

**ЗВЕЗДЫ
КЛАССИЧЕСКОГО
ДЕТЕКТИВА**

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

УДК 821.111
ББК 84(4Вел)-44
Ч 36

James Hadley Chase
BELIEVE THIS... YOU'LL BELIEVE ANYTHING
Copyright © Hervey Raymond, 1975
CONSIDER YOURSELF DEAD
Copyright © Hervey Raymond, 1978
All rights reserved

Перевод с английского
Игоря Куберского, Елены Королевой
Серийное оформление и оформление обложки
Валерия Гореликова

ISBN 978-5-389-15558-9

© Е. А. Королева, перевод, 2019
© И. Ю. Куберский, перевод, 2019
© Издание на русском языке, оформление.
ООО «Издательская Группа
„Азбука-Аттикус“», 2019
Издательство АЗБУКА®

**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 мар-
тини.

— Надеюсь, это так. Хорошо, давайте попробуем. Откройте текущий счет на фирму «Видаль энтер-прайз». 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:

— Смотря 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

знать, кто что хочет купить и у кого есть что продать. Видаль, похоже, создал экспертную организацию, которая действительно занимается поставками. На днях я прочитал в газете, что Ливия купила у Англии несколько устаревших эсминцев. Готов держать пари, что за этой многомиллионной сделкой стоял Видаль.

Я был впечатлен.

— Дайер попросил меня подготовить расписание...

Харкнесс поднял руку:

— Не надо. Дай мне догадаться. Токио, Йоханнесбург и Гонконг. Правильно?

Я вытаращился на него:

— Давай... продолжай.

— Это первая уловка Вернона — посмотреть, как ты справишься с заданием и какой счет ты ему выставишь. Он на мне проверял. Я выбрал ему график, которым он так и не воспользовался. Ради реальной сделки он пригласит тебя на ланч. От Вернона ты ничего бесплатно не получишь.

— Это надежные деньги?

— Это наименьшая из твоих забот. Видаль всегда платит вовремя.

— Ты наводил справки?

— О, конечно: во всех трех банках и у брокеров... все идеально. Если захочешь, дам тебе фотокопии.

— Сделай такое одолжение, Джо.

Прибыли стейки.

— Давай забудем о бизнесе, — сказал Харкнесс. — Давай сосредоточимся на этих прекрасных кусках бычачины.

Некоторое время мы были заняты стейками, потом он сказал:

— Когда мы сыграем с тобой в гольф, Клей?

— Если ты и правда хочешь проиграть, как насчет воскресенья?

Он усмехнулся:

— Тогда давай пораньше. Скажем, в девять?

Поскольку Рода не вставала до полудня по воскресеньям, я успевал, вернувшись, приготовить поздний завтрак.

Рода понятия не имела, как готовить, и отказывалась учиться, а так как по воскресеньям я был против кафетерия, то сам отвечал и за завтрак, и за ужин.

После кофе мы расстались.

Сев в машину, Харкнесс сказал:

— Можешь звонить мне по любому вопросу насчет Видаля. — Он покачал головой. — Мне жаль тебя, старина. Правда.

Он уехал, оставив меня слегка озадаченным.

Вернувшись в офис, я позвонил в Майами Хамфри Мэссингему, главному управляющему филиалами «АТС». Я рассказал ему о счете Видаля.

— Это счет, на который я когда-то положил глаз, Клей, — взволнованно сказал он. — Никогда не думал, что он закроет его в «Американ экспресс».

— Харкнесс счастлив, что Видаль от них уходит, — сказал я. — Возможно, что мы берем на себя головную боль.

— Двести тысяч! Я знал, что там большой счет, но чтобы настолько! Мы готовы взять на себя любую головную боль за столько зеленых.

— Ты имеешь в виду, что это я готов.

Он посмеялся.

— Все это твоя работа, — весело сказал он, — но тебе понадобится дополнительная помощь. Я хо-

чу, чтобы ты сосредоточился на счете Видаля. Я тут прикину. Мы можем позволить себе еще сотрудника, раз теперь у нас Видадь.

— Я бы не торопился с выводом, что теперь он у нас.

