

Автомобиль и я.

Необходимое пояснение (вместо предисловия).

В еженедельнике русской эмиграции «Собеседник» Лео Светлосанов из Калифорнии ведет рубрику «Автомобиль и Мы». Рассказы Лео служат двум целям: показать превосходство автора над остальными представителями мира людей и показать превосходство Honda над остальными представителями мира машин. Несмотря на несколько однобокую идеологическую окраску, читается Лео хорошо и те сведения, которые по недосмотру автора отклоняются от основной дилеммы задачи, весьма полезны. Данный опус, имея своей основной целью прославление Меня (о чем я прямо и заявляю в заголовке), возможно также содержит и балласт из разного рода полезных сведений. Итак, наслаждайтесь.

Мой первый автомобиль.

О том, что в Штатах без авто не прожить, писано столько, что придумывать что-то свое противно. В Корваллисе есть несколько маршрутов автобуса с чисто номинальной платой (проезд по талончику стоит 35 центов для взрослого и 20 для ребенка), да и сам город достаточно компактен для того, чтобы ходьба не перешла из физкультурного упражнения в обязанность. На основных магистралях выделены велосипедные дорожки, праздники велосипедиста с бесплатным завтраком, пропаганда мерии альтернативных способов передвижения, стальные приспособления для пристегивания велосипедов у основных магазинов, ресторанов и общественных зданий – все это агитирует поменять железного коня на железного оленя. Но наш русский человек – умный. Нашего русского человека агитацией не проведешь и пропагандой не проймешь. Мы, русские, знаем твердо: в Штатах без авто не прожить (см. выше).

Видимо, именно поэтому первоочередной задачей каждого нашего человека в Америке становится покупка автомобиля. Некоторые останавливаются на своей первой любви и лилеют ее объект, покупая магические присадочки к топливу и приловочки к маслицу, гарантирующие двукратный рост мощности и трехкратный прирост моторесурса, с печалью отмечая одышку и морщины приближающей старости. Другие пользуются доступностью продукта и меняют оные объекты, как гусары женщин (кстати, автомобиль в Английском женского рода). Новый американец Паша, снимающий ферму и потому не стесненный нехваткой жизненного пространства, насобирав возле сараев три Фольксвагена и один Плимут, не считая хозяйского грузовика, обнаруженного случайно в процессе борьбы с разросшимися кустами ежевики. Я менял машину один раз. Но об этом – впереди.

Итак, вооруженный знаниями о том, что в Штатах без авто не прожить, я приступил к поиску средства передвижения через неделю после приезда. Разумных способов приобретения автомобиля я знаю три: дилер, частное лицо и аукцион. Разумных потому, что автомобиль можно также получить в подарок, купить на Garage sale, арендовать, в конце концов украсть, в соответствии с законами Большого Города, но этим способом нехватает массовости и/или надежности. По цене три основных способа ранжируются так, как я их расположил, а по степени риска – в обратном порядке. К сожалению, для участия в аукционе требуется добраться до места его проведения, что без обладания автомобилем может быть проблематичным. С другой стороны, врожденная хохлятская любовь к денежке закрывала для меня и возможность похода в автомагазин, выбор которого с предельной ценой меньше \$3000 мог бы удовлетворить разве что Адама Козлевича. Итак, меньше сомнений – увереннее поступь. Я купил Gazette-Times и раскрыл ее на странице Classified.

