

A vibrant, vintage-style bar scene. The foreground shows a dark, worn wooden table. In the background, patrons are seated at a bar and standing at tables. A woman in a red dress is prominent in the middle ground. Neon signs in red and blue are visible, including one that says '70'. The atmosphere is warm and nostalgic, with soft lighting from pendant lamps.

О. В. Фролов

СПЕКТАКЛЬ

О. Фролов

Спектакль

<https://litres.ru/74026268>

SelfPub; 2026

Аннотация

Восьмая книга, посвященная деятельности советского разведчика, известного читателям по ранее изданным книгам «Задание со многими неизвестными...», «Вернуться, чтобы вернуться...», «Возможно все...»,

"Седьмая вода на киселе ...", «Сирень цвела...» и "Единожды присягнув!"

Все персонажи и события вымышлены, любые совпадения случайны.

О. Фролов

Спектакль

-

Разрешите поинтересоваться, - собеседник перешел на шёпот, – а какую сумму я получу, если сделаю то, что вы мне только что предложили?

-

В случае успеха десять тысяч.

-

Песо?

-

Долларов.

-

Даже так? – удивился собеседник.

-

Или вас устроят песо, естественно по курсу?

-

Нет, давайте в долларах, они всегда в цене.

-

О'кей! Первую часть в размере тысячи долларов вы получите за то, что сделаете за предстоящую неделю, остальные девять тысяч после завершения вами выполнения обговоренной услуги. Когда вы будете готовы приступить?

-

Считайте, что я уже приступил. Как я смогу получить причитающиеся мне доллары?

-

Как угодно: хотите на банковский счет, хотите наличными...

-

Я предпочитаю наличными.

-

Получите наличными.

-

Очень хорошо, – по лицу собеседника было видно, что он действительно рад услышанному. – Когда и где я смогу передать вам то, что вам надо, и получить свое вознаграждение?

-

Позвоните из телефона-автомата по номеру, который я вам чуть позже сообщу, и попросите передать привет от хорошего знакомого своему бывшему коллеге. Прямо так и скажите: прошу передать привет от хорошего знакомого своему бывшему коллеге. Если эта формулировка хотя бы как-то будет изменена и прозвучит не как в оригинале, контакт не состоится и...

-

И я останусь без своих денег, – усмехнулся собеседник. – Не беспокойтесь, я произнесу все точно. У меня память хорошая.

-

Уверены?

-

Да. Хотите, чтобы я повторил фразу?

-

Нет. Но проверить память не мешало бы.

-

Как это? – не понял собеседник.

-

Просто. Назовите номер автомобиля такси, на котором вы приехали на встречу со мной.

-

Номер? – собеседник задумался. – Номер?

-

Да.

-

Не помню, – хмуро признался собеседник. – Разве это важно?

-

Для проверки памяти – да.

-

Но я помню фразу! – разозлился собеседник. – Прошу передать привет от хорошего знакомого своему бывшему коллеге. Ведь, правильно?

-

Правильно. Но теперь вы ее запомните еще лучше.

-

Почему это?

-

Потому, что в вашей памяти останется ситуация, когда вы не смогли вспомнить номер автомобиля такси. Это называется ассоциативное запоминание.

-

Не знал, – признался собеседник. – И вообще вы первый, кто мне об этом сказал...

-

И хорошо, что не знали. Опасная это штука: создавать ассоциации, глядишь, так увлечешься, что начнешь путаться в мыслях, а там и до умопомешательства не далеко... Разок-другой еще куда ни шло, но постоянно....

-

Ну, уж, нет! – вскинулся собеседник. – Жил без этого, как его...

-

Ассоциативного запоминания.

-

Вот именно, – кивнул собеседник, – и дальше без него жить буду.

-

Правильно. Ум надо беречь. Без ума не жизнь.

-

Точно!

-

Тот, кто ответит на ваш телефонный звонок и которому вы произнесете известную вам точную формулировку, после вашего повторного звонка на этот телефонный номер, который вы должны будете сделать ровно через двадцать четыре часа после первого, сообщит о дате, месте и времени нашей встречи, там и произойдет обмен того, что вы мне принесете, на ваше денежное вознаграждение.