И я рассказал ему о том, какие условия может выдвинуть Видадь, и о прочем, что услышал от Харкнесса. Это немного остудило его пыл.

— Да... ну, может, нам лучше подождать и посмотреть, как ты с ним разберешься. Ты ведь не знаешь, на каких условиях он будет настаивать.

— Держу пари, Дайер попытается поймать нас насчет еще большей скидки.

— Пять — наш предел. Не уступай ему.

— Я подожду, пока он сделает первый ход. А пока мы должны проверить его финансовое досье, согласен?

— О, конечно, но Видадь — крупная птица, одна из самых крупных. Уверен, что на эту тему нет проблем. Я просмотрю его отчетность.

— Его банковская отчетность мало что значит. Лучше запросить «Кредитный рейтинг».

Помолчав, он спросил:

— Тебя что-то смущает?

— Я почему-то не испытываю особого восторга. Не знаю почему. Харкнесс сказал, что ему нас жалко, а он знает, что говорит. Мне не нравится Дайер.

— Это не значит, что деньги не звенят. Я беру это на себя.

На том разговор и закончился.

Когда я положил трубку, вошла Сью с оценкой расходов и расписанием полетов, чего и хотел Дайер. Мы прошлись по этим данным вместе. Как обычно, в ее работе я не нашел ошибок.

— Отлично, Сью. — Я продиктовал письмо Дайеру, добавив, что формальности для открытия счета улажены и что я ему еще напишу. — Пошли ему прямо сейчас. Покажем, что мы стоим на цырлах.

Остаток дня мы провели за рутинной работой. Мы были заняты до без двадцати шесть. При приближении часа коктейля туристы с их вечными вопросами сгнули и дали нам возможность очистить столы от бумаг. Ровно в шесть часов вечера Сью попрощалась и поспешила домой. Я пошел к «Тренди мисс», чтобы забрать Роду.

Она была еще занята с покупателем, поэтому я болтался в коридоре, пока она не вышла ко мне.

— Боже, мои ноги! — простонала она, когда мы подошли к автостоянке. — Тебе хорошо — расслаживаться целый день, а у меня нет даже минутки прилечь.

Я не стал напоминать ей, что она сидела, читая журнал, когда я отменил наш совместный ланч. Я привык к ее стонам — вечно у нее не одно, так другое.

— Хочешь сходим вечером в кино? — спросил я, когда мы сели в «плимут».

— Не идет ничего стоящего. Я посмотрела. — Она села и скинула туфли. — Эта влажность меня задолбала. Ради бога, включи кондиционер!

Я включил. В это время года жара и влажность были весьма ощутимы, но не так, как в Майами. Отъехав от отеля и повернув в сторону дома, я сказал:

— Ты когда-нибудь слышала о Генри Видале?

— Вчера была миссис Видаль. Она покупала ремни и брюки-слаксы. Все остальное у нас для нее слишком молодежное.

— Какая она из себя?

Рода посмотрела на меня:

— Почему такой интерес?

— Ее муж открыл у нас счет на сумму двести тысяч в год.

— Ух ты! — Роду всегда впечатляли большие деньги. — Ты снимаешь пенку, Клей?

— Нет, он снимает. Ты его видела?

— Она была одна.

— Какая она из себя?

Рода фыркнула. Не помню, чтобы она хоть раз хорошо отозвалась о ком-нибудь из женщин или посчитала кого-то из них умней себя.

— Нормальная. Притом, что, как я полагаю, тебе нравятся тоненькие и смугленькие. Она умеет одеваться. Этого у нее не отнимешь.

— Нормально — в смысле иметь с ней дело?

— Полагаю, да. Она не корчит из себя неизвестно что, если ты это имеешь в виду; не так, как большинство этих гримз, которые меня бесят.

— Платит наличными?

— У нее свой счет.

— Аккуратный платательщик?

— Откуда мне знать? Не все ли равно? Езжай быстрее, Клей. У меня одна мечта — встать под душ.