720 Domestic Cars	722 Import Cars
<p>'78 PONTIAC TA, auto, PW, T-Top, new parts, good/excellent cond. Asking \$2800/offer. Call (541) 753-6774</p>	<p>'91 HONDA Accord EX, white, 4 dr., 64K mi., A/C, 5 spd, PS, PB, moon roof, alloy wheels, new tires \$10,800. (541) 752-0312.</p>
<p>1995 SATURN SC2, 2 dr. sports coupe, LOADED! Excellent cond! 39k mi., must see. \$13,500. 541-926-9771</p>	<p>'87 HONDA ACCORD LXI 4 door, 5-speed, moon roof, cruise. 38 hwy; 25 city. \$3900. Call (541) 752-9137.</p>
<p>'94 SATURN SL-2 Gold, 4-door, 5-spd, air, AM/FM cass, 53K miles. Blue book, \$11,200 asking \$8995. Must sell! (541) 757-6598</p>	<p>1992 HONDA Civic EX, blue/gray, 4 dr., automatic, sunroof. Must sell within 30 days! Wholesale price \$6995. Call (541) 812-0868 (Albany).</p>
<p>'96 TAURUS GL 22K mi., auto, air, power options, clean, factory warranty, \$12,900/best offer. Call (541) 926-3009</p>	<p>'88 HONDA Civic LX: 4 dr., 5-spd., air, cruise, tape, tilt, PDL, PW, clean, well maintained, \$4500, no Sun. calls. 752-8316</p>
<p>1995 TAURUS GL Loaded w/power options, 24,800 mi., excellent cond., champagne. Below blue book @ \$10,950. 541-929-4775</p>	<p>'90 HONDA Civic LX, good cond, well maintained, am/fm cass, 2 legal studded tires, car top carrier & bike rack. \$4950. (541) 758-5164</p>
<p>'93 TAURUS SHO auto, black w/black leather, moonroof, premium JBL</p>	<p>'87 HONDA CRX HF model 5spd, upgraded disc brakes, spoiler, custom wheels, snow tires incl. 35+ mpg.</p>

О выбор! О, искушения! Перебрав несколько вариантов и приобретя гигабайты информации из автожурналов, я наконец становлюсь счастливым обладателем небесно-голубого Buick Skylark (Skylark – жаворонок). Синей Птице было 6 лет от роду, а начало биографии протяженностью в 80000 миль терялось в горах Южной Дакоты, откуда ее перегнал бывший хозяин – японец. Была она крепко сложенная и железная, толщиной брони напоминая Москвич 401 и тяжестью дверей, достигавших 10-сантиметровой толщины, типовое бомбоубежище 2-го класса. Добавьте 130-сильный движок объемом 2.3 литра, кондиционер и прицел эмблемы фирмы на капоте – перед совокупностью таких факторов я устоять на мог и не устоял.

На просторах Далекой Родины было принято годами откладывать деньги на покупку машины (опять-же таки исключая «нетипичные явления»). Помню даже выражение «умер от голода, копя на Запорожец». И с детства душу мучал случайно услышанный рассказ про нашего иммигранта, со своей первой Нью-Йоркской полочки купившего автомобиль, телевизор, пылесос, уют и телефон, в своем частнособственническом угаре уподобляясь Павлу из романа Горького «Мать», как известно, купившему с первой полочки костюм, сапоги, гармонику, платок маме и вдобавок напившемуся с товарищами, с тем отличием что спиртное в рассказе про иммигранта не упоминалось – видимо, по причине своей относительной дороговизны; мучал меня потому, что своим неокрепшим рассудком я не мог понять, почему бы после приобретения на вторую полочку всех оставшихся мелочей этому неведомому иммигранту не бросить работу на всю оставшуюся жизнь. Замечу, что вторым



отличием двух историй было то, что после этой полочки Павел стал бороться против невыносимого гнета царизма, что в уже более зрелом возрасте служило для меня источником размышлений о возможной корреляции отличия второго с отличием первым. Но не философ я, а практик. А практика показывала: требуемых на Птицу \$3350 моя первая полочка не даст.

Как известно, каждый год миллион американцев заявляет о своем банкротстве. Образ Америки, живущей в долг, грел мою душу. Не может быть, чтобы на этом пиршестве кредитов на нашлось небольшой суммы тысячи в полторы и для меня. И я был прав. На покупку своего первого автомобиля я получил ссуду.

Обычно автомобиль покупается на ссуду, получаемую у продающего его дилера. Видимо, это обстоятельство послужило базой для высказывавшегося в Русском интернете мнения о том, что без кредитной истории ссуды в США не получить. Но не все так просто: как же люди получали бы эту самую историю (которая представляет собой ни что иное, как информацию о том, как человек брал и возвращал долги), если бы без нее в долг не давали бы. Да, трудно, не спорю, но – возможно. Про дилера я ничего не знаю – предлагаемые ими проценты никогда меня не прельщали, так что даже попыток получить кредит у них я не предпринимал. Однако мой банк пошел мне навстречу, сходу одобрив кредит на запрашиваемую сумму под 8.5% годовых. Причина проста: новоприобретенная собственность находится в залоге до полной выплаты долга. По той же причине автомобиль должен быть полностью застрахован, так что опасностей для кредитора практически нет.