-

Понятно. По какому номеру я должен позвонить?

-

Возьмите эту карточку, на ней нужный вам номер телефона. Запоминать его не советую...

-

Почему?

-

Вы же сами только что сказали, что ум надо беречь...

-

Так, может тогда мне и формулировку на ней записать?

-

А, вот этого делать не надо. Запишите и понадеетесь на нее, сотрете ассоциацию из памяти, а если карточка потеряется?

-

Но тогда пропадёт и номер телефона!

-

Правильно. Вот вы и второй раз сами создали у себя в

уме ассоциацию: номер телефона – карточка. Так, что теперь будете беречь ее как ни что другое. А после того, как все сделаете и получите ваши деньги, избавитесь от карточки и ассоциация исчезнет из вашей памяти.

-

Значит и с формулировкой такое же произойдет? – догадался собеседник. – Правильно?

-

Правильно. Зачем нагружать ум тем, что окажется в прошлом. Уму предстоит еще много запомнить в будущем...

-

Действительно, - согласился собеседник, – и знаете, я до встречи с вами никогда об этом не задумывался...

-

Да и после нее не стоит. Думайте о том, что вам надо сделать за предстоящую неделю . А теперь мне пора. До свидания.

-

А я еще посижу, – собеседник бросил мимолетный взгляд на лишь на треть опустошенную бутылку виски, стоявшую на столе. – До свидания!

«Конечно, посидит, – подумал, расплатившись и выходя из ресторана, мужчина средних лет, – посидит пока не допьёт. Или нет?» Чтобы удостовериться, что первый его вывод был правильным, он прошел несколько шагов по тротуару улицы, протянувшейся вдоль парадной стены ресторана,

пересек ее и вошел в книжный магазин. В магазине подошел к длинному стеллажу с книгами, стоявшего около витрины, и, сделав вид, что выбирает нужную ему книгу, стал наблюдать за выходом из ресторана. Собеседник не появлялся.

«Что и требовалось доказать, – улыбнулся мужчина. – Теперь можно и уходить». Он взял с полки стеллажа книгу в глянцевой обложке, взглянул на нее, перелистал, подошел с нею к кассе, оплатил и вышел из магазина, смешавшись с прохожими.

И через пару часов он, известный недавнему собеседнику как Пауль Кромберг, а на самом деле советский разведчик Петр, о существовании которого в Москве знали лишь несколько человек, сменив несколько маршрутов и транспортных средств, постоянно проверяясь на отсутствие «хвоста» за собой, покинув город, удобно расположился в шезлонге на палубе круизного теплохода.

Расслабившись под теплыми лучами клонившегося к закату солнца, он не спеша перебирал в памяти все, что предшествовало его появлению на судне, посматривая, как исчезает из видимости город, в котором он должен будет появиться вновь, появиться только после оговорённого телефонного звонка.

Тот, кто ответит на этот звонок, не посвящен в его истинный смысл, он всего лишь «передатчик», функция которого повторить Петру услышанное. Номер телефона Пауля Кромберга, под этими именем и фамилией знал, как и недавний

собеседник Петра, его «передатчик», этому «передатчику» был неизвестен», Петр ему его не давал. Они договорились, что Петр будет сам три раза в день звонить «передатчику» в известные тому временные интервалы.

И, если «передатчик» ничего не знал о Пауле Кромберге, кроме того, что получит от него вознаграждение в сумме двухсот долларов, то Петр знал о «передатчике», если не все, но очень многое.

Звали «передатчика» Куртом Шустером, он был из немецкой семьи эмигрировавшей из Германии еще в начале века, ему было шестьдесят пять лет, большую часть из которых он прожил в рыбацкой деревне на морском побережье, официально занимаясь рыбной ловлей, а на деле оказывая специфические услуги далеко не законопослушным гражданам государства, за что в их кругах получил кличку «Ловец». Года полтора назад «Ловец» в силу возраста прекратил свои выходы в море, перебрался из деревни в город, где всегда был готов оказать какую-либо посильную ему услугу, не требовавшую от него постоянного передвижения. На самом деле, и это понимал Петр, «Ловец» просто решил больше не рисковать и пожить в свое удовольствие. А оказание услуг стало для «Ловца» источником зарабатывания денег, да и было каким ни каким развлечением.