Час спустя Рода лежала в шезлонге на балконе с видом на канал, с мартини в одной руке и журналом в другой. Я принял душ и, сделав себе виски с содовой, присоединился к ней. Я знал, что не вытяну из нее ни слова, пока не придет время пойти в кафетерий на ужин. Мне бы хотелось поговорить с ней о «Видаль энтерпрайз», рассказать ей о Верноне Дайере, но я знал, что ей это неинтересно. Ее мало что интересовало, кроме женских журналов и тряпок.

Сидя напротив нее, я подумал, насколько она не похожа на Вэлери.

Вэлери всегда интересовалась всем, чем я занимался.

Она была умна и проницательна — я всегда обсуждал с ней свои деловые проблемы, и она всегда давала мне полезные советы.

Вэлери!

Шесть лет назад я возглавил офис «АТС», расположенный в бостонском отеле «Статлер Хилтон». Рой Кэннон, уходящий с этого поста (его перевели в Нью-Йорк), встретил меня в аэропорту. Я прилетел из Цинциннати, где возглавлял офис «АТС» в «Террас Хилтоне». Мы заглянули в бар в аэропорту, чтобы выпить и познакомиться поближе.

— Единственное, что мешает мне покинуть Бостон, — сказал Кэннон, когда мы облокотились на стойку, — это потеря секретарши, лучше которой у меня никогда не было. Моя потеря, твоя прибыль. Она бесценна, и я не шучу. Ни стона, если мы работаем допоздна, великолепно выглядит, потрясающая память, все схватывает на лету... ты не можешь себе представить...

Хотя я и не поверил этому панегирику, но вскоре убедился, что Кэннон не преувеличивал. Все, что он сказал о Вэлери Дарт, подтвердилось: высокая, с иссиня-черными волосами, большими голубыми глазами и большим щедрым ртом, она была красавицей, и ее эффективность была невероятной.

Через несколько дней я был уже влюблен в нее, но, хотя она вела себя дружелюбно, некая маленькая прохладца с ее стороны вынуждала меня не торопить события. Мы работали вместе с половины десятого утра до шести вечера, а это означало, что я видел ее

больше времени, чем если бы мы даже были женаты. У нее была своя машина, и, когда мы выходили из офиса, она улыбалась мне, махала на прощание рукой и уезжала. Я ничего не знал о ее личной жизни. Она никогда не рассказывала о том, как проводит свободное время. Ее сдержанность и корректность держали меня на расстоянии.

Наконец, с затрепетавшим от волнения сердцем, я предложил ей поужинать со мной. Она вроде как испугалась, а затем улыбнулась:

— Спасибо, это было бы мило.

Я отвез ее в хороший ресторан, где готовили блюда из морепродуктов, и в перерывах между переменами блюд мы танцевали: прохладца еще оставалась, и я вел себя как настоящий джентльмен. Наши пятничные совместные ужины вошли в привычку, но, когда я предложил ей в среду вечером сходить в кино, она вежливо отказалась.

К тому времени она была уже словно вирус в моей крови. Я был убежден, что у меня не может быть никакой другой женщины, кроме нее. Она была единственной, и, даже если бы мне пришлось ждать и ждать, она все равно осталась бы таковой.

Я прибавил активности — стал дарить ей цветы и сладости, объясняя это тем, что хочу таким образом выразить свою благодарность за помощь в работе.

Однажды, когда мы танцевали в пятницу вечером, спустя три месяца после того, как я ее встретил, я больше не смог сдерживаться.

— Вэл, — сказал я, — я влюблен в тебя. Думаю, ты уже догадалась. Как тебе идея насчет того, чтобы выйти за меня замуж? Я мечтаю об этом больше всего на свете. Я просто знаю, что мы были бы счаст-

ливы вместе. Скажи, как ты относишься ко мне. У меня есть шанс?

Она положила голову мне на плечо, поэтому я не мог видеть ее лица, и мы продолжали танцевать несколько минут, затем она посмотрела на меня и улыбнулась. От этой улыбки сердце мое подпрыгнуло.

— Да, Клей, у тебя есть шанс, но я пока не хочу замуж.

Мы покинули танцпол и вышли из ресторана на причал, тускло освещенный луной.

— Ты говоришь, что я что-то для тебя значу, Вэл? — Я не мог в это поверить.

