчина с татуировкой на предплечье, поднял голову от телефона.

— Что вам нужно?

— Пока не знаю. Мне нужно покрасить стены в небольшом помещении.

— Какая площадь?

— Сорок два квадратных метра.

— Потолки какие?

— Три метра.

Он отложил телефон и достал калькулятор.

— Стены ровные?

Елена вспомнила пятна, следы от полок и облупившуюся штукатурку.

— Не особенно.

— Тогда сначала грунтовка, потом шпаклёвка, потом краска. Если хотите нормально, без экономии на каждом шаге, вот список.

Он быстро записал материалы и примерное количество.

Елена посмотрела на итоговую сумму и нахмурилась.

— А если сделать попроще?

Продавец пожал плечами.

— Можно. Но если краска отвалится через месяц, придётся покупать заново. Дешевле не всегда значит выгоднее.

Елена усмехнулась.

— Вы случайно не знакомы с моим бывшим мужем?

— Нет. А что?

— Ничего. Просто он говорит примерно то же самое, только длиннее.

Продавец рассмеялся и предложил более доступный вариант материалов, объяснив, где можно сэкономить без серьёзного ущерба для качества.

Елена записала цены и поблагодарила его.

Выходя из магазина, она вдруг поймала себя на том, что ей нравится разговаривать с незнакомыми людьми о конкретных вещах. Она задавала вопросы, получала ответы, сравнивала предложения и принимала решения.

Раньше ей казалось, что она слишком осторожная для самостоятельного дела.

Теперь она начинала понимать: осторожность может быть преимуществом, если не превращать её в вечное ожидание подходящего момента.

Вечером Елена пригласила Ирину посмотреть помещение.

Они встретились возле входа в шесть часов. Ирина пришла с рулеткой, небольшим блокнотом и пакетом, из которого торчали ветки зелени.

— Это зачем? — спросила Елена.

— Хочу посмотреть, как зелень будет выглядеть у окна. Не собираюсь ничего оставлять, просто проверим освещение.

Они вошли внутрь.

Ирина прошлась по комнате, измерила ширину окна, проверила, где проходят трубы отопления, и остановилась возле стены, которую Елена собиралась отдать под цветы.

— Здесь лучше не ставить высокие вёдра. Будет тесно. А вот возле окна можно сделать невысокую стойку. Несколько букетов, упаковочная бумага, ленты. Ничего лишнего.

— А книги?

— Книги по длинной стене. Детские можно поставить ближе к входу, чтобы их было видно с улицы. Подарочные издания — отдельно. И обязательно небольшой столик, где человек сможет спокойно выбрать книгу.

Елена улыбнулась.

— Именно такой я и хотела.

— Тогда сделаем.

Ирина сказала это так просто, что Елена даже не сразу поняла смысл.

— Что именно?

— Сделаем магазин. Вы будете заниматься книгами, я помогу с цветочной частью. Не бесплатно, разумеется. Но если всё пойдёт по плану, сможем договориться о регулярных поставках и совместных заказах.

— Вы готовы сотрудничать?

— Я готова попробовать. Но есть условие.

Елена насторожилась.

— Какое?

— Не пытайтесь открыть магазин, который понравится всем. Такого не бывает. Делайте его таким, чтобы он нравился вам и был полезен вашим покупателям. А дальше посмотрим.

Елена посмотрела на пустые стены.

Она представляла здесь книги, цветы, светлые полки и людей, которые будут заходить не только за покупками, но и просто поговорить.

И вдруг поняла, что впервые за долгое время ей не хочется спрашивать разрешения на собственную мечту.

Она хочет работать над ней.

Постепенно, разумно, не обещая себе невозможного.

— Ирина, — сказала она, — давайте начнём с самого главного.

— С чего?

— С названия.

Ирина посмотрела на неё с интересом.

— А у вас уже есть варианты?

Елена перечислила всё, что придумала за последние дни.

Ирина выслушала, поморщилась на «Лавке хорошего настроения», одобрила «Букет историй», но заметила, что такое название слишком сильно подчёркивает цветы.

— А если назвать «Между строк»? — предложила она. — И книги, и цветы. Между строк всегда что-нибудь растёт.

Елена повторила про себя:

«Между строк».

Она представила маленькую вывеску над дверью, свет в окне, книги на полках и букеты возле входа.

Название было простым, но в нём чувствовался смысл.