Петр вышел на него во многом случайно.

Как-то раз, зайдя в в переполненное посетителями кафе, чтобы переждать ливень, он подсел за столик к одинокому

старику, поскольку только напротив него было единственное свободное место. Обменявшись для приличия несколькими фразами о ненастье, они разговорились. Старик заявил, что дождь в городе совсем не то, что дождь в море, Петр поддержал его, вспомнив и рассказав один из случаев своих неоднократных передвижений на морских судах. Это заинтересовало старика, он стал рассказывать случаи, которые были с ним, Петр изредка задавал ему вроде бы малозначащие вопросы, старик, найдя в нем благодарного слушателя, увлекся и рассказал о себе.

Тут-то Петр и понял, что старик ему может пригодиться. Он сделал вид, что тоже не всегда дружит с законом и посетовал, что недавно в городе и у него в нем есть только пара знакомых, и он с ними никак не могут найти третьего, с которым у них серьезные дела. А тут еще ему, якобы, надо ненадолго отлучиться из города. Но главное, если его знакомые найдут третьего, тот по заранее установленному правилу ни в коем случае не будет говорить с ними о делах, если с ними не будет Петра. От и получается, что чтобы Петр был с ними, он должен узнать, что третьего нашли, но как это сделать, если его не будет в городе?

-

Так пусть они позвонят тебе, когда найдут этого третьего, – сказал старик.

-

Куда? – пожал плечами Петр. – Я не знаю какой номер

телефона будет у меня, там, куда я не на долго уеду из города, да и будет ли он...

-

Ну, тогда сам позванивай им, – ответил старик, – интересуйся нашли или нет.

-

Я думал над этим вариантом, но они живут в гостинице и частые звонки на ресепшен с просьбой соединить с жильцами одного и того же номера не могут не вызвать, если не подозрения, то, по крайней мере, заинтересованного внимания. А этого никому бы не хотелось.

-

Понятно дело, – согласился старик и, помолчав, сказал, – у меня в квартире есть телефон, и я бы, конечно, предложил бы свою помощь, но...

-

Сколько? – не дал ему договорить Петр.

-

Ну, ... – старик задумался.

-

Двести, – произнес Петр, – двести долларов.

-

Ну, ...

-

Из них сто прямо сейчас, – добавил Петр.

-

Договорились! – обрадованно произнес старик.

И тут же банкнота легла на стол перед ним.

-

Мой номер телефона, – начал старик, убирая банкноту в карман.

-

Запишите здесь, – Петр взял бумажную салфетку, положил ее перед стариком, добавив к ней авторучку из внутреннего кармана своего пиджака.

Старик начал писать.

-

И укажите свои имя и фамилию, а также адрес.

-

Адрес зачем? – старик перестал писать и настороженно поднял голову.

-

А куда я принесу вторую сотню? – улыбнулся Петр.

-

А, вот, когда позвонишь мне и услышишь от меня то, что тебе необходимо, тогда и узнаешь, где ты ее мне и передашь.

-

Хорошо, – согласился Петр, – только напрасно скрывать адрес, по номеру телефона его установить проще простого.

-

Ах, ты! – вспыхнул старик. – Как же я об этом сам не подумал! Действительно же...

-
Бывает, – вновь улыбнулся Петр, – так как с адресом?

-
Уже пишу, – старик склонился над салфеткой.

Получив от него салфетку с написанным, Петр представился ему как Пауль Кромберг и обговорил с ним режим телефонных звонков. Особо подчеркнув, что вторую сотню долларов старик получит только после того, как состоится встреча с «хорошим знакомым».

На этом они расстались, тем более что дождь прекратился и от него остались лишь мокрые улицы, деревья и кустарники, да лужи.

Петр понимал, что доля риска в том, о чем он договорился с «Ловцом», которого он для себя обозначил «передатчиком» есть. Но за многие годы службы в разведке он, и в этом он не раз убеждался, научился разбираться в людях. Нет, до уровня профессионального психолога он, конечно, не дотягивал, но психотипы тех, с кем его сводила жизнь, определять и, при необходимости, использовать научился.