— Да, ты для меня что-то значишь. — Она поцеловала меня в щеку. — Но не торопи меня. Подожди немного. Если я выйду за тебя замуж, мне захочется заняться домашним хозяйством. Но пока я не хочу отказываться от офисной работы. Пожалуйста, потерпи.

В ту ночь я был слишком счастлив, чтобы уснуть.

Наутро мне позвонили из головного офиса. Меня хотел видеть вице-президент Джон Райнер. Не понимая, что все это может значить, я оставил на Вэл все утренние дела — была суббота, и мы закрывались в час дня — и полетел в Нью-Йорк.

Райнер сердечно меня принял и сразу приступил к делу.

— Клей, пришло время обратить внимание на европейскую площадку. Мы договорились о том, чтобы ты шесть месяцев поработал в нашем филиале в Лондоне и затем столько же в нашем парижском отделении. Пока будешь в Париже, воспользуйся возможностью отшлифовать свой французский.

Содержание

ПОВЕРИВ ЭТОМУ, ПОВЕРИШЬ ЧЕМУ УГОДНО <i>Перевод И. Куберского</i>	5
СЧИТАЙ СЕБЯ ПОКОЙНИКОМ <i>Перевод Е. Королевой</i>	231

Чейз Дж. Х.

Ч 36 Счита́й себя покойником : романы / Джеймс Хэдли Чейз ; пер. с англ. И. Куберского, Е. Королевой. — СПб. : Азбука, Азбука-Аттикус, 2020. — 480 с. — (Звезды классического детектива).

ISBN 978-5-389-15558-9

За полвека писательской деятельности британский автор детективов Рене Брабазон Реймонд (1906–1985) опубликовал около девяноста криминальных романов и сменил несколько творческих псевдонимов. Самый прославленный из них — Джеймс Хэдли Чейз.

«Я, как ищейка, беру след и чую, чего хочет читатель. И что он купит» — так мэтр объяснял успех своих романов, охотно раскрывая золотиносный секрет: читателей привлекают «действие и ритм».

В сборник вошли романы «Поверив этому, поверишь чему угодно» (1975) и «Счита́й себя покойником» (1978), относящиеся к циклу «Парадиз-Сити». Курортный городок неподалеку от Майами — подлинный рай для тех, кто мечтает найти себе тепленькое местечко. В преуспевающих фирмах местных воротил бизнеса, а также в их роскошных особняках для предприимчивого парня всегда найдется работа. Но как удержаться от искушения и как не пойти на риск, когда на одной чаше весов достойный заработок и доверие босса, а на другой — любовь прекрасной женщины?

УДК 821.111

ББК 84(4Вел)-44

Литературно-художественное издание

ДЖЕЙМС ХЭДЛИ ЧЕЙЗ
СЧИТАЙ СЕБЯ ПОКОЙНИКОМ

Ответственный редактор Анна Щеникова-Архарова
Редакторы Ирина Стефанович, Ирина Тарасенко
Художественный редактор Валерий Гореликов
Технический редактор Татьяна Раткевич
Компьютерная верстка Ирины Варламовой
Корректоры Анна Быстрова, Татьяна Бородулина
Главный редактор Александр Жикаренцев

Подписано в печать 21.11.2019. Формат издания 75 × 100^{1/32}.
Печать офсетная. Тираж 5000 экз. Усл. печ. л. 21,15. Заказ №

Знак информационной продукции
(Федеральный закон № 436-ФЗ от 29.12.2010 г.):

16+

ООО «Издательская Группа „Азбука-Аттикус“» —
обладатель товарного знака АЗБУКА®
115093, г. Москва, ул. Павловская, д. 7, эт. 2, пом. III, ком. № 1
Филиал ООО «Издательская Группа „Азбука-Аттикус“»
в Санкт-Петербурге
191123, г. Санкт-Петербург, Воскресенская наб., д. 12, лит. А
ЧП «Издательство „Махаон-Украина“»
Тел./факс: (044) 490-99-01. E-mail: sale@machaon.kiev.ua
Отпечатано в соответствии с предоставленными материалами
в ООО «ИПК Парето-Принт».
170546, Тверская область, Промышленная зона Боровлево-1,
комплекс № 3А.
www.pareto-print.ru



V-MCD-23943-01-R