Максим Кассетин

ПЕРЕМОТКА

Как мы жили: 1985–2005



Максим Кассетин
Перемотка

https://litres.ru/74718582
SelfPub; 2026

Аннотация

«ПЕРЕМОТКА» — это честная, теплая и предельно живая энциклопедия нашего общего взросления на стыке двух совершенно разных эпох. Здесь нет сухих исторических дат или глянцевой романтизации прошлого. Каждая глава — это осязаемое погружение в предметы, запахи, дворовые законы и ритуалы, из которых состояла повседневность: от пионерлагеря и школьных дневников до очередей за дефицитными книгами по макулатурным талонам и новогодних мандаринов, мерзнувших на балконе в ящике.

Эта книга — билет туда, где музыка ценилась выше, потому что ее приходилось часами «ловить» на кассету с радиоэфира, а звонок другу был настоящим событием. Нажмите на «Play» — и давайте перемотаем пленку назад.

Содержание

Глава 1 — Видеосалон: как мы впервые смотрели «Терминатора» 5
Глава 2 — Пейджер, «труба» и очередь позвонить 21
Глава 3 — Жвачка Love Is и вкладыши Turbo 35
Глава 4 — «Поле чудес», «Утренняя почта» и воскресный телевизор 50
Конец ознакомительного фрагмента. 58

Максим Кассетин
Перемотка

«ПЕРЕМОТКА» — Как мы жили: 1985–2005

Глава 1 — Видеосалон: как мы впервые смотрели «Терминатора»

Мне было двенадцать, когда я впервые посмотрел «Терминатора». Не дома, не по телевизору — в видеосалоне, в комнате на двадцать пять человек, куда нас пустили после того, как мой старший двоюродный брат отстоял очередь и договорился с дядькой у входа. Сегодня расскажу, как это было устроено, потому что половина нынешних тридцатилетних уже не застала, а мне кажется, что это был один из главных аттракционов нашей юности.

Это «ПЕРЕМОТКА», меня зовут Максим Кассетин.

Видеосалон — это помещение, где за деньги показывают кино с видеомагнитофона. Звучит дико, но в начале девяностых кинотеатры стояли пустые или вообще работали как склады, а видеомагнитофон был роскошью, которая имелась у одного человека на подъезд. Вот и получалось: у одного есть «видак», у ста человек есть желание смотреть, и между ними возникает бизнес.

Наш салон располагался в подвале дома культуры. Спускаешься по бетонным ступенькам, над головой — козырёк из ржавой жести, на двери — обивка из дерматинового кожзама, которая летом пахла клеем, а зимой чем-то сладковатым и пыльным. Рядом с дверью, прямо на стене, маркером

было написано название сеанса и время. Иногда надпись зачёркивали и писали поверх другое: значит, кассета не доехала или её задержали.

Прежде чем попасть внутрь, надо было пройти целый маршрут, и я помню его до сих пор по шагам. Сначала — двор дома культуры, заасфальтированный, с трещинами, из которых росла трава. Потом — угол здания, где всегда стояла доска объявлений. На ней среди афиш концертов и «вечеров отдыха» висел лист ватмана, на котором от руки, синей пастой, было написано название фильма. Никакого постера, никакого кадра: просто слова «СЕГОДНЯ: ТЕРМИНАТОР» и время — «с 16:00, по мере набора». Буквы были неровные, буква «Р» уезжала вверх, и этот ватман я разглядывал по дороге в школу каждое утро.

Потом — бетонные ступеньки вниз. Их было семь или восемь, они были влажные, потому что в подвал затекала вода, и перила — труба, покрашенная серебрянкой, которая облезла и стала чёрной. На последней ступеньке стояла картонка, и на ней тоже было написано название — на случай, если кто-то не видел ватмана.

За дверью был коридор, и вот запах этого коридора я не смогу забыть, даже если захочу. Сырой бетон, старая краска, пыль от сцены наверху и чуть-чуть — табак. Курили в тамбуре, и дым тянуло в коридор. Плюс ко всему — запах нагретой аппаратуры: от магнитофона и телевизора пахло тёплым пластиком и железом. Смешайте всё это — и получите запах

видеосалона. Он был у всех салонов примерно одинаковый, и, попадая в чужой город, я узнавал его с порога.

В тамбуре иногда стоял пацан моего возраста с пакетом семечек и продавал их по горсти. Он не ходил на сеансы — он их все пересказывал со слов, и пересказывал лучше любого критика. У него была своя иерархия: что стоит смотреть, что так себе, а что «полная ерунда, только для маленьких». К его мнению прислушивались взрослые мужики.

Внутри — полумрак. Ряды стульев, взятых откуда-то из того же ДК: красные, с откидными сиденьями, и часть из них сломана, поэтому сиденья хлопали, когда кто-то вставал. Впереди — тумба, на тумбе телевизор «Рубин», огромный, с кинескопом, который грелся так, что от него шло тепло на первые два ряда. Рядом — видеомагнитофон и стопка кассет в бумажных конвертах. Конверты были подписаны от руки, и почерк у хозяина был такой, что половину названий мы читали вслух хором, споря.

За вход отвечал мужчина лет сорока в спортивной куртке. Он стоял у двери, брал деньги и считал людей вслух, шевеля губами. Сколько это стоило? Скажу честно: цены плавали страшно и зависели от города и от года. В 1990-м это был рубль, потом три, потом пять. В частных салонах, которые открылись чуть позже, доходило до десяти.

Для сравнения, чтобы почувствовать масштаб: мороженое стоило двадцать копеек, проезд в автобусе — пять, булка хлеба — около рубля. То есть поход в видеосалон равнялся

двадцати мороженым. Это было событие, к которому готовились неделю, а не спонтанное решение после школы.

Я копил на сеанс честно: сдавал бутылки, помогал соседке таскать сумки, раз в месяц бабушка подкидывала. И вот этот момент — когда у тебя в кулаке зажаты монеты и ты идешь к подвалу — помнится лучше, чем сам фильм. Потому что предвкушение было частью удовольствия, и оно длилось дольше, чем показ.

Сеанс начинался, когда набирался народ. Никакого расписания в привычном смысле не было: на двери висел листок с названием фильма и примерным временем, и если приходили двадцать человек, показывали, если десять — ждали ещё. Мы обычно приходили заранее, садились на последние ряды и сидели в темноте, пока собирались остальные. В этом ожидании было своё удовольствие: все молчали, все ждали, и все знали, зачем пришли.

Из-за этого существовал особый навык — прийти вовремя, но не первым. Первым приходить было невыгодно: будешь сидеть один в полутёмном подвале и ждать, пока наберётся народ, а ждать могли и час. Приходить сильно позже тоже было плохо: мест не хватало, и тебя сажали на приставной стул в проходе, сбоку, так что половину кадра закрывала чья-то спина.

Оптимально было явиться минут за двадцать. В это время уже сидело человек пять-семь, и ты спокойно занимал хорошее место — не в первом ряду, где надо задирать голову, и

не в последнем, где лицо на экране размером с ноготь. Лучшие места были в середине, чуть сбоку, там, откуда телевизор виден целиком и откуда не мешают входящие.

Пока ждали, происходило главное — разговоры. Те, кто уже смотрел фильм, пересказывали его тем, кто не смотрел, и пересказывали со спойлерами, не стесняясь. Никто не обижался: сюжет был не главное. Главное было — увидеть своими глазами. И вот этот пересказ, наполовину врущий, наполовину точный, создавал вокруг фильма такую легенду, какой у него никогда не было на родине. Мы приходили в зал уже подготовленными мифом.

Теперь про звук — это отдельная песня. Почти все кассеты были с одноголосым переводом, и этот голос вы знаете, даже если родились в двухтысячных: гнусавый, ровный, без интонаций, читающий и мужские, и женские роли одним тембром. Откуда он брался? Кассеты переписывали с западных копий, и переводчик сидел в комнате с наушниками и говорил в микрофон прямо во время записи — отсюда и ровность, и отсутствие пауз, и знаменитые оговорки, когда переводчик не успевал и договаривал фразу уже поверх следующей сцены.

Имя одного такого переводчика стало нарицательным: когда кто-то в компании начинал говорить ровным бесцветным голосом, ему кричали «хватит, как в салоне». Позже появились переводы получше, с двумя-тремя голосами, а в профессиональных студиях делали даже дубляж, но народная

любовь осталась за гнусавым. Он был частью ритуала, как шипение пластинки.

Ещё одна деталь: кассета часто была переписана с другой кассеты, и не один раз. Картинка плыла, цвет уходил в зелёный или малиновый, звук шипел, а сверху иногда оставался чужой фрагмент — последние две минуты предыдущего фильма или кусок рекламы. Один раз нам показали начало совсем другого боевика, минут пять, и зал орал от восторга, потому что это было как бонус. Мы это смотрели и не жаловались, потому что выбора не было.

Вообще кассета была отдельным предметом культа. Стандартная VHS-кассета, чёрная или серая, с бумажной наклейкой на торце. Наклейку заполняли от руки, и по почерку можно было определить судьбу кассеты. Аккуратный школьный почерк означал: кассета домашняя, её берегут, перематывают карандашом. Размашистый взрослый почерк — кассета ходовая, из проката, её гоняли по кругу.

Названия писали как придётся: «ТЕРМИНАТОР», «Т-2», «ТЕРМИНАТОР-2 СУДНЫЙ ДЕНЬ (кач. хор.)». Приписка «кач. хор.» была важным маркетинговым ходом — она обещала, что копия не с копии. Рядом иногда стояла звёздочка или плюсик: это значило, что на второй стороне записано что-то ещё, и надо не забыть перевернуть.

Сбоку на кассете были два отверстия. Если их заклеить скотчем или вставить туда специальные пластиковые защёлки, запись с кассеты становилась невозможна. Так защища-

ли то, что берегли. У меня была одна такая кассета — «Коммандо», — и я заклеил ей отверстия в первый же день, потому что боялся, что младший брат сотрёт.

И последнее, что обязательно надо назвать: карандаш. Шестигранный, простой. Его вставляли в левую катушку и перематывали вручную — так берегли механизм и батарейки в пульте. Кто умел наматывать быстро, тот был человеком уважаемым. Пальцы при этом становились серыми от кассетной пыли, и отмыть их было почти невозможно.

Аппаратура заслуживает отдельного слова. Первые салоны работали на отечественных видеомагнитофонах — тяжёлых, чёрных, с большими кнопками, которые грелись и иногда зажёвывали ленту. Если ленту зажевало посреди фильма, зал замирал, хозяин открывал крышку, ковырялся пальцами, и все двадцать человек терпеливо ждали, потому что другого показа не будет. Потом появились импортные деки, и зажёвывание почти ушло, но запах нагретой пластмассы остался тот же.

Телевизор тоже имел значение. У хорошего салона был большой «Рекорд» или привозной импортный, у плохого — маленький, с диагональю как у микроволновки, и с задних рядов было видно только силуэты. Отсюда правило: чем раньше пришёл, тем лучше место. Мы приходили за час и занимали первый ряд, от которого потом затекала шея, но это было не важно.

Что показывали? Боевики. «Терминатор», «Рэмбо»,

«Коммандо», «Кикбоксёр», «Кровавый спорт», «Универсальный солдат», и всё с Жан-Клодом Ван Даммом отдельной полкой. Комедии — с Луи де Фюнесом и «Полицейская академия». Ужасы — реже, потому что после них зал не мог разойтись по домам в темноте. И, конечно, то, что называли «видео для взрослых», которое крутили на поздних сеансах после одиннадцати, и вокруг которого в школе строилась половина разговоров и все сто процентов вранья.

Перед фильмом часто шёл рекламный блок — и вот это была настоящая капсула времени. Рекламировали всё, что производил кооператив хозяина салона: видеокассеты в аренду, ремонт «видаков», привозные джинсы, иногда — курсы английского по кассетам. Ролики были сняты на ту же камеру и тем же человеком, который переводил фильмы, и в них всегда был один и тот же закадровый голос.

Я могу сейчас, через тридцать с лишним лет, воспроизвести этот блок почти дословно. Реклама кооперативных видеосалонов — «у нас лучшие новинки, приходите всей семьёй». Реклама какой-нибудь «Гербалайф» или чудо-крема. Реклама фирмы, которая делала пластиковые окна, и в ролике было показано, как в старом окне гуляет ветер, а в новом — тишина. Реклама курсов массажа. И обязательно — ролик про другой видеосалон, конкурента, в котором всё то же самое, но «ближе к вашему дому».

Мы смотрели эту рекламу не как рекламу, а как часть аттракциона. Это было окно в другую жизнь, где есть пласти-

ковые окна, курсы массажа и собственные видеосалоны. Никто не смеялся над наивностью этих роликов — над ними смеялись уже потом, когда вспоминали. В момент просмотра это был документ эпохи, снятый людьми, которые очень старались выглядеть современно.

И самое главное: реклама шла с той же самой плёнки, что и фильм, встык. То есть оператор физически не мог её вырезать — она была частью кассеты. Проматывать её на видеосалоне было некому, и зал честно смотрел две минуты чужого бизнеса. Сейчас такое невозможно себе представить.

Как мы смотрели? Двадцать пять человек в подвале, на экране человек с пулемётом, и никто не ест попкорн — попкорна не было. Были семечки, и шелуха хрустела под ногами так, что в тихих сценах её было слышно лучше диалогов. Кто-то курил прямо в зале, потому что правил не существовало, и дым стоял столбом в луче от экрана. Кто-то комментировал вслух, и его не шиканьем, а поддерживали.

Отдельная история — паузы. Плёнка обрывалась. Буквально: в середине фильма изображение пропадало, шёл синий экран, потом включался свет, и оператор кричал из-за своей стойки: «Подождите, сейчас починим». Зал реагировал по-разному. Кто-то свистел, кто-то терпеливо молчал, кто-то уходил курить в тамбур.

Оператор вытаскивал кассету, разбирал её, склеивал плёнку обычным скотчем, собирал обратно и вставлял вновь. На это уходило минут пятнадцать. И вот эти пятна-

дцать минут в темноте, при включённой лампочке, с двадцатью пятью незнакомыми людьми — это тоже часть видеосалона, и, может быть, самая человечная его часть. Никто не скандалил. Никто не требовал вернуть деньги. Все понимали: техника есть техника, плёнка есть плёнка.

Потом свет гас, фильм продолжался, и на месте склейки картинка дёргалась, а звук на секунду пропадал. Это место в фильме знали все. Если через год ты смотрел эту же кассету дома, ты заранее ждал склейки — как ждут любимого момента.

И когда герой произносил коронную фразу, зал реагировал — не смехом, а таким коллективным «у-у-у», от которого дрожали стены. Я до сих пор не слышал ничего похожего ни в одном современном кинотеатре, где все сидят в телефонах.

После сеанса мы выходили на улицу, и надо было както жить дальше. И вот тут происходила странная вещь: весь двор потом неделю играл в этот фильм. Мы пересказывали его тем, кто не был, изображали сцены, придумывали продолжения, спорили, кто кого победил бы. Один просмотр в видеосалоне кормил разговорами на неделю, потому что пересмотреть было негде и не на чем.

Дома начиналось самое интересное — воспроизводство. Фильм нужно было пересказать тем, кто не был. И пересказать не просто так, а в лицах: я изображал Терминатора, брат изображал Сару, соседский мальчик был Кайлом Ризом, а

кошка — грузовиком. Мы бегали по двору, прятались за гаражами, стреляли пальцами и произносили коронные фразы гнусавым голосом, подражая переводчику. Получалось похоже, и мы этим гордились.

Потом фильм рисовали. В тетрадках, на полях учебников, на отдельных листах, которые потом складывались в стопку. Рисовали не портреты, а сцены: взрыв, мотоцикл, погоня. Качество было ужасное, но это был первый в жизни раскадровка — мы разбирали чужой фильм на кадры и собирали заново, своими руками.

И ещё была одна практика, о которой сейчас вспоминаешь с удивлением. Фильм пересказывали письменно. Некоторые вели тетради, куда записывали сюжеты просмотренного — по памяти, своими словами, на четырёх-пяти страницах. Это была не рецензия и не конспект, а именно пересказ: чтобы не забыть и чтобы дать почитать другу, у которого нет денег на сеанс. Такая тетрадь ходила по классу как самиздат, и её берегли больше, чем учебники.

Отдельно скажу про пункт видеопроката — следующую ступень эволюции. Это была будка или комната, где кассету давали на сутки. Цена — от трёх до пяти рублей за кассету, а после того, как деньги поменялись, счёт шёл на тысячи. Брали обычно компанией: скидывались по рублю и смотрели дома, у того, у кого был магнитофон.

Устроен прокат был просто и гениально. Будка, стеллаж с кассетами и тетрадь — каталог. В тетради от руки, в линей-

ку, были записаны все названия. Рядом с названием — пометки: «1 сторона», «2 стороны», «кач. хор.», «нет конца». Последняя пометка была честной и очень смешной: да, у нас есть фильм, у которого физически отсутствует финал, берите или не берите.

Брали на сутки или на двое. Цена — рубль-два за сутки, плюс залог: либо деньги, либо своя кассета. Своя кассета была залогом надёжнее денег, потому что кассеты у всех были разные и жалко было оставлять. Ты отдавал свою, получал чужую, смотрел, возвращал, забирал свою обратно. Так они и путешествовали по району, перемешиваясь, и иногда ты получал назад кассету с чужой наклейкой — значит, где-то по дороге случилась ошибка, и теперь у двух семей в городе перепутанные фильмы.

При возврате кассету проверяли. Вставляли в магнитофон, мотали до начала, смотрели, цела ли плёнка. Если плёнка была помята — ругались. Если порвана — вычитали из залога. И вот эта сцена проверки, когда взрослый дядька крутит твою кассету, а ты стоишь и молишься, чтобы всё было в порядке, — это тоже часть воспитания ответственности. Нигде больше нас так не проверяли.

И вот тут появлялась настоящая ответственность, которой не было больше ни в одной сфере нашей детской жизни. Кассету надо было вернуть перемотанной. Не перемотал — плати штраф или попадал в чёрный список. Отсюда, между прочим, и знаменитая привычка перематывать каранда-

шом: двигатель магнитофона тратил батарейки, а карандаш — нет. Об этом у нас будет отдельный выпуск, про музыку на кассетах.

Был и социальный слой. У кого в классе дома жил «видак», тот автоматически становился центром притяжения: к нему ходили в гости не потому, что он хороший, а потому, что у него есть. Дни рождения такого ребёнка собирали весь класс, и именинник это понимал и пользовался. У меня видака не было, и я до сих пор помню это специфическое чувство: тебя зовут не за то, какой ты, а за то, что у тебя нет.

Домашний просмотр был следующей ступенью, и он сильно отличался от салона. В салоне ты был один в толпе, а дома — в компании, и фильм превращался в повод. К обладателю «видака» приходили человек шесть-восемь, садились на пол, выключали свет, и начиналось событие, которое правильно называть не «просмотр», а «вечер».

Хозяйка выносила чай и печенье, кто-то приносил свою кассету — это был входной билет. Если пришёл без кассеты, ничего страшного, но с кассетой ты был желанным гостем всегда. За вечер успевали посмотреть один фильм и начать второй, и второй часто досматривали уже в темноте, лёжа, и засыпали под гнусавый перевод.

Отдельное искусство — запись с телевизора. Когда по первому каналу вдруг показывали хорошее кино, весь дом замирал: не переключать, не открывать дверь, не звонить по телефону, потому что телефонный аппарат у некоторых сто-

ял рядом с телевизором и создавал помехи. Кассету вставляли заранее, нажимали «запись» и молились, чтобы не вырубили свет. Если свет вырубали — трагедия. Если плёнка зажёвывалась — трагедия вдвойне. Успешная запись отмечалась почти как праздник.

Что я чувствую сейчас, вспоминая? Не ностальгию по качеству — качество было ужасное. А по той плотности впечатления. Один фильм в неделю, в подвале, на двадцать пять человек, с гнусавым голосом и зелёной картинкой — и этот фильм становился событием, которое обсуждали, пересказывали и помнили годами.

Сейчас у меня в кармане вся мировая библиотека кино, любая сцена, любая версия, любые субтитры, в любой момент. И я не могу вспомнить, что смотрел в прошлый вторник. Не потому, что память плохая, а потому, что впечатление стоило ноль усилий и ноль ожидания, а значит, и весило ноль.

Салон в нашем подвале закрылся примерно в девяносто пятом. Точной даты никто не знал — просто однажды ватман на доске объявлений не обновился, потом его сорвало ветром, и больше никто не повесил новый. Подвал какое-то время стоял запертым, потом там сделали склад, потом — магазин пластиковых окон. Ирония судьбы: магазин того самого, что рекламировали в роликах перед фильмом.

Причина закрыния была простая и неинтересная: у людей появились свои магнитофоны. Как только «видак» перестал

быть редкостью, салон потерял смысл. Он держался исключительно на дефиците аппаратуры, а не на качестве услуги. Качество услуги, будем честны, было отвратительным: жёсткие стулья, плохой звук, вонючий подвал и риск, что плёнка оборвётся.

Надо сказать ещё одну вещь, которую в детстве никто не формулировал, а сейчас формулировать приходится. Почти всё, что мы там смотрели, было пиратским. Кассеты были переписаны без разрешения, переводы сделаны кем попало, деньги шли мимо кассы — в прямом и переносном смысле. Мы были соучастниками большой нелегальной индустрии, которая, однако, познакомила целую страну с мировым кино.

Я не собираюсь это романтизировать. Но и осуждать себя двенадцатилетнего тоже не буду. В том мире других способов просто не существовало: официальных прокатов не было, кинотеатры показывали своё, видео не продавалось. Выбор стоял не между легальным и нелегальным, а между нелегальным и никаким.

Дефицит делал впечатление дорогим. Вот и весь секрет видеосалона: не плёнка, не перевод, не подвал. А то, что за два часа чужого вымысла ты платил неделей ожидания и двадцатью мороженными.

А вы помните свой первый просмотр? Напишите — я читаю всё, и в следующих выпусках расскажу ваши истории тоже.

Это была «ПЕРЕМОТКА». Меня зовут Максим Кассетин. Обнял, до встречи.

Глава 2 — Пейджер, «труба» и очередь позвонить

У меня в ящике до сих пор лежит пейджер. Чёрный, с одной кнопкой и крошечным экраном. Батарейки давно сели, но я его не выбрасываю — потому что это был мой первый личный канал связи, и ради него я однажды месяц копил деньги. Сегодня расскажу, как мы связывались друг с другом до того, как связь стала бесплатной и мгновенной.

Это «ПЕРЕМОТКА», меня зовут Максим Кассетин.

Начнём с простого: домашнего телефона не было у половины страны. В моём дворе на сто двадцать квартир стационарных телефонов было, кажется, девять. И когда тебе нужно было позвонить, ты шёл к тому, у кого есть. Это была целая социальная операция: договориться, чтобы пустили, не звонить поздно, не занимать надолго, а потом ещё и расплатиться — шоколадкой, помощью по хозяйству или просто вежливостью.

Это сейчас трудно представить, но квартира без телефона была нормой, а не исключением. Телефон ставили в очередь, и очередь эта могла тянуться годами. Люди писали заявления, ждали, радовались, когда наконец в коридоре появлялся аппарат.

Если телефона не было, его функцию выполняли соседи.

Существовала негласная договорённость: «если мне позвонят — постучите». И стучали. И передавали: «Тебе звонил кто-то, просил перезвонить, оставил номер». Номер записывали на бумажке, бумажку вешали на холодильник, и она висела там, пока не перезвонишь.

У этого способа была своя надёжность. Сосед не потеряет сообщение, не забудет — ему это тоже нужно, потому что завтра ты понадобишься ему. Такая связь держалась не на технике, а на человеческих отношениях, и работала она, как ни странно, лучше, чем автоматическая.

Ещё был телефон-автомат в подъезде — на площадке между этажами, в железной коробке. Им пользовались все жильцы, и все знали, кто с кем разговаривает, потому что слышно было через дверь. Приватности не было вообще: твою личную жизнь знал весь подъезд. Это, конечно, минус. Но зато, если ты не вернулся домой ночью, соседка звонила твоей маме раньше, чем ты сам успевал это сделать.

Если телефона не было ни у кого, шли на улицу — к автомату. Автомат принимал монеты: две копейки за городской звонок, позже — жетоны. Жетон стоил те же две копейки, но купить его можно было только в определённых местах, и он мгновенно стал валютой. У нас в школе жетонами расплачивались за домашку. Серьёзно.

Автомат — это будка или просто аппарат на стене, и вокруг него всегда была своя жизнь. Во-первых, очередь. Не формальная, а живая: кто за кем, кто «только спросить», кто

«я на минутку». Очередь у автомата была местом, где люди знакомились, ругались и мирились.

Во-вторых, существовал негласный лимит. Звонить дольше двух-трёх минут считалось неприличным, если сзади стоят. Сзади обязательно стояли. И вот ты говоришь самое важное, а человек за спиной переминается и вздыхает, и ты сворачиваешь разговор на полуслове, потому что совесть не позволяет.

В-третьих, автомат мог съесть жетон и не соединить. Это была отдельная маленькая трагедия. Надо было стучать по корпусу, крутить рычаг, иногда звонить в службу — но чаще жетон просто прощался навсегда.

И главное: ты шёл к автомату с конкретной целью. Не поболтать, не проверить, не пролистать ленту. Позвонить и сказать. Это делало разговор плотнее: ты заранее знал, что скажешь, и говорил по существу.

Жетоны эти были маленькими, алюминиевыми, с дырочкой, и их теряли постоянно. Отсюда привычка носить в кармане горсть мелочи и перед звонком проверять, хватит ли. А если звонок был междугородний — это вообще отдельная история: идёшь на переговорный пункт, заказываешь город, ждёшь, иногда час, а потом говоришь три минуты, потому что дорого.

Жетоны были чем-то вроде параллельной валюты. Их хранили в кармане, их считали, их одалживали и возвращали. «У тебя нет жетона?» — это была абсолютно нормальная

просьба на улице, и отказать было странно.

Жетоны выпускали разные: городские, междугородние, для метро. Они отличались диаметром, и автомат чужой жетон не брал. Из-за этого у людей появлялась привычка носить правильные жетоны именно для этого автомата — то есть знать район.

Были и подделки. Их делали из шайб подходящего диаметра, подпиливали, и иногда проходило. Автомат был не очень умный: он проверял размер и вес, а не подлинность. Это была первая в моей жизнь встреча с тем, что систему можно обмануть, если понять, как она устроена.

И ещё: жетоны звенели. По звуку кармана можно было определить, есть у человека деньги на звонок. Этот звон я помню до сих пор.

И вот на этом фоне в середине девяностых появляется пейджер.

Пейджер появился как ответ именно на эту боль. Не как игрушка, не как мода, а как решение конкретной проблемы: человека нельзя найти. Его нет дома, у соседей его тоже нет, в автомате он не звонил. И вот на поясе у него появляется коробочка, которая сообщает: тебя ищут, позвони туда-то.

Первое время к пейджеру относились с недоверием. «Зачем это, если можно позвонить домой?» Но довольно быстро выяснилось, что дома почти никого нет: все на работе, в дороге, в институте. И пейджер стал первой по-настоящему личной связью — он принадлежал человеку, а не квартире.

Как это работало? У вас на поясе висит маленькая коробочка. Человек, которому нужно вам что-то сообщить, звонит оператору пейджинговой компании, говорит ваш номер и текст, и оператор передаёт его в эфир. Через десять секунд у вас на поясе пищит, вы смотрите на экран и читаете: «Позвони домой» или «Встреча в шесть у кино».

Работало это так. Кто-то хотел вам что-то сообщить. Он звонил не вам — вы же не могли ответить. Он звонил на пейджинговую станцию, попадал на оператора и диктовал: номер вашего пейджера и текст сообщения. Оператор вводил это руками, и через несколько секунд ваш пейджер пищал.

То есть между желанием человека и вашим карманом стоял живой оператор. Он печатал, иногда переспрашивал, иногда ошибался. Ошибки оператора были частью фольклора: кому-то вместо «позвони домой» приходило «позвони до мой», и такие истории пересказывали с удовольствием.

Позже появились автоинформаторы — звонишь, набираешь тоном номер, говоришь сообщение в трубку, и оно приходит. Это казалось невероятной технологией: говорить в пустоту и знать, что слова дойдут.

А самым частым сообщением было «позвони» и номер телефона. Не «как дела», не «я скучаю», а «позвони 123-45-67». То есть пейджер не был средством общения. Он был средством сказать: найди телефон.

Главное: пейджер не умел звонить. Он умел только принимать. Поэтому вся жизнь пейджерного человека была устро-

ена вокруг поиска телефона. Получил сообщение — найди автомат — набери номер. Если сообщения не было, значит, всё в порядке.

Жизнь с пейджером — это жизнь в режиме ожидания. Ты не можешь позвонить в ответ, ты не знаешь, кто написал и что случилось, пока не найдёшь телефон. Поэтому ты носишь с собой жетоны. Всегда. На всякий случай.

И когда пейджер пищал, начиналась небольшая операция: оглядеться, понять, где ближайший автомат, дойти, вставить жетон, набрать номер. Иногда автомат был в двух шагах, иногда — за квартал, и ты шёл под дождём, прижимая пейджер, потому что сообщение могло исчезнуть или перезаписаться новым.

Писк в общественном месте был отдельным жанром. У всех пейджеров были разные мелодии, и по звуку можно было определить владельца. В автобусе пищало сразу три аппарата, и три человека одновременно начинали шарить по карманам.

И вот что интересно: никто не злился на этот писк. Он означал, что тебя ищут, что ты кому-то нужен, что ты включён в чью-то жизнь. Сейчас уведомление на телефоне вызывает раздражение, а тогда — облегчение.

Что было на экране? У ранних моделей — только цифры, то есть номер звонившего. У более дорогих — текст, и вот тут началось самое интересное: люди научились общаться цифровыми кодами. «143» означало «я тебя люблю» —

по количеству букв в словах. «07734», перевёрнутое вверх ногами, читалось как «hello». Были коды для «позвони срочно», «всё отменяется», «предки дома». Это был наш первый мессенджер, только зашифрованный не от спецслужб, а от родителей.

Экран пейджера вмещал очень мало. У простых моделей — только номер, и это называлось «цифровой пейджер». У дорогих — текст, одна-две строки, причём русские буквы появились не сразу. Первое время писали транслитом: «POZVONI DOMOY». Читать это было несложно, привыкали за день.

Из-за ограничения в 160 знаков, которое пришло потом и в СМС, люди научились писать коротко. Не потому что лень, а потому что больше не влезало. И выяснилось удивительное: короткое сообщение часто точнее длинного. «Я дома» — это исчерпывающая информация. «Всё хорошо, не волнуйся, целую» — тоже.

Отдельная культура — цифровые коды. До того как появился текст, люди договаривались: «если получишь 111 — я вышел», «если 0 — всё в порядке». Это был свой шифр, и он работал только между двумя людьми, которые его придумали.

Были и признания. «Я тебя люблю» на экране пейджера, в одну строку, в метро, среди двадцати человек, — и никто вокруг не знает, что тебе это прислали. Ты стоишь и держишься за поручень, и у тебя внутри всё переворачивается. Так

было лучше, чем в длинном письме.

Сколько это стоило? Сам пейджер — от сорока до ста долларов, и часто его не покупали, а брали в аренду у оператора, долларов за пять-семь в месяц. Плюс абонентская плата, плюс плата за каждое входящее сообщение в некоторых тарифах. Для подростка девяносто пятого года это были космические деньги. Мой первый пейджер был подержанный, купленный с рук у одноклассника, который уехал, и я на него собирал четыре месяца.

Экономика была такая. Абонентская плата — около десяти долларов в месяц, и это при средней зарплате в сто-сто двадцать долларов. То есть десятая часть дохода за то, чтобы тебя могли найти.

Каждое отправленное сообщение стоило денег тому, кто отправляет. Поэтому сообщения не рассылали. Их писали по делу. Никаких «доброго утра» каждому в списке контактов — каждое такое сообщение стоило бы реальных денег, и никто бы не стал.

Сейчас это звучит дико: связь, которая стоит денег за каждое слово. Но именно поэтому слова были взвешенными. Ты думал, прежде чем написать