

Книги  
**ДЖЕЙМСА ХЭДЛИ ЧЕЙЗА**  
в серии  
«Звезды классического детектива»

Лучше бы я остался бедным  
•  
Весна в Париже  
•  
Сильнее денег  
•  
Перстень Борджиа  
•  
Шутки в сторону  
•  
Дело о наезде  
•  
Запах денег  
•  
Карьера убийцы  
•  
Он свое получит  
•  
Весь мир в кармане  
•  
Ты за это заплатишь  
•  
Карточный домик  
•  
Итак, моя радость...  
•  
Без денег ты мертвец  
•  
Нет орхидей для мисс Блэндиш  
•  
Считай себя покойником

Джеймс Хэдли

# ЧЕЙЗ

СЧИТАЙ СЕБЯ  
ПОКОЙНИКОМ



АЗБУКА

Санкт-Петербург

**ПОВЕРИВ ЭТОМУ,  
ПОВЕРИШЬ  
ЧЕМУ УГОДНО**

## ГЛАВА ПЕРВАЯ

Я увидел его за стеклянной перегородкой своего кабинета, когда он вошел в офис. Ему было где-то чуть за тридцать — высокий, худощавый, загорелый и безукоризненно одетый, в легком белом костюме, который, благодаря искусству опытного портного, сидел на нем как влитой. Глядя на его профиль, я решил, что он, возможно, кинозвезда. С таким профилем он был бы нарасхват у кинорежиссеров.

Моя верная сотрудница Сью Дуглас, встав, одарила его в знак приветствия щедрой улыбкой. Мало кто из мужчин не испытал на себе чар Сью: она была из тех аппетитных, весьма привлекательных особ, которые чем-то похожи на коал, — так и хочется их погладить.

Однако ее улыбка не произвела на него никакого впечатления. Он посмотрел на Сью, как вы посмотрели бы на муху, упавшую в ваш мартини. Под его недружелюбным взглядом ее улыбка слегка увяла. Он оглядывал офис, пока не увидел меня за столом. Мы посмотрели друг на друга сквозь стеклянную стену, затем он, миновав Сью, направился к моему кабинету и, войдя, аккуратно закрыл за собой дверь.

— Вы тут главный? — спросил он.

Сразу стало ясно, что он англичанин, закончивший Итон и Кембридж. Во время моего шестиме-

сячного пребывания в Англии я узнал кое-что об акцентах в английском языке, характерных для разных слоев общества, и ошибки быть не могло.

— Верно, — сказал я. Поднявшись из-за стола, я выдал ему свой вариант приветственной улыбки. — Клей Бёрден. Чем могу служить? — Я указал ему на кресло для посетителей, которое он с недоверием осмотрел, и, лишь убедившись, что оно не испачкает прекрасный белый костюм, сел.

— Только что открылись здесь? — спросил он и критическим взглядом обвел окружающую обстановку.

— Да... мы открылись ровно шесть дней тому назад... мистер...

Он нахмурился, затем повел своими элегантными плечами — сей красноречивый жест означал: «Господи, и вам не известно, кто я такой? Полагаю, вам еще не сообщили. Я здесь более чем известен».

— Мое имя — Вернон Дайер.

— Я к вашим услугам.

— Я так понимаю, вы новичок в Парадиз-Сити?

— Да. Я из Бостона, мистер Дайер.

— Мне казалось, что вашему агентству следовало бы выбрать кого-нибудь из местных.

Я пропустил это мимо ушей.

— Чем могу быть вам полезен?

Если даже я и мог быть полезен, он не спешил поведать мне, чем именно.

— И это все, кто у вас тут есть, — вы и девушка?

— Это помещение как раз для двоих, — сказал я. — Отелю пригодятся лишние метры, а нам этого вполне хватает.

— Я бы так не сказал. У «Американ экспресс» в штате пятнадцать человек.

— Но они ведь находятся не в отеле «Испанский залив», который, как вам, думаю, известно, является самым дорогим в городе.