Права

Можно ли ездить в Америке по русским правам? Да, можно. Разные штаты устанавливают различные времена действия этого разрешения, но, в среднем, от трех до шести месяцев можно не беспокоиться. Впрочем, то же правило относится и к американцам, переселившимся из других штатов: все они должны со временем пересдать экзамены и получить новые права.

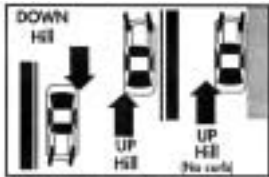
Однако права - это только пол-дела. Кроме прав и автомобиля, необходима еще и страховка. В отличие от либеральной дорожной полиции, страховые компании не спешат навстречу обладателям сомнительных документиков, вне зависимости от того, изображен ли на них двуглавый орел или молоткастый серп. Поэтому уже на первой после приезда неделе я отправился в городской DMV (ГАИ) и записался на сдачу экзаменов.

Как и в свое время в Союзе, экзамен состоит из двух частей - правила и вождение, плюс проверка зрения. Опять же таки, как и в Союзе, правила сдается на автомате. Смотришь видео и зачеркиваешь цифирку в форме: какой ответ верен. Для любителей загадок предусмотрена возможность использования билетов в русском переводе, выполненном неизвестным местным полиглотом.

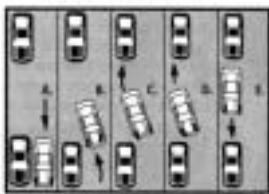
Уровень вопросов рассчитан на дебилов, что согласуется с концепцией всеобщей автомобилизации.

Пример: изображено несколько дорожных знаков. На одном из них написано "STOP".

Вопрос: укажите знак "STOP". Отклоняясь в сторону, знаки на дороге продублированы надписями, так что можно ездить и не зная их.



The diagram shows how to take the wheels off an incline.



Сравнивая правила дорожного движения с Российскими, первое, что бросается в глаза - значительно меньший уровень упорядоченности информации. В "Справочнике Орегонского водителя" можно найти много разнородных сведений: как запарковать машину между двумя стоящими в линию; как повлияет прицеп на устойчивость автомобиля к гидропланированию; стоит ли применять cruise-control; что делать если на ходу откроется капот, погаснут фары, перегреется радиатор, заклинит педаль газа, откажут тормоза и так далее. Одновременно с этим есть и запреты: стрелять из автомобиля на дорогах (специально оговорено: кроме полиции), сорить, держать в салоне откупоренные алкогольные напитки, смотреть телевизор, ведя автомобиль (запрета читать нет, и пару раз я видел водителя, просматривающего газету в утреннем потоке, рассекающем 1-5 на 70 миль в час - в полном соответствии с законами штата). Моя любимая часть этого раздела запрещает перевозить детей на капоте.

Итак, если кандидат в Орегонские водители не является одновременно и кандидатом в заведения для умственно отсталых и овладел грамотой, экзамен по правилам движения он сдаст. Тут же умная машинка посмотрит ему в глаза на предмет выявления слепых (мой знакомый из Лас Вегаса слеп только на один глаз и поэтому водить может) и после экзамена по вождению счастливцев будет сфотографирован и через десять-двадцать минут, поздравленный, отправлен восвояси рассматривать новую пластиковую карточку "Driving License".

Вождения с первого раза я не сдал. Одолженный у босса Джип Черокки - океанский лайнер в сравнении с привычной за 12 лет вождения в Москве "копейкой" - занимал всю дорогу, автоматическая коробка передач пугала своей непредсказуемой внутренней жизнью, а сидящий рядом инструктор чиркал в листочке, отмечая мои погрешности. Подытоживая мой неудачный экзерсис, он сказал: ты слишком осторожен для Америки. Суть его совета я понял только через два месяца когда, открутив Синюю Птицу по улицам Корваллиса, получил долгожданные права после ласкового замечания о том, что не стоит проезжать под знак "проезд запрещен", даже если так и ближе. С тех пор вот я и езжу, применяя неписанные правила дорожного движения: ездю так, как тебе удобно, не мешая другим делать то же.