Вот и на этот раз он не ошибся. В этом он убедился, позвонив из уличного телефона-автомата вечером этого же дня по оставленному ему стариком номеру телефона. Старик снял трубку, они обменялись взаимными приветствиями, и еще раз подтвердили договоренность. «Передатчик» круглосуточно был готов к приему и передаче необходимого Петру сообщения.

А пока этого сообщения не было, Петр приступил к подбору основного и резервного мест своей встречи с тем, кто должен был предоставить ему то, что являлось непременным условием для успешного выполнения Петром задания Центра.

Для этого Петр еще раз проанализировал всю информацию, которой он располагал об этом человеке, справедливо полагая, что тот, несомненно, не только хорошо знает город, но и может по неопытности или умышленно, если он «подставной» или «перевербованный», привести с собой ли «хвост» или, что еще хуже, «группу захвата», не говоря о том, что просто сообщить место встречи для организации на нем засады.

Конечно, это крайности, но разведчику всегда надо максимально, на сколько это возможно, быть готовым ко всему, и тем более иметь запасные «пути отхода», безопасные и желательно неожиданные для тех, кто может быть угрозой для него.

Человек, которого предстояло завербовать Петру, был не из тех, кого можно было смело отнести к интеллектуалам. Это был недостаточно для этого образованный и начитанный горожанин. относящийся к низшей ступени так называемого «среднего» класса, сумевший достичь должности, которая для него была пределом, и находясь на которой он всячески искал пути улучшить свое прежде всего финансовое благосостояние. И завербовать-то его Петр решил, поймав за явно

не благовидном деле, когда тот, думая, что его никто не видит, шарил по карманам верхней одежды гостей его хозяина.

Застигнутый на месте преступления, он буквально умолял Петра не губить его, никому не говорить об увиденном, обещая сделать все, что только Петр захочет. Жалок был этот дворецкий и противен, но иногда приходится использовать и таких, когда нет других...

С ним все было ясно: скажи Петр об увиденном хозяину поместья, дворецкий был бы моментально изгнан, и даже, если бы Петру не поверили, то сомнение в честности дворецкого все же осталось бы, и он в любом случае лишился бы своей должности. И хорошо еще если только должности... Этого дворецкий не мог не понимать, поэтому легко согласился сделать то, что необходимо Петру, да еще за обещанное денежное вознаграждение, решив воспользоваться возможностью не только остаться на должности, но еще и подзаработать денег.

Понимая это, Петр не стал форсировать вербовку дворецкого, отложив ее на неделю и назначив место и время их встречи. Неделя была ему нужна для того, чтобы он – Пауль Кромберг не только завершил подписание сделки с хозяином поместья – крупным землевладельцем и владельцем нескольких предприятий, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию, но и без каких-либо неожиданностей покинул поместье, в котором он был одним из самых желанных гостей хозяина, собравшим их под предлогом праздни-

вания его юбилея, а на самом деле желавшим в неформальной обстановке повнимательнее присмотреться к своим действующим и потенциальным партнерам, а там, глядишь, и подписать с ними или с кем-то из них новые контракты.

На правах потенциального партнера и был представлен хозяину Пауль Кромберг – бизнесмен со связями во властных структурах. А власть – это выгодное вложение денег, особенно для тех, кто имеет далеко идущие политические интересы.

Свой интерес был и у Петра. Знакомство с хозяином поместья и установление с ним деловых отношений было единственным способом начать выполнять задание Центра. И поэтому Петр использовал все свои связи в мире бизнеса, чтобы о нем сложилось мнение как весьма солидном и добросовестном бизнесмене – иностранце, стремящемся найти надежных поставщиков и знающем счет деньгам, в силу ряда причин, о которых он предпочитает не рассказывать, не афиширующий деятельность возглавляемой им компании.

Расчет оказался верным: шлейф таинственности способствовал рождению и распространению слухов, которые, если о них спрашивали его, он не комментировал, оставляя пространство для домыслов, подчас забавных, а порой и невероятных.