— Мне нравится, — сказала она.

— Тогда запишите. А завтра будем думать, как сделать вывеску.

Елена открыла блокнот и написала крупными буквами:

«Между строк» — книжная лавка и цветочная мастерская.

Она посмотрела на запись и улыбнулась.

У её мечты появилось имя.

А это, как ни странно, сделало её гораздо реальнее.

Глава 7. Стеллажи, пыль и чужая доброта

— . —
Во вторник Елена Сергеевна проснулась раньше будильника.

Это было непривычно. Последние недели она просыпалась с тяжёлым чувством человека, которому предстоит день, не зависящий от него. Теперь день зависел от неё самой, и это оказалось не столько радостно, сколько хлопотно.

На кухонном столе лежали три листа бумаги. На первом — расходы на ремонт, на втором — примерный список книг для первой закупки, на третьем — расчёты Володи, исписанные его аккуратным почерком. Внизу он вывел крупно: «РЕЗЕРВ НЕ ТРОГАТЬ».

Елена посмотрела на эту надпись и усмехнулась.

— Володя, если бы ты руководил страной, у нас бы даже праздники проводились по смете.

Она налила кофе, подвинула к себе лист с расходами и снова принялась считать. Цифры не изменились за ночь. Более того, они, кажется, успели размножиться.

Ремонт, краска, освещение, вывеска, стеллажи, кассовое оборудование, первая партия книг, упаковка для букетов, коммунальные платежи. Каждая позиция по отдельности выглядела терпимой. Вместе они напоминали компанию родственников, которые приехали погостить на неделю, а остались жить навсегда.

Денег хватало, если покупать всё самое необходимое и отказаться от всего, что хотелось бы иметь. Не хватало, если пытаться открыть лавку сразу такой, какой Елена её представляла.

Она зачеркнула дорогую стойку для цветов и написала рядом: «Сделать самим».

Потом вычеркнула новые стеллажи.

Вот с ними и предстояло разобраться в первую очередь. Без стеллажей книжная лавка могла выглядеть разве что пунктом приёма макулатуры, а книги, сложенные стопками на полу, быстро лишили бы её всякого очарования.

После завтрака Елена надела старую куртку, взяла рулетку и отправилась искать мебель.

Первый магазин подержанных вещей оказался похож на склад чужих надежд. Там стояли продавленные кресла, шкафы с оторванными дверцами, столы с царапинами и комоды, пережившие, судя по всему, несколько семейных войн.

Хозяин магазина, крупный мужчина с седой щетиной, выслушал Елену и повёл её к дальнему углу.

— Стеллажи есть. Вот эти, например. Крепкие. Раньше в бухгалтерии стояли.

Стеллажи действительно были крепкими. А ещё серыми, тяжёлыми и настолько унылыми, что даже бухгалтерские отчёты на них, вероятно, выглядели бы печальнее обычного.

— Сколько?

Названная сумма заставила Елену уточнить:

— Это за все?

— За все.

— А если я заберу их сегодня?

— Сегодня они стоят столько же, сколько вчера.

— У вас очень стабильный бизнес.

Мужчина посмотрел на неё, потом неожиданно рассмеялся.

— Ладно, женщина с характером. Дешевле не отдам. Но доставку организую.

Елена измерила один стеллаж, прикинула, сколько места он займёт, и поняла, что даже после скидки покупка съест почти весь бюджет, который она отвела на мебель.

— Я подумаю.

— Думайте. Только недолго. Завтра могут забрать.

На улице Елена записала цену в блокнот и поставила рядом вопросительный знак. Затем отправилась ещё по двум адресам. В одном месте стеллажи оказались слишком короткими, в другом — такими шаткими, что на них нельзя было бы поставить даже собрание сочинений без риска устроить литературный обвал.

К полудню настроение у неё стало напоминать нераспустившийся бутон: вроде бы жизнь внутри есть, но наружу ничего не выходит.

Она остановилась возле небольшого столярного цеха на соседней улице. Ворота были распахнуты, изнутри пахло древесной пылью и свежей стружкой. На стене висела табличка: «Мебель. Ремонт. Изготовление на заказ».

Елена заглянула внутрь.

За верстаком работал мужчина лет пятидесяти. Он был в тёмном фартуке, с карандашом за ухом и таким сосредоточенным лицом, словно пытался решить задачу, от которой зависела судьба всего человечества.