Я ремонтирую Птицу.

Загадка. Чем отличается продавец автомобилей от продавца компьютеров. Правильный ответ: продавец автомобилей врет сознательно. Лично меня продавцы автомобилей ничем не обидели и я заменил бы их на механиков. Возвращаясь недавно из Франкфурта домой, на подлете к Портланду я разговорился с соседом. О профессии он сообщил с нотками извинения в голосе: да, ремонтировал автомобили. Теперь профессиональный фотограф. Надоело. Люди все время ищут, в чем ты их обманул. При общем уважении к труду в Америке это был, пожалуй, единственный раз, когда я встретил человека, стыдящегося своей работы.

Бьюик вел себя как и положено настоящей буржуйской машине. Не сбавляя скорости он взбирался на окрестные горки, приятным рокотом отзывался на нажатие педали газа, обходя менее мощных (или более разумных) соплеменников, плавно перебирал передачи своей автоматической коробкой, в то время как кондиционер поддерживал стабильные +20 в кабине даже при Калифорнийских +40, и мощное его тело сверкало неповрежденным за 6 лет лаком. Короче, такой машины у меня еще не было - и, видимо, не будет. Опыт владения Птицей привел меня к выводу: у любого производителя

существует порог сложности изделия, за который перешагнуть он не может, не теряя в качестве. Для России такой порог невысок и был пройден между ушастым Запором и ТАЗиком, для Штатов несколько повыше. Поэтому когда Клинтон серьезно говорит об экспорте американских автомобилей в Японию, он делает мне смешно. И я смеюсь потому что понимаю, что автомобили эти будут играть так такую же незначительную и жалкую роль на японском авторынке, как “Лада” в Европе и Канаде, в конечном итоге только вреда имиджу породившей их страны.

Вот такой вывод я сделал из своего опыта, а опыт начал я набирать, когда Бьюик неожиданно умер на перекрестке за 1000 миль от дома. Мускулы гидроусилителей застыли, руль застыл, а тормоз не прожимался даже двумя ногами. Ручной тормоз (расположенный, кстати, слева от педали тормоза ножного, так что следовало бы именовать его “запасным” или “вторым ножным”) отыскался когда до стеклянной коробки остановки автобуса оставался метр и правое переднее колесо уже перепрыгнуло через бордюр, явно намереваясь повторить подвиг капитана Гастелло. Последующее я вспоминаю с ужасом. Транспортировка в гараж (\$80), радостный гомон механиков, слетевшихся к безжизненному телу подобно грифам, аренда джипа в Enterprise (\$52 за день по “льготному” тарифу), вечерний звонок из гаража, удовлетворенно сообщивший об увеличении первоначальной сметы в \$500 еще на \$300.

Реанимированная после клинической смерти Синяя Птица так и не оправилась. Сразу по возвращении в Корваллис она перенесла трансплантацию мозга (отказал компьютер). Через пару дней понадобились замена засорившегося термостата и промывка радиатора, последовавшие за перегревом двигателя. Через месяц протекла помпа, а еще через один - стал необходимым ремонт коробки передач.

Возникли профессиональные навыки общения с механиками. Идешь в мастерскую.

- Что-то у меня машина не того. Что бы это могло быть?

- А это, видимо, шпунтик не шурует. \$300.

Переходишь дорогу к гаражу напротив.

- У меня шпунтик не шурует и я ищу где бы мне его починить (потряхивая бланками первого гаража)

- ООО! \$200!

После обхода 4 -5 точек в пределах нескольких кварталов первоначальная цена оказывается сброшенной в два раза.

