

## Банкир

Яркое ноябрьское солнце нещадно раскаляло красные черепичные крыши, от которых поднимался горячий, дрожащий воздух. Поздняя сиднейская весна 1999-го года мало отличалась от других, однако мой первый жаркий сезон в Австралии запомнился надолго. Ощущение нереальности событий, словно я задержался на каком-то странном курорте, продолжалось довольно долго, и свои первые месяцы в самом большом городе экзотического континента я до сих пор вспоминаю со странным чувством любознательного недоумения. Однако, время шло, и я все больше вживался в местную среду, и многие вещи становились простыми и обычными. Например, машины.

*Австралия по праву считается автомобильной страной, что определяет взаимоотношение человека и автомобиля на указанном юридическом пространстве. Первое, что естественно приходило в голову любому выходящему из замечательного хаоса ельцинской России 90-х годов, это то, что автомобиль – не роскошь, а средство передвижения. Даже многочисленные мерседесы, лэнд-роверы и лексусы на улицах Сиднея не вызывали почтительного трепета у других водителей, и дорогу им никто не уступал. Первые годы я с завистливым негодованием смотрел на щуплых азиатских девушек в огромных джипах, едва видных за рулем, на древних австралийских старух, которые нередко становятся причинами аварий и на молодую шпану, которая с ревом носится на modified машинах вопреки правилам и ограничениям скорости.*

*Но главное, что делает страну автомобильной – это наличие доступного общественного транспорта. Советское коммунальное наследие еще долго будет исправно перевозить людей во все стороны, и господа «россия-я-яне», как говаривал Борис Николаевич, не задумываясь, будут им пользоваться, и в результате добрая треть населения РФ в ближайшие годы так и не испытает радости вождения автомобиля. В Австралии стать автомобилистом может и должен каждый. Просто, потому что другого выхода нет. Даже если дорога на службу занимает немного времени в общественном транспорте, исправно ходящем в часы пик, то «викенд» вы обречены проводить недалеко от дома, ибо расписание выходных дней, мягко говоря, ненапряженное. Даже в Сиднее в районах, отдаленных от железнодорожных станций, любое путешествие на автобусе весьма проблематично и дорого. Неудивительно, что в среднем австралийском доме обычно имеется две машины и даже больше, по числу взрослых членов семьи.*

*Короче – машину в Австралии иметь надо!*

Для покупки машины у человека должно быть две вещи: желание и деньги. Через полгода ограниченной, «безлошадной» жизни я наконец почувствовал, что пора отправляться в автомобильный магазин. Надо сказать, что я шел нетрадиционным путем, и покупка небогатым иммигрантом новой машины за наличные было делом редким, но об этом я тогда еще не задумывался. При весьма ограниченных средствах я по старой советской привычке упорно не хотел

открывать в банке кредит, однако, от своей традиции приобретать только новые машины я не отказался.

Тянуть было нечего, и я решил отправиться в магазин прямо с утра, до работы, справедливо полагая, что в это время там никого не будет. Богатого клиента я строить из себя не собирался, и пошел, как есть, в привычной гавайке и шортах, и только по тяжелым, рабочим ботинкам можно было догадаться о моем мало интеллектуальном труде.



*“Car sale” – профессия особая в Австралии. По материалам Интернета.*

*Читатели старшего поколения вероятно помнят томительно – сладкое ощущение, когда под завистливые взгляды соседней они садились в свою первую машину, вершину благосостояния и мужского самолюбия, чтобы, замерев от скрытого страха перед угрожающим московским движением, неуверенно влиться в дорожное движение. Как они набирались автомобильного опыта в курилках и замусоренных дворах сомнительных заведений автосервиса, как платили первые взятки ГАИ и проходили ненавистный техосмотр своего драгоценного «жигуленка». Более молодое, перестроечное поколение россиян, вполне возможно, считают автовладение делом привычным и с трудом вспомнят свои первые, неуверенные шаги на старой, помятой «девятке» - символе свободы в начале девяностых, считая начало своего водительского стажа с приобретением первой иномарки. Для меня, патристически избежавшего импортных авто в Москве, покупка машины в Сиднее однозначно означала новую иномарку, ибо*

*отдаленный континент счастливо избавился от неожиданно навязанной, ненадежной продукции волжского автозавода лет десять назад.*

*Но главное было в другом: я становился австралийским автовладельцем, я становился «как все» - неудержимое желание любого неопытного иммигранта ассимилировать в непривычную, чужую жизнь.*

Автомобильный бизнес в Сиднее, старый и налаженный, имеет массу удобств. Машины не надо искать, магазины часто расположены рядом, а в отдельных районах большого спального города авто-комплексы составляют целую улицу. Все продающиеся авто оформляются магазином на покупателя и все расходы включены сразу, так что, никаких регистрационных очередей или переоформлений при покупке в ГАИ, или где еще, просто нет. Густонаселенный южный район Рокдейл вполне можно назвать удобным в смысле выбора автомобильных марок. Вдоль центральной улицы, один за другим, расположены сразу несколько авто-комплексов, которые в 1999-ом году предлагали потенциальным покупателям неплохой выбор: Honda, Ford, Hyundai, Toyota, Nissan, Suzuki и родной австралийский Holden, небольшая, но гордая часть еще могучего тогда Дженерал Моторс.