— Здравствуйте. Подскажите, вы делаете стеллажи для магазина?

Мужчина поднял голову.

— Делаем. Какие нужны?

Елена показала ему набросок помещения.

— Длинные, не слишком глубокие. Для книг. И чтобы не развалились через полгода.

— Это обязательное условие, — заметил он. — Иначе придётся возвращать деньги.

Он представился Николаем Михайловичем. Вытер руки ветошью, подошёл к столу и внимательно изучил рисунок.

— Новая книжная лавка?

— Пока только собираюсь открыть.

— Значит, ещё не знаете, что самое дорогое в мебели — не доски, а желание сделать всё красиво.

— Уже начинаю понимать.

Николай Михайлович улыбнулся и отложил рисунок.

— Новые стеллажи вам сейчас невыгодны. Есть у меня несколько старых, из закрывшегося учебного центра. Каркас хороший, полки крепкие. Вид у них, правда, казённый. Но если снять старую краску, отшлифовать и покрыть заново, будут вполне приличные.

— И сколько это будет стоить?

Он назвал сумму.

Елена переспросила, решив, что ослышалась.

— Это все стеллажи?

— Все. При условии, что вы не будете требовать из них дворцовый интерьер. Работы немного, но время всё равно понадобится. И ещё: перевозка отдельно.

Елена почувствовала, как внутри что-то осторожно расправилось.

— А посмотреть можно?

— Конечно. Только не сегодня. Завтра съезжу на склад, достану их, тогда и позвоню. Если подойдут — договоримся.

Она оставила ему свой номер и уже собиралась уходить, когда Николай Михайлович спросил:

— А как называется ваша лавка?

— «Между строк».

— Хорошо звучит. Не как магазин, а как место, куда можно зайти без определённой цели.

— Вот именно такого места мне и хочется.

— Тогда не делайте всё слишком правильным. Люди устают от правильного.

Елена задержалась у двери.

— Вы, случайно, не философ?

— Нет. Я столяр. Философия у меня начинается, когда заказчик говорит: «А нельзя вот здесь ещё немножко подвинуть?»

Она рассмеялась впервые за весь день.

К вечеру Елена вернулась домой с тремя новыми цифрами в блокноте и одним телефонным номером, который пока ничего не гарантировал.

Однако впервые за последние дни у неё появилась возможность не просто сокращать расходы, а находить решения.

Она позвонила Ирине.

— Мне, кажется, удалось найти стеллажи. Старые, но крепкие. Их можно привести в порядок.

— Отлично. Старые вещи иногда лучше новых, — отозвалась Ирина. — Особенно если не пытаться скрыть, что они старые.

— Я не хочу, чтобы лавка выглядела как склад списанной мебели.

— А она и не будет. У тебя большое окно, светлая краска на стенах, книги. Добавим цветы — и никто не станет рассматривать стеллажи под лупой.

— Ты уверена?

— Елена, я двенадцать лет работаю с цветами. Если бы красота зависела только от стоимости вазонов и мебели, я бы давно разорилась.

Ирина обещала приехать на следующий день и помочь оценить помещение после проверки электрики. Заодно они собирались окончательно определить, сколько места отдать цветам, а сколько — книгам.

Затем Елена позвонила Виктору Павловичу. Тот подтвердил, что электрик придёт в четверг, а отопление проверят до подписания договора.

— Сам договор я подготовлю к пятнице, — сказал он. — Вы ведь не передумали?

Елена посмотрела на лист с расходами.

— Нет. Но хочу ещё раз уточнить: две недели на подготовку без арендной платы и половина стоимости за первый месяц остаются в силе?

— Остаются. Я человек слова.

— Прекрасно. Тогда я человек, который внимательно читает договор.

Виктор Павлович хмыкнул:

— Это даже лучше.

После разговора Елена снова села за стол. Теперь нужно было решить, сколько денег она может потратить на ремонт, не оставив себя без средств на первые месяцы работы.

Володя говорил о резерве. Марина — о том, чтобы не рисковать всеми накоплениями. И оба были правы, что раздражало особенно сильно.

Елена открыла банковское приложение, сверила остаток и перенесла часть расходов на следующий месяц. Кофемашины не будет. Дорогой вывески тоже. Новая мебель — только если Николай Михайлович подтвердит цену и состояние стеллажей. Цветы — небольшими партиями, преимущественно под заказ.