Тем не менее, знания такого рода меня не радовали, являясь по сути “отрицательным опытом”: я обманываю их, а они обманывают меня потому что знают о моем обмане. После того, как потек салон и зимними утрами меня стал встречать ледок на полу и внутренней поверхности стекол, я стал всерьез задумываться о покупке нового автомобиля. Но Синяя Птица не сдавалась и уже нося огромный знак “FOR SALE” нанесла последний удар, расстроив верную сделку: заботливо помененный перед продажей масляный фильтр, находящийся в Бьюике внутри двигателя, вывалился, перекрыв путь маслу. Причина была установлена после недельного путешествия по автомеханикам, жизнерадостно обсуждавшим перспективы переборки двигателя, в поисках того единственного, который дал себе труд задуматься почему неисправность возникла после техобслуживания и успешно обнаружил виновника свободно болтающимся в масляном картере, за что и был вознагражден \$52. Я понял что против судьбы не попрешь и отдал Птицу жене, которая еще долго ее использовала для поездок по городу, а затем и продала (кстати, в день своего рождения).

Новый автомобиль.

Впервые мысль о покупке нового автомобиля начала закрадываться у меня еще зимой в процессе бесплодной борьбы с протекающей крышей Бьюика. А когда следующим летом у меня отказал аккумулятор и его пришлось менять - второй раз за год - эта мысль конкретизировалась до перебора достоинств и недостатков отдельных моделей. Критериев выбора было несколько. Во-первых, новый автомобиль не должен ломаться: максимум что должно требоваться от владельца - это смена масла и техосмотр. Следовательно, он должен быть новый и на гарантии производителя. Во-вторых, одиннадцать тысяч - абсолютный максимум, который я был готов истратить. В-третьих, вместимость должна быть достаточной для длительных путешествий семьи из 4 человек.

Сочетание этих пунктов эффективно отсекало все японские модели: машины класса Тойота Терцел для трансконтинентальных поездок явно не годятся, а большие - не проходят по цене. Среди американских машин наиболее привлекательной казалась новая модель Форд Эскорт 1997 года, но она только что поступила в продажу, единственный экземпляр у дилера был седаном, а мне хотелось взять station wagon. Додж Неон показался слишком чувствительным в управлении, хотя через год, арендовав его для поездок по Мичигану, я оценил его весьма высоко. Новая на американском рынке Кия была слишком маленькой. Наконец, хотя в базовой комплектации все эти модели укладывались в смету, добавление необходимого для комфорта минимума - автоматической коробки передач и кондиционера - существенно удорожало покупку.

Человек быстро привыкает к мелким удобствам и необходимость отказаться от еще вчера казавшегося излишним комфорта кажется непереносимой. Раз попробованная роскошь становится необходимостью, как говорит моя жена. Кому в России был нужен, скажем, кондиционер? Устройство для неженков, добавляющее \$600 - 1000 к стоимости машины и уменьшающее экономичность. Но нет - купить автомобиль без кондишена в Америке очень трудно, а продать - еще труднее. Механическая коробка передач, ассоциирующаяся в глазах масс со "спортивностью" и благодаря этому выжившая, ставится только на треть выпускаемых машин: большинство водителей предпочитает не задумываться над переключением передач и покупает автомат (\$800 и выше). Вход и выход семьи из автомобиля, лишенного центрального замка, превращается в скучное гимнастическое упражнение, и даже электрофицированная настройка зеркал оказывается кстати при частой смене водителей. Поэтому прочитанное в воскресной газете объявление о распродаже "Эскаров" 1995 года по фиксированной цене \$8990 вне зависимости от комплектации остановило мое внимание.

В отличие от большинства актов купли - продажи, совершающихся по фиксированным ценам в супермаркетах, автомобили до сих пор продаются в том же стиле, в каком, видимо, продавались лошади лет сто назад. Торг считается более чем уместным и упорный и умелый покупатель, не стесненный временем и финансами, может сбросить несколько тысяч с первоначально названной цены. Законы рынка на его стороне, возможность покинуть диларшип в любой момент до подписи чека уравнивает опыт и специальную подготовку продавца, которому отступить некуда, и только сила характера решает исход словесной дуэли.

Профессиональный продавец знает множество приемов, позволяющих добиться своего. К примеру, в результате длительной борьбы цена автомобиля оказывается сброшенной с \$20000 до \$19000. Покупатель, первоначально предлагавший \$18000, изъявляет готовность выписать чек. Но не тут-то было. Продавец объявляет, что сам не имеет право завершить покупку и должен обратиться к дилеру. Возвращаясь из офиса, грустный продавец объявляет: плохой босс не разрешает продавать машину за \$19000. Он требует \$20000. Но, может, если господин добавит еще \$500, он попробует договориться. Торг начинается снова, но уже в интервале \$19000 - \$20000. Умелый покупатель может с самого начала обозначить, что торг ведется лишь с уполномоченными на это лицами, предложить купить за новую цену модель с дополнительным оборудованием, перейти на личности, обвиняя продавца в нежелании продать ему машину, наконец, просто уйти.