— Отель меня не интересует, — сухо сказал он. — Меня интересует туристическое агентство, предлагающее услуги высшего класса.

— Тогда вы пришли в нужное место, мистер Дайер. Мы здесь не занимаемся бумажками. Мы здесь предоставляем информацию, даем советы и прочее. А наш головной офис в Майами предоставляет билеты, дорожные чеки и фактически готовит все необходимые документы, которые мы получаем срочной курьерской почтой. Например, вам нужно лететь в Нью-Йорк. Мы можем сообщить вам о всех рейсах, забронировать место, договориться о том, чтобы билет был доставлен сюда или в аэропорт Майами. Наш офис дает конкретные советы конкретному клиенту. Если это то, что вам нужно, вы это получите.

Сидя нога на ногу, он переварил это:

— Полагаю, вы слышали о мистере Генри Видале? Мне что-то стало надоедать его высокомерие.

— О мистере Генри Видале? Боюсь, что нет, не слышал. Его слава еще не докатилась до Бостона к тому времени, когда я покинул город, — сказал я. — Никто не называл при мне имени этого мистера с тех пор, как я приехал сюда, посему я должен признать, что оно ни о чем мне не говорит.

Он уставился на меня, пытаясь понять, не насмехаюсь ли я над ним. Я же сохранял на лице выражение искренней заинтересованности, поэтому он сказал:

— Вообще-то, мистер Видаль — самый важный и самый влиятельный человек во Флориде.

— О, тогда это ставит его выше братьев Кеннеди, мистера Никсона и покойного мистера Трумэна, — сказал я вежливо. — С моей стороны страшное упущение ничего не знать о нем.

На впалых щеках Дайера проступили два маленьких розовых пятнышка, и глаза его сверкнули.

— Вы мне хамите?

— И не собирался, мистер Дайер. Что я могу сделать для вас?

После некоторого колебания он сказал:

— Я личный помощник мистера Видаля. Мистер Видаль решил перевести свой счет из «Американ экспресс» в вашу организацию. Хочется думать, что ваша организация не менее эффективна, чем «Американ экспресс». Остается надеяться, что это так.

— Буду рад сделать все возможное для мистера Видаля, — сказал я.

Он пытливо посмотрел на меня:

— Вы, наверное, думаете, что это счет маленький и неудобный, мистер Бёрден.

Ну, по крайней мере, он запомнил мою фамилию.

— Большой или маленький, удобный или неудобный — это не имеет значения, мистер Дайер. Мы здесь для того, чтобы предоставлять услуги.

Теперь он на меня посмотрел, как на муху в мартинах.

— Надеюсь, это так. Хорошо, давайте попробуем. Откройте текущий счет на фирму «Видаль энтерпрайз». Все платежи будут совершаться через меня от имени мистера Видаля.

— Вы можете дать мне представление о том, на какую сумму будут предоставляться услуги?

— Я только что закрыл наш счет в «Американ экспресс» и получил банковскую выписку за по-

следние шесть месяцев. — Он сделал паузу, наблюдая за мной, а затем сказал: — Сумма составляет сто тридцать тысяч долларов.

Я уставился на него, усомнившись в том, что правильно его расслышал. Мой изумленный вид, казалось, вызвал у него чувство глубокого удовлетворения.

— Значит ли это, что за год стоимость наших услуг будет составлять около двухсот тысяч? — спросил я.

Он щелчком смахнул с колена невидимую соринку.

— Да... вы нам услуги — мы вам деньги. Возможно, и больше.

Я сделал тихий и медленный вдох-выдох. Такую сделку я не должен был упустить.

— Вам подойдет полугодовой цикл выплат?

— Мы таким образом и платим.

Интересно, как главный офис отреагирует на это, но если «Американ экспресс» устраивало обслуживать мистера Генри Видаля за сто тысяч в течение шести месяцев, то «Американ трэвел», вероятно, устроит то же самое.