И только принимавшему его хозяину поместья он как бы слегка намекнул, что завеса таинственности связана с обременением, которое установлено некими подписанными им

и руководителем одной, скажем, «организацией», действующей по всему миру. С учетом того, что было известно, что он, и об этом он специально позаботился, прибыл из США, намек был более чем прозрачен. И главное, проверить это было невозможно. Ни одно секретное ведомство без особых причин не сдает тех, с кем работает или кто на него работает. А особых причин, как раз и не было! И, раз их нет, даже если бы кто-либо попытался проверить, ответ он бы получил отрицательный и единственное, что могла повлечь за собой такая попытка, – это то, что Пауль Кромберг попал бы в картотеку тех, о ком интересовались, что, конечно, также было нежелательным, но в любом случае это было бы меньшим злом, если бы ответ был другим.

Понимая это, Петр в разговоре с хозяином поместья, как бы мимоходом, высказал мысль о том, что излишний интерес к его персоне, может быть негативно воспринят «организацией» и повлечёт за собой негативные последствия для интересующихся. Хозяин усадьбы согласился, заявив, что давно пришел к выводу о том, что в выборе партнеров по бизнесу важно опираться не на информацию о них, а на результаты их деловой активности и их репутацию в бизнес-кругах. И даже в свою очередь намекнул, что не хотел бы, чтобы кое-что из его деятельности стало известно, с чем сразу же согласился Петр.

-
Мы поняли друг друга! – воскликнул хозяин поместья. –

Уверен, что от подписания контрактов и вы, и я только выиграем.

-

Несомненно, – кивнул Петр, подумав: «если бы знал, что мой выигрыш будет больше твоего: не в денежной сумме, а в том, что я выполню полученное из Центр задание, ты бы, как минимум, стремглав бежал бы от меня. Но ты не знаешь, и не узнаешь, так что продолжай радоваться...»

Сделка была заключена, контракты были подписаны. Хозяин поместья устроил торжественный ужин по этому поводу, в котором приняли участие все гости, находившиеся в его поместье, а также наиболее знатные и богатые в округе жители, многие из которых, как заметил Петр, явно хотели бы быть на месте хозяина поместья. При каждом удобном случае они так и норовили подойти к Петру, представиться, хотя бы кратко рассказать о себе и обязательно обменяться с ним визитными карточками.

В этой связи, произнося тост, Петр заявил, что по его мнению, заключенные контракты – это только начало для дальнейшей совместной деятельности и пообещал подумать над новым бизнес-проектом. Тост имел оглушительный успех. Участники торжественного ужина устроили настоящую овацию. Еще бы, каждый из них подумал, что и ему найдется место в этом бизнес-проекте иностранного бизнесмена, а это значит, что на счетах в банке появятся не песо, а мечта каждого - американские доллары.

Даже хозяин поместья не выдержал: провожая на следующее утро Петра, он выразил желание стать если не единственным, то, одним из самых крупных участников потенциального бизнес-проекта, пообещав в случае, если он станет одним из его соучредителей, передать Петру часть пакета акций своих предприятий.

Петр заявил, что новый бизнес-проект он не мыслит без участия хозяина поместья, поблагодарил его за гостеприимство и заключенную между ними сделку, после чего покинул поместье.

Встреча с дворецким и его вербовка состоялась, как и было обговорено через неделю.

Петр прибыл на место заранее, использовав остававшийся час до назначенного времени не только для проверки на отсутствие слежки и засады, но и наблюдения за тем, как поведет себя дворецкий, не увидев его на месте встречи.

Дворецкий приехал на встречу на такси, расплатился и вышел из него, вошел на открытую веранду летнего кафе и застыл, растерянно озираясь. К нему подскочил официант, они поговорили, после чего официант пожал плечами и отошел от дворецкого, продолжавшего стоять, не зная, что ему предпринять.

Тут Петр и поспешил ему на выручку: вышел из своего, взятого на прокат внешне не броского автомобиля, стоящего на стоянке напротив кафе, подошел сзади к дворецкому и положил ему руку на плечо. Тот вздрогнул и испуганно

обернулся.

-

Это вы?

-

А, вы хотели увидеть, кого-то другого?

-

Нет, но... – дворецкий замялся.

-

Вас смущает моя одежда? – улыбнулся Петр.

-

Да, – признался дворецкий.

-

Вы, что же, думали, что я появлюсь в этом прибрежном кафе в том виде, в котором я был в поместье?

-

Да.