Превентивный удар. Покупатель приходит в автомагазин за час - два до закрытия, оставляя себе достаточно времени для осмотра автомобилей и тестовой поездки на полюбившемся и заставляя голодный персонал дожидаться завершения сделки после окончания рабочего дня, торопя пытающегося торговаться грустного продавца. Кроме того, удачно выбранный день незадолго до конца квартала может принести покупку по отпускной цене завода: выполнение квартального плана по объему продаж приносит крупную премию. А убыток можно компенсировать, занизив цену автомобиля покупателя, принимаемого в обмен на новый, продав дополнительные услуги или страховки, или продав ссуду под более высокий процент. Они еще не знают, что профессиональный покупатель готов продать старый автомобиль самостоятельно и заранее договорился о кредите в своем банке.

Сухой осадок: желающие сохранить деньги покупку планируют заранее, подробно узнают цену дилера и, добавив справедливую норму прибыли, получают реальную цену полюбившейся модели и добиваются ее, будучи всегда готовыми расторгнуть переговоры при признаках давления со стороны продавца. Желающие сохранить время совершают покупку по абстрактной "предложенной цене производителя", когда им угодно и где им угодно. Недовольство этими двумя крайностями породило появление автомобильных "супермаркетов" с фиксированными ценами и минимальной нормой прибыли (в Орегоне отсутствующих по причине малонаселенности) и многочисленных

служб, ведущих денежные переговоры за покупателя, за которым остается лишь возможность выбрать из предложенных вариантов наилучший. Другая возможность сохранить и деньги и время предлагается во время распродаж так называемых “программных автомобилей”, отработавших около года в прокате или в диларшипах и замененных на новые. Ей я и воспользовался.

В объявлении говорилось о четырнадцати автомобилях на выбор, однако по прибытии в Ньюберг в наличии оказалось только десять. Продавец-кореец, выбрав Светлану как более уязвимую на взгляд восточного человека, проникновенно спросил ее: “какой цвет вам больше нравится?,” подталкивая нас к форду изумительного морозно-изумрудного цвета. “Всего 19000 миль на спидометре.” Предварительно проработавшая вопрос по телефону Света реагирует сразу: “мне нравится не цвет, а 14000 миль пробега. У вас есть, я звонила.” “И чтобы были электроподъемники стекол,” добавил, заглянув в кабину, я. Погрустневший Кореец, бормоча что-то вроде «Где же они тут у меня? Где же?» ведет нас в конец ряда. Осмотрев ряд сверкающих краской и благоухающих тем неповторимым запахом новой обивки, который достигается только применением дезодорантов “new car smell”, машин, мы со Светой остановились возле серебристого хатчбека. Его крепко сбитая внешность, делающая его, по словам Светланы, похожим не мальчика, давала надежду на характер, отличный от капризной Синей Птицы.

Внутри Форд выглядел не хуже, чем снаружи. 14000 миль на спидометре и чуть больше года с момента изготовления оставляли около двух лет заводской гарантии. Электропакет включал в себя все необходимое для семейного человека, кроме разве что круиз-контроля. Света с удовольствием отметила автоматическую коробку передач. Тест-драйв убедил в правильности выбора: динамика не ахти, но в целом впечатление положительное, и уже через час, отвергнув потуги всучить нам ссуду из 12% годовых, покрыть машину внутри и снаружи чудо-синтетикой, продать дополнительную гарантию на Форд и купить нашу Птицу за \$1200, выписав чек не \$9000 и попутно осмотрев гордость дилера - недавно приобретенный по случаю за \$5000 огромный красный мотоцикл “Урал” с коляской, мы двинулись домой - на этот раз кавалькадой из двух автомобилей. С тех пор наш мальчик Форд, недавно переобутый по случаю года Эль-Ниньо в новые “дождевые” шины Firestone, верно служит семье, и будет служить еще долго - целых три месяца.