— Я немедленно все организую, — сказал я. — Естественно, есть ряд формальностей... — Я замолчал и посмотрел на него.

— Конечно. — Он вынул из своего портмоне сложенный лист бумаги.

— Вот необходимые детали. Адрес мистера Видаля. Имена и адреса его адвоката, его банкиров и его брокеров. — Он положил лист на мой стол. — Тут все в порядке. А пока отправьте мне расписание полетов на следующую неделю в Токио, Йоханнесбург и Гонконг. Два пассажира на рейс в одну сторо-

ну. Все — ВИП. Во всех трех аэропортах их должен ждать автомобиль, который будет в их распоряжении в течение шести дней. Вы организуете шестидневное проживание в отеле класса люкс, полный пансион. Как только я получу от вас суммарный расчет расходов, я дам вам более подробную информацию. Вся корреспонденция должна быть адресована мне в резиденцию мистера Видаля. Все уловили?

Я сказал, что уловил.

Он встал.

— Тогда доброго вам дня.

Без прощального рукопожатия он покинул офис, не удостоив и взглядом Сью, и зашагал по широкому коридору отеля, где располагались бутики, аптека, филиал «Люк и Фремлин», драгоценности от модных ювелиров, «Сакс», «Элизабет Арденн» и прочее.

Я наблюдал за ним, пока он не скрылся с глаз, затем позвал Сью.

— Кто этот пижон? — спросила она.

— Вернон Дайер. Похоже, он будет нашим частым гостем!

Вкратце я пояснил ситуацию.

Ее глаза широко раскрылись.

— Двести тысяч?

— Так он сказал. А теперь проверь. — Я нацарапал данные в блокноте, вырвал листок и протянул ей. — Возьми этот заказ, Сью, и оцени его стоимость, с расписанием рейсов на следующую неделю.

Она кивнула и вернулась к своему столу.

Я посмотрел на часы: двенадцать тридцать пять. Подойдя к телефону, я позвонил в «Американ экспресс» и попросил позвать Джо Харкнесса, управляющего местным филиалом. Мы уже встречались и считались приятелями. Хотя мы и были

конкурентами, дел в Парадиз-Сити хватало для обоих агентств, так что можно было особо не напрягаться и оставаться на дружеской ноге.

— Привет, Джо. Это Клей, — сказал я, когда он взял трубку. — Как насчет сэндвича в «Ховарде Джонсоне»?

— Если я думаю то, что думаю, это тебе будет стоить больше, чем сэндвич, старик, — весело сказал Харкнесс.

— Ладно, грабитель. Встречаемся, и я покупаю тебе стейк в гриль-баре.

— Точняк, старик. Увидимся через полчаса. — И он повесил трубку.

Я изучил бумагу, которую дал мне Дайер.

Генри Видаль жил в Парадиз-Ларго, где только очень состоятельные люди имели резиденции. У него было три банка: в Парадиз-Сити, в Майами и в Нью-Йорке. Его адвокатом был Джейсон Шекман, а его брокерами — Трис, Сейглер и Джозеф.

Я заглянул к Сью, сидевшей за своим столом.

— Пойду поболтаю с Родой, — сказал я, — потом у меня ланч с Харкнессом в гриль-баре.

Она кивнула:

— После ланча у меня будет готово расписание рейсов и стоимость заказа.

Я пошел по коридору отеля к бутику «Тренди мисс», где Рода работала одним из продавцов-консультантов.

Я застал Роду за ее любимым занятием — сидя на табурете, она читала женский журнал.

Мы с Родой уже более двух лет были женаты. Я встретил ее в «Статлер Хилтон». Я возглавлял тогда в Бостоне туристическое агентство «АТС», а она работала продавцом-консультантом в бутике

«Тренди мисс», чьи филиалы находились в каждом крупном отеле каждого крупного города. Так или иначе, мы приплыли к женитьбе. Она снимала однокомнатную квартиру в высотном доме, где я жил. Я привык отвозить ее домой после работы в отеле. В жилом комплексе был кафетерий, и по вечерам мы часто ужинали вместе.