Она посмотрела на список и поняла, что лавка постепенно приобретает реальные очертания. Не такие нарядные, как в её воображении, зато вполне земные.

Но оставалась одна неприятная деталь.

Даже при самом экономном расчёте денег на открытие было впритык. Любая неожиданная поломка, задержка ремонта или неудачная закупка могла пробить в бюджете дыру, которую нечем будет закрыть.

Елена знала это. И всё же не собиралась отступать.

Не потому, что была уверена в успехе. Такой уверенности у неё не было.

Просто впервые за много лет она занималась делом, которое выбрала сама, и не хотела отдавать его страху ещё до того, как оно началось.

В четверг утром позвонил Николай Михайлович.

— Стеллажи посмотрел. Четыре штуки. Один придётся немного укрепить, остальные в хорошем состоянии. Но есть нюанс.

Елена замерла с чашкой в руке.

— Какой?

— Они длиннее, чем на вашем рисунке. Придётся подгонять. Работа будет чуть дороже, чем я сказал вчера.

— Насколько дороже?

Он назвал новую сумму.

Прибавка была небольшой, но именно сейчас каждая тысяча казалась Елене отдельным участником финансовых переговоров.

— А если я сама помогу с зачисткой и покраской?

— Вы умеете работать шлифмашинкой?

— Нет.

— Тогда не надо начинать с неё знакомство с древесиной. Но ручную зачистить старую краску сможете. Если не боитесь пыли.

— После тридцати двух лет работы с документами я уже ничего не боюсь, кроме плохо составленных договоров.

— Вот договоры оставьте юристам, а пыль — себе. Приезжайте завтра, покажу, что можно сделать.

Елена согласилась.

Положив трубку, она записала в блокноте: «Стеллажи — уточнить окончательную цену».

Рядом добавила: «Перчатки. Респиратор. Кисти».

Потом задумалась и приписала: «Старую одежду».

Её ждала работа, от которой нельзя было отмахнуться звонком или аккуратно подшитой папкой. Придётся испачкать руки, потратить время и, возможно, обнаружить, что она совершенно не умеет красить мебель.

Но в этом было что-то удивительно честное.

Она не просто собиралась открыть дверь магазина. Она училась делать его своими руками.

И всё же, когда вечером Марина позвонила и спросила, как идут дела, Елена впервые не стала бодро перечислять успехи.

— Дела идут, — сказала она. — Только денег меньше, чем хотелось бы, а задач больше, чем я предполагала.

— Мам, может, ещё раз всё спокойно пересчитать?

— Мы уже пересчитали. И если пересчитывать дальше, деньги от этого не появятся.

Марина помолчала.

— Я могу немного помочь. Не много, но что-то.

Елена сразу почувствовала привычное желание отказаться. Не брать у дочери, не обременять, не создавать ей лишних забот. Но на этот раз остановила себя.

— Давай пока не будем решать за деньги, которых ещё никто не просил. Если понадобится, поговорим. И я скажу честно, на что именно.

— Хорошо. Только обещай, что не станешь скрывать, если станет трудно.

— Обещаю.

После разговора Елена долго сидела у окна. За стеклом темнел двор, в соседнем доме зажигались окна. В каждом — своя жизнь, свои заботы, свои маленькие планы, о которых никто не знал.

Завтра она должна была ехать смотреть стеллажи. Потом предстояло подписать договор, дожидаться электрика, начать ремонт и решить, как не потратить на открытие последние деньги.

Всё это выглядело не слишком романтично.

Но, подумала Елена, настоящая жизнь редко начинается под музыку. Чаще она начинается с рулетки, списка расходов и человека, который готов немного помочь незнакомке.

И иногда этого достаточно, чтобы сделать следующий шаг.

Глава 8. Книги, которые выбирают не по обложке

— . —
В пятницу Елена Сергеевна отправилась на склад Николая Михайловича.

Склад находился за старым рынком, в длинном кирпичном здании, где когда-то размещались мастерские городского ремонтного предприятия. У ворот пахло мокрым деревом, машинным маслом и дождём. Николай встретил Елену в рабочем фартуке и сразу предупредил:

— Только не пугайтесь. Здесь всё выглядит хуже, чем есть на самом деле.

— Вы сейчас о стеллажах или о моей будущей лавке?