Аварии и Страховки

В ушибленной Госстрахом России слово «страховка» я воспринимал вполне однозначно и однозначность эта была негативной. Такая же негативная однозначность присутствует и в моем отношении к навязаной мне медицинской страховке: ты платишь, а в случае чего, может быть, что-нибудь ты получишь назад, но вряд ли. Но там, где присутствует возможность выбора, законы конкуренции иногда берут свое. Автомобиль в Америке страховать можно и выгодно.

Кроме того, страховать автомобиль еще и просто необходимо – в том смысле, что по закону без страхования гражданской ответственности на некую минимальную сумму пользоваться машиной просто нельзя. Хотя этот закон часто нарушается владельцами «королей дорог» 70-х годов, ныне продающихся по 500 долларов, и я даже плачу \$54 в год за страховку от этих короликов, нормальный водитель знает: в случае чего его будут ждать большие неприятности.

Страховых компаний море и покупатель свободен присоединиться к любой. Бесплатные публикации департамента дорожной полиции штата помогают ему в выборе. Каждая компания имеет собственную стратегию максимизации прибылей и привлекает соответственный контингент покупателей, устанавливая множество расценок их годового взноса – «премии». Премии варьируются для различных возрастных групп и составов семей. Дедушка с бабушкой заплатят гораздо меньше, чем семья средних лет, а появление молодого 16-летнего водителя может утроить годовую премию. Тот же молодой водитель, учащийся на А и В (т.е., на 4 и 5), получит скидку. Молодые девицы заплатят меньше своих бойфрендов. Скидку получит и мать-одиночка.

На размер премий влияет и тип автомобиля. Студент на спортивном кабриолете может разорить семью. В то же время владельцы консервативных седанов заплатят меньше.

Законодательство штатов ограничивает только минимальный размер страхования гражданской ответственности. Учитывая стоимость медицинских услуг в стране (лечение колена попавшей под трак (пикап) знакомой обошлось неосторожному водителю в 10000 долларов, плюс тысяч двадцать за «моральный ущерб» и потерю заработка – местная садистская шутка: если кого-нибудь переехал, дави мерзавца насмерть, дешевле будет), считается разумным увеличить страховку гражданской

ответственности до 50 – 100 тысяч долларов на аварию. Кроме того, дополнительные страховки покрывают ущерб, нанесенный уже твоей машине в случае собственной вины, кражи, вандализма и т.д. Специально оговаривается, что на случай войны страховка не распространяется. Комбинация таких страховок дает владельцу спокойный сон ночью и душевное равновесие в дорожных происшествиях, хотя и стоит недешево. Я плачу за год примерно \$1000. Интересно что две машины обходились мне только процентов на десять больше: эффект комбинации различных скидок. \$1000 для меня немалые деньги, но менять компанию я не спешу. Кроме расценок важна еще и репутация. В один из первых весенних дней мы со Светланкой решили прокатиться по окрестным горкам. Проезжая через спутник Корваллиса городок Philomath (что, как не трудно догадаться, переводится с греческого как «любовь к учебе») и остановившись у огромного ангара магазина вторсырья Rainbow в тщетной попытке пополнить коллекцию сувенирных тарелок 60-х годов с видами штатов, я не смог предотвратить мгновенно последовавшего удара: выезжавший со стоянки задним ходом трак смял край капота бедняжки Форда и нанес пару черных царапин на его серебристый бампер. Вышедшая из машины женщина долго извинялась: устала, только что переехала из другого штата. Она дала сведения о страховке, номер водительского удостоверения, и укатила домой. Кое-как пережив выходные, я заехал в понедельник с утра к своему агенту, а затем и в диларшип – оценить стоимость ремонта. Через пару часов последовал звонок из компании. Приглашают на экспертизу. Приехал с настроением биться до последнего. Поцарапанный бампер был сфотографирован, мастер поцокал языком над выемкой в капоте и над сметой из диларшипа и после десяти минут ожидания в приемной я был ознакомлен с вердиктом: \$800 – всего на пару долларов меньше оценки дилера. «Когда получать деньги?», спросил я, рассчитывая в лучшем случае услышать «в конце следующего месяца». На меня посмотрели как на австралопитека. «Ваш чек готов. Распишитесь.»