Спустя какое-то время, после того как мы стали периодически спать вместе, я заплатил по этому счету. Она была молода, привлекательна, весела и сексуальна. Это была ее идея начесть женитьбы. «Мы сэкономим, — подчеркнула она. — Мне не надо будет оплачивать жилье». Она не сказала, что сэкономлю я. Я устал быть один. Я подумал, что если женюсь на ней, то забуду о Вэлери; это была глупая надежда, но мне очень хотелось забыть девушку, которая бросила меня около четырех лет назад. Поэтому я и женился на Роде. Затем я сделал удручающее открытие. Пусть и красивая, безукоризненно одетая на службе — ее макияж был произведением искусства, — Рода, по сути, была разгильдяйкой. Любая домашняя работа представлялась ей адом. Она даже не застилала нашу кровать. Поэтому для ежедневной уборки мне приходилось нанимать женщину и мы по-прежнему питались в кафетерии.

Когда мне предложили офис «АТС» в Парадиз-Сити в «Испанском заливе», Роде удалось перевестись в бутик «Тренди мисс» в том же роскошном отеле. Наш совокупный доход позволил нам неплохо жить, стать членами «Загородного клуба» и даже откладывать деньги про запас, но для меня наш брак был не более чем сексуальным удобством в сочетании с взаимной терпимостью. Это было совсем не то, на что я рассчитывал.

— Рода, — сказал я, останавливаясь в дверях магазина, — я не могу пообедать с тобой. У меня деловая встреча.

Она с трудом оторвалась от журнала.

— Да?

— У меня бизнес-ланч, — терпеливо сказал я. Я привык по несколько раз повторять ей одно и то же, когда она читала.

— Ой? Ну ладно. Увидимся в шесть, да? — И она снова уткнулась в журнал.

Я спустился на лифте в гриль-бар и заказал виски со льдом, что редко делал во время ланча.

Когда Сэм, бармен, приготовил порцию, я сказал:

— Вы что-нибудь слышали о мистере Генри Видале?

— Видал? — Он поставил напиток передо мной. — Не могу этого сказать, мистер Бёрден.

— Говорят, что он самый влиятельный человек во Флориде.

Он усмехнулся:

— Смотрите кто говорит.

Джо Харкнесс явился через пять минут: толстяк-коротышка моих лет, чьи веселые глаза и усмешка были в явном противоречии с острым умом истинного бизнесмена.

— Это мне, — указал он на мой стакан. — Что-то отмечаем, Клей?

— Может быть, или осваиваемся. — Я подал знак Сэму. — У меня только что был посетитель.

— Я знаю. И у меня тоже. Ну, Клей, старина, мне тебя жаль. Когда этот эс-эс, то есть сукин сын, сказал, что закрывает у нас расчетный счет, я подпрыгнул от радости.

Я воззрился на него:

— Не пытайся меня надуть, Джо.

— Нет, это так. Я знаю, что это выглядит абсурдно — радоваться по поводу потери счета на двести тысяч, но так оно и есть. У меня эти Видаль и Дайер вот где. Они сидели на мне восемнадцать месяцев... с меня хватит.

— Ты говоришь, что счет действительно составляет двести тысяч?

— Конечно, и он увеличивается. Это был показатель прошлого года; возможно, в этом году больше, но не думай, что это выгодное дельце: позволь мне тебя разочаровать. — Он отпил половину порции виски, а затем продолжил: — Видаль настаивает на кредите на шесть месяцев. Другими словами, он использует наши деньги, около ста тысяч, в течение шести месяцев. Он вкладывает их под семь процентов: это дает ему за шесть месяцев прибыль в три тысячи пятьсот долларов, которые, получается, мы теряем, пока эти сто тысяч у него, а не у нас. Он также настаивает на пятипроцентной скидке на все виды наших услуг размером более пятнадцати тысяч, и за шесть месяцев это дает ему прибыль в три тысячи семьсот пятьдесят, которые мы также теряем на нем. Таким образом, по истечении шести месяцев сто тысяч долларов выплат за наши услуги обходятся ему в девяносто две тысячи семьсот пятьдесят, а мы теряем семь тысяч двести пятьдесят долларов, а за целый год, считай, почти пятнадцать тысяч.