— Пока о стеллажах. До лавки мы ещё не добрались.

В дальнем помещении действительно стояли четыре стеллажа. Ничего красивого: потёртые боковины, следы от наклеек, местами облупившаяся краска. Но конструкция была прочной, полки не прогибались, а высота подходила для помещения Елены.

Она провела ладонью по одной из досок.

— Их можно сделать светлыми?

— Можно. Только светлая краска требует хорошей подготовки. Иначе все царапины останутся видны.

— Значит, придётся потрудиться.

— Придётся. Зато будете знать, сколько сил вложили в каждую полку.

Николай показал, где нужно укрепить крепления, какие поверхности зачистить и чем лучше покрыть дерево. Елена слушала внимательно, хотя некоторые термины пришлось переспросить дважды.

— А вы точно уверены, что я справлюсь?

— Я уверен, что вы умеете учиться. Остальное приложится.

Такого ответа она не ожидала. Обычно люди либо обещали, что всё будет прекрасно, либо подробно объясняли, почему ничего не получится. Николай Михайлович просто выдал ей рабочие перчатки и показал, как снять старую краску с боковой панели.

Через двадцать минут Елена уже понимала, почему мебельщики не любят людей, которые говорят: «Да там работы на полчаса».

Работа оказалась пыльной, монотонной и удивительно утомительной. Зато под серым слоем краски обнаружилось светлое дерево с красивой фактурой.

— Вот видите, — сказал Николай. — Не всё старое нужно выбрасывать.

— Вы сейчас опять о стеллажах?

— А вы как думаете?

Елена улыбнулась и продолжила шлифовать.

К полудню они договорились об окончательной цене. Николай Михайлович обещал укрепить конструкции, подогнать полки по размерам помещения и помочь с доставкой. Елена брала на себя зачистку и покраску. Благодаря этому расходы оставались в пределах её бюджета.

Перед уходом она спросила, сколько должна за сегодняшнюю работу.

— Нисколько. Вы же мне не заказчик наёмный, а человек, который сам себе создаёт рабочее место.

— Но время вы потратили.

— Я получил удовольствие, наблюдая, как человек не сдаётся после первой полосы краски. Считайте, что это моя плата за хорошую компанию.

Елена не стала спорить. Она понимала: если продолжать отказываться от любой помощи, однажды придётся самой передвигать весь город.

Договор с Виктором Павловичем они подписали в тот же день.

Елена прочитала документ целиком, проверила сроки, размер арендной платы, условия освобождения помещения и обязанности сторон. Виктор Павлович сначала поглядывал на часы, потом перестал.

— Вы всегда так внимательно читаете?

— Нет. Раньше я доверяла людям.

— А теперь?

— Теперь я читаю договоры.

Он усмехнулся, но замечаний не сделал. Все условия, о которых они договорились, были внесены в документ. Елена подписала договор и получила ключи.

В маленькой связке было два ключа: один от входной двери, другой от внутреннего замка.

Она несколько секунд держала их на ладони.

Теперь это было не чужое помещение, которое можно было осмотреть, похвалить и оставить. Теперь за него предстояло платить, его нужно было приводить в порядок, и от Елены зависело, станет ли оно местом, куда захотят приходить люди.

— Поздравляю, — сказал Виктор Павлович. — Теперь вы хозяйка.

— Пока только арендатор.

— Начинаете с правильных формулировок. Это хорошо.

Елена вышла на улицу, спрятала ключи в карман и направилась к скверу. Ей хотелось пройтись, прежде чем возвращаться к списку дел.

На скамейке сидела пожилая женщина с бумажным пакетом. Из пакета торчали длинные зелёные стебли лука. Женщина подняла глаза на Елену и спросила:

— Вы теперь будете здесь магазин открывать?

— Буду. Книжную лавку. И цветы.

— Книги и цветы? Вот это сочетание. А что, цветы будут к каждой книге прилагаться?

— Если покупатель захочет, почему бы и нет?

— Тогда я к вам зайду. Мне внучке подарок нужен. Она у меня читает всё подряд, кроме того, что ей советуют.

— Значит, у нас с ней есть кое-что общее, — сказала Елена.

Женщина рассмеялась.

— Меня Нина Петровна зовут. Я в соседнем доме живу. Вы вывеску повесьте, чтобы видно было. А то у нас в городе новые магазины открываются так, будто сами себя стесняются.

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.