*Магазин сиднейского дилера Sinclair. По материалам Интернета.*

Несколько автомагазинов, по обыкновению пустых и унылых, встретили меня приветливо распахнутыми багажниками машин, что по традиции означало приближение летнего сезона, и машины проветривались на солнце во избежание перегрева. Наполненный радостным волнением я подошел к стоянке с яркой синей

вывеской, за легкой цепочкой которой, тесно стояли новенькие машины молодой и агрессивной корейской фирмы.

Магазин дилера Hyundai в Рокдейле мало отличался от десятков других, которые в конце 1990-х усиленно склоняли упрямую австралийскую публику покупать южно-корейский продукт. Прямых нареканий к качеству машин не было, но местный автомобильный рынок имел свои весьма нелогичные особенности. Машины должны были быть не только хорошими, но и любимыми толпой, иначе им грозило затоваривание и полное забвение, вплоть до потери рынка сбыта. Достаточно припомнить печальную историю фирмы Mitsubishi, которая, не смотря на внушительную историю в Австралии и достойное качество машин, вынуждена была закрыть свой местный завод, потеряв миллионы долларов. Я часто спрашивал местных в чем была причина рыночной изоляции автомашин Mitsubishi, и никто не смог припомнить ни одного случая плохого качества изделия или высокой, надуманной цены. Однако, факт остается фактом: австралийский завод Mitsubishi был закрыт в 2000-х годах, когда о глобальном кризисе еще никто и не думал, а японские хозяева инвестировали 800 млн долларов в производство абсолютно новой, перспективной модели Mitsubishi-380.



*Австралийская Holden Adventra – 4X4, V6. Модель была быстро снята с производства в 2000-х годах ввиду необъяснимо низкого спроса. По материалам Интернета.*

С трудом протиснувшись между машинами, я направился в дальний угол, где стояла та, которую я уже давно выбрал. «Автомобиль года», неожиданно давший ошеломляющую прибыль на рынке США, имел стабильный успех и на рынке Австралии в 1999-ом году. Маленькая, недорогая Hyundai-Excel понравилась многим, и я решил, что это будет вполне достойным приобретением в качестве

первой машины. Темно-синего цвета, которым отличались в Москве благородные Вольво, машинка была удивительно удобна, когда я мягко захлопнул дверь и уселся в салон, пахнувший разогретым пластиком. Простой, неброский дизайн, черное, мягкое покрытие и маленький руль показались очень удобными. На стоянке с машинами никого не было, и я с увлечением углубился в изучение приборов, когда над ухом неожиданно раздалось австралийское: *“Good’ ay, mate!”*

От неожиданности я подпрыгнул, и на всякий случай быстренько вылез из машины. Возле меня стоял невысокий, вихрастый парень в мятой белой рубашке, не менее мятом, криво затянутом черном галстуке и сваливающихся пыльных брюках. Неизвестно откуда появившийся *“car sale”*, как на местном диалекте именуется агент по продаже машин, был больше похож на сиднейского ученика старшей школы, бездельного и бесперспективного, которым он, вероятно, и был совсем недавно. Парень радостно улыбался, ожидая от меня простого *«майтовского»* диалога на местном наречии «оззи», и лишь подозрительно посмотрел на меня, когда я открыл рот для поддержания диалога. Очевидно, мой «богатый» английский произвел неправильное впечатление, и парень немногословно пригласил меня посмотреть подержанные автомобили, стоявшие тут же в углу двора, что означало справедливое сомнение в моей кредитоспособности.

- Хочу эту! – весело сказал я, на что парень снова внимательно посмотрел на меня.

- *Ok! No worries!* – весело согласился «сейл», и мы отправились внутрь магазина – затемненного, прохладного храма, на блестящем полу которого царствовали дорогие модели Hyundai и перезрелые, крашенные девушки на каблуках. Я с сомнением посмотрел на фигуру своего агента, безразмерная белая рубашка которого, окончательно вылезла из спадающих длинных штанов и постепенно приняла обычное положение, засунутая в брюки только под галстуком.



*“Car sale». По материалам Интернета.*

*Привычка носить рубашку навыпуск, вероятно, является генетической особенностью жителей Австралии и окружающих стран. В Москве мне довелось работать с уроженцем Новой Зеландии, высоким и достаточно нескладным менеджером, который по уровню должности обычно ходил в дорогих, белых рубашках с галстуком. В течение нескольких часов в офисе его правильно заправленная рубаха непостижимым образом вылезала наружу, и добрых полдня все наблюдали любимого руководителя, у которого сзади болтался белый «хвост», что, вероятно, его не очень заботило.*

Осторожно, чтобы не растянуться на прохладном стеклянном полу шоу-зала, я последовал за своим «старшеклассником», который уверенно привел меня в небольшой, светлый офис, на стенах которого висели какие-то неразборчивые дипломы. За столом офиса царил высокий, немолодой джентльмен в белоснежной рубашке, всем своим видом показывая принужденное томление. При нашем появлении господин бросил на меня оценивающий взгляд, и, не пригласив садиться, только кивнул моему юному агенту. «Сейл» бесшумно исчез за дверью, и я принял затянувшуюся паузу за приглашение сесть. Господин, продолжая молча копаться в каких-то папках, вздохнул, и его лицо приняло смешное выражение дворецкого, утомленного своими тяжелыми обязанностями. Я продолжал с интересом разглядывать надменного англо-сакса, абсолютно не понимая, зачем, собственно, я там сидел.

«Дворецкий» вздохнул и с усталой миной выпрямился в полный рост, что позволяло ему уверенно смотреть на меня сверху вниз. Мужчина поправил галстук и заговорил гулким, хорошо поставленным голосом, без пауз и сомнений, не позволяя слушателю задавать ненужные вопросы. Это было настоящее представление, презентация превосходного продукта, “one man show”, которое, возможно, даже произвело бы на меня впечатление, если... если бы я сразу понял о чем, собственно, вещал этот господин.



*Бизнес в лицах. По материалам Интернета.*

Беда в том, что в первый год своего счастливого пребывания в Австралии я далеко не все понимал в разговорной речи «оззи». После десяти минут блестящей речи, наполненной «убедительными» цифрами и занудными «бизнес жестами» с неизменными кавычками в воздухе и картинным заламыванием пальцев с мизинца по числу неоспоримых аргументов, (которых всегда, почему-то, только два), стало ясно, что я имел дело с финансистом. Сухощавый силуэт, дорогая рубашка и постоянно упоминавшийся загадочный “finance”, неоспоримо говорил о банковской природе моего «дворецкого», что развеселило меня, потому что от банка мне было ничего не надо. Задавать вопросы мне не позволялось, и я с интересом смотрел шоу, предполагая в конце интересную развязку.

Наконец, «банкир» замолк и впервые бросил на меня подозрительный взгляд, вероятно, готовясь вступить в занудный спор с нищим клиентом, у которого все деньги сидят в его банке. Я молчал, что стало явно беспокоить англосакса, который все более зло смотрел на меня сверху вниз, как на надоедливое насекомое, охраняемое «красной книгой». С сладострастным чувством я соорудил наивную гримасу жизнерадостного идиота и просто спросил: «*What is finance?*». Надо признаться, что вопрос был далеко не праздным. Тогда я действительно не знал западную кредитную систему, и многие термины были мне неизвестны. Я был полностью уверен, что после моего вопроса «банкир» не станет читать мне лекцию о финансах, но высокомерное наплевательство на клиента, как я, я посчитал унижительным.

«Банкир» замер на месте, на секунду его лицо приняло выражение, как будто, налоговая служба нашла все его умело неуплаченные налоги, и он прожег меня взглядом политкорректного политика в период премирения после событий «одинадцатого сентября». Поиграв желваками, господин набрал воздуха и отчетливо, по слогам, прознес:

- Do-you-have-money!!!????

- Да, в банке,- простодушно ответил я, внутренне наслаждаясь эффектом.

Джентльмен снова обрел лицо, яростно проскакал к двери, и в затемненной глубине зала раздался отчаянный крик оскорбленного английского достоинства: «Сти-и-и-иви-и-э-э-ЭН!!!!»



Бизнес в лицах. По материалам Интернета

В глубине зала продолжалось какое-то бубнение, и я даже посочувствовал незадачливому пацану, когда дверь открылась, и тощая фигура в белой рубашке проследовала к своему столу. Посмотрев на высокомерную рожу, я понял, что теплого прощания не будет, и, подхватив сумку, последовал за Стивеном, как очевидно, звали моего сейла. Судя по всему, оскорбленные эмоции финансового представителя оказали действие, и даже рубашка парня частично оказалась заправленной в безразмерные, спадающие штаны. Стивен плюхнулся за свой стол в зале, заваленный папками и бумагами, и указал мне на стул перед ним.

- Чего это он? – с сочувствием спросил я, кивнув в сторону кабинета гневного начальника.

- *Ah! No worries!* – весело ответил парень, и по его лукавой роже я понял, что мне удалось сделать то, о чем он давно мечтал. Ну, что же, посадить в лужу зарвавшегося менеджера всегда приятно!



Я и моя машина. Окрестности Сиднея. 1999 год. Фото автора.

Остальное было простым делом техники, и на следующий день я выкатил со двора магазина свою новую синюю машинку с непривычными желтыми номерами штата NSW, которая очень быстро влилась в напряженное сиднейское движение и стала неотличимой от многих других себе подобных. Маленький Hyundai не подвел, и мы накатали тысячи километров в радиусе 600 км от Сиднея, с интересом изучая свой новый континент.