Я усмехнулся в ответ:

— И что? Вы же сами определяете условия. Счет по-прежнему большой. Что тебя не устраивает?

— М-да... что меня не устраивает? Скажу. Мы хотели иметь этот счет и полагали, что он будет оплачен. Мы рассчитывали, что даже с пятипроцентной скидкой и кредитом на шесть месяцев мы все равно

сможем получить заслуженную прибыль, но как мы ошиблись! — Он положил свою руку на мою. — Мы ведь не хотим, чтобы наш стейк подгорел, верно?

Я заплатил за выпивку, и мы перешли в гриль-бар.

— Поскольку ты платишь со счета представительские расходы, Клей, не экономь на посетителях, — сказал Харкнесс, усевшись за стол. — Я буду копченого лосося и картофель фри со стейком, и как насчет красивой бутылки чего-нибудь эдакого?

Я заказал два копченых лосося, два стейка и бутылку красного калифорнийского.

— Не бордо? — сказал Харкнесс с таким видом, будто я сделал ему больно.

— У меня еще нет счета на представительские... Ты говорил, что вы не получили никакой прибыли от сделки с Видалем?

— Я бы так не сказал, но мы были счастливы получить хотя бы два процента, то есть мизер, если включить сюда и головную боль... о господи, да еще какую.

— Например?

— Я потерял лучшую секретаршу, которая когда-либо у меня была, она ушла через пять месяцев общения с этим Верноном. Плюс также расходы на то, чтобы умасливать Вернона. Затем был инцидент с дракой, который нам пришлось улаживать в суде. Помимо этих мелочей, Вернон сам по себе не подарок. Он никогда не бывает доволен.

Официант поставил перед нами тарелки с копченым лососем.

— Что за инцидент с дракой?

Харкнесс усмехнулся:

— Один из моих сотрудников, выведенный из себя, заехал Вернону кулаком в нос. Вернон подал

в суд. Мы утрясли это дело за пять тысяч и потеряли классного специалиста.

— А что значит умасливать Вернона?

— Он никогда не приходит в офис. Всегда, когда хочет обсудить наши дела, назначает встречу в одном из самых дорогих ресторанов и всегда оставляет меня платить по счету. Думаю, я потратил гораздо больше четырех тысяч долларов за восемнадцать месяцев кормления этого эс-эс, то бишь сукина сына.

Нескольких минут, пока мы молча ели, я думал о том, что он мне сказал.

— А Видаль? Как ты на него реагируешь?

— Никогда не видел его. Все, что я знаю о нем, это что у него жилье в Парадиз-Ларго, яхта, кабриолет «роллс-ройс», красивая жена и куча баксов. Мне он на глаза не попадался. Он вращается в самых лучших кругах. Наш Вернон горбатится на него.

— Как Видаль делает деньги?

Харкнесс прикончил копченого лосося и со вздохом удовлетворения откинулся назад.

— Он выполняет заказы.

— Так, еще раз. Что это такое?

— У него двести или около того наемников, которые работают на него. Они все время в движении, что объясняет размер его счетов за поездки. Насколько мне известно, половина этих людей охотится за теми, у кого есть излишки чего-то, что можно продать ко всем чертям: сахар, кофе, никель, масло, корабли... любая чертова собственность. Другая половина охотится за теми, кому это нужно. Затем Видаль сводит заинтересованные стороны, заключает сделки и собирает жирные комиссионные. Это хороший способ заработать на жизнь, только надо