-

И как бы я выглядел на фоне сидящих в кафе? Вы не находите, что я, а следовательно и вы, стали бы объектами всеобщего внимания? Оно вам надо?

-

Я об этом не подумал.

-

Ничего, зато я подумал. Вы, как я понимаю, готовы оказать мне услугу?

-

Да.

-

Хорошо, пошли присядем за столик.

Петр подвел дворецкого к заранее облюбованному столику, пространство перед которым оставалось открытым, а с правой стороны было ограничено невысокими перилами, тогда как слева через проход стояли несколько рядов таких же столиков. Большинство стульев у столиков оставались пустыми: в эти утренние часы, когда солнце ещё не достигало своей максимальной мощи, люди предпочитали проводить время на пляже, подтягиваясь по мере того, как жара становилась все не терпимее и не терпимее, под навес над верандой кафе.

Петр сел на стул, стоявший у стены кафе, обеспечив себе обзор происходящего перед собой и с боков. Дворецкий сел напротив него. Подскочившему к ним официанту Петр заказал бутылку виски и легкую закуску.

-

Итак, как я понимаю, вы готовы сделать то, о чем я попрошу, – сразу перешел к делу Петр. – Предупреждаю, если вы попытаетесь меня перехитрить, то это напрасно. Необходимые меры по дискредитации вас я принял, они будут осуществлены немедленно в случае необходимости.

-

Я не подведу вас! – воскликнул дворецкий. – Сделаю все в точности, что скажете.

-

Хорошо, – Петр подождал пока вернувшийся к ним официант расставит принесенный заказ, наполнит виски низкие бокалы с толстым дном и отойдет от столика. – Тогда перейдем к делу, но сначала пригубим виски.

Они подняли бокалы и, не сдвигая их, отпили из них. Когда бокалы вернулись на поверхность столика, бокал дворецкого был пуст более чем на две трети. «Любит выпить или не знает, как надо пить виски, – подумал Петр, – хотя нет, не знать он не может, он же не раз видел, как пьют виски гости хозяина, значит, все-таки пьет. И хорошо, если не до беспамятства... Мало ли что он пьяным может рассказать... А раз так, то придется изменить план: не посвящать его во все сразу, надо испытать его...»

-

Мне необходимо, чтобы вы предоставили мне список всех известных вам контактов вашего хозяина, с указанием в нем тех, кто наиболее часто посещает его поместье, а также тех, кому он чаще всего звонит или кто чаще всего звонит ему, – произнес Петр. – Как быстро вы это сможете сделать?

-

За неделю, – косясь на бутылку, ответил дворецкий. – Могу я поинтересоваться, для чего это вам?

-

Не можете! – отрезал Петр. – И запомните: чем меньше вы будете задавать вопросов, тем будет лучше для вас.

-
Я понял, – испугался дворецкий. – Извините.

-
Если в вашем списке вы еще и укажете, какие вопросы обсуждались, даты и места прошлых и известных вам будущих встреч, это увеличит ваше вознаграждение. Так же как и наличие в списке номеров телефонов и адресов.

-
Но я не знаю...

-
А вы напрягитесь и вспомните: с кем и когда соединяли по телефону, для кого вызывали автомобили, кого по каким адресам отвозили, или наоборот, с каких адресов привозили...

-
Это будет сложно... – начал было дворецкий, но тут же осекся, заметив как взглянул на него Петр. – Я постараюсь....

-
Постарайтесь, – сухо ответил Петр. – И вознаграждение вам понравится.

-
Сколько? – осмелился спросить дворецкий.

-
Попробуйте назвать сами...

-
Ну... – задумался дворецкий, – ну...

«Боится продешевить, – понял Петр, – придется по-

мочь ...»

-

Пятисот долларов вам хватит?

-

Ну..., – вновь протянул дворецкий, – я даже не знаю...

-

Эта сумма только за список контактов, в случае предоставления всего, что я назвал, она удвоится.

-

Согласен! – обрадованно воскликнул дворецкий. – Сделаю все полностью.

-

Предупреждаю, – глядя ему в глаза, медленно произнес Петр, – если в итоге выяснится, что необходимое мне хотя бы совсем не много не будет соответствовать действительности, вам будет...

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.