Моя знакомая Оля водить автомобиль научилась только в Америке. Живет она здесь уже изрядно однако, будучи большим ученым, к вождению относится менее внимательно чем следовало бы даже при Орегонской не слишком большой интенсивности движения. Благодаря такому своему свойству она уже дважды попала в столкновение – причем на одном и том же перекрестке – и водит уже третью машину. Интересно, что от аварии к аварии стоимость ее автомобилей растет - без всякого ее собственного участия. Объясняется это просто. В отличие от уже многократно упомянутого Госстраха, возвращавшего так называемую «остаточную стоимость», здешние страховые компании утешают несчастных потерпевших с помощью чека на «сумму замены». Скажем, Олин автомобиль был куплен на распродаже за \$2000. Мастерская взялась отремонтировать помятый корпус за \$3500 и агент декларировал «полную утрату». Оля получает чек на \$3000 – повседневная стоимость аналогичного автомобиля у дилера. Конечно, ее новый автомобиль, приобретенный вновь на распродаже за \$3000, будет лучше предыдущего –и в следующий раз страховая компания будет вынуждена расстаться уже с \$4000. Оговорюсь, что считаю данные действия вполне честными и уж, конечно, законными: человек вкладывает свое время и экономит деньги. Вот почему свою страховую компанию я не променяю на сомнительных однодневок... Ну хорошо, променяю, но только на значительно лучших условиях... Как насчет снижения премии на 5%?

Вместо эпилога

Из набора дежурных фраз, произносимых во время знакомства, первое место по частоте, видимо, занимает “ну и как вам нравится в Америке?” что, в общем, естественно. После положительного ответа - да, мол, нравится, следует “наверно, жизнь здесь очень отличается от привычной вам?” Обескураженные ответом, американцы требуют объяснения, которое я и даю, рассуждая о том, что экономика - экономикой, а империи все примерно одинаковы. Но иногда встречается более интересная вариация этого второго вопроса: “ну и как вы себя чувствуете в стране вероятного противника?,” ответ на который обескураживает американцев не менее, хотя вместо рассуждений на тему империй я предлагаю тему промывания мозгов милитаристской пропагандой. Не удовлетворенные таким объяснением, новые знакомые настаивают: “ну, все-таки, что вы про нас тогда думали? - Ну, что, ну все у них на кнопках, но, в общем, нормальные люди, только на машинах помешанные”. Последнее убеждает моих собеседников в чистоте намерений советского народа: американцев мы понимаем.

Да, американский народ помешан на автомобилях, и болезнь эта заразна, потому что за прошедшие два года мы тоже заболели таким же тихим помешательством. Не далее как сегодня, покупая с

Машей и Дашей их детские сокровища-однодневки и не найдя искомого по приемлемой цене в Payless, мы решили отправиться в ViMart. Разумеется, на машине. Мысль о том, что быстрее было бы пересечь улицу пешком, возникла только сейчас, когда я пишу это эссе. Взять денег в банке, сдать книги в библиотеку и пленки в видеопрокат, купить обед в ресторане fast-food и тут же и его и съесть, все это мы сейчас делаем не выходя из машины. Привезти детей в школу (минут 20 пешком) или к друзьям воспринимается настолько рутинным делом, что редкий отказ вызывает бурю эмоций. На работу, разумеется, на машине - подвозим друг друга по очереди. Даже желание погулять (впрочем, в последнее время гуляем все больше по бесконечной ленте тренажера в атлетическом клубе) удовлетворяется поездкой на автомобиле в парк - выбор по настроению: в Walnut замечательные закаты, Avery хорош во время жарких летних вечеров, а McDonald's Forest располагает к более длительным прогулкам по выходным. В большей или меньшей степени тому же сладкому пороку предаются и другие наши знакомые. Так что если любовь к четвероколесному другу - признак помешательства, то советский народ не помешан лишь благодаря хроническому отсутствию объектов пылкой любви, а не из-за отсутствия предрасположенности к оному, и в этом смысле ближе мы опять-же таки к Америке, а не к Европе, автопомешательством в основном не страдающей. Желаю помешаться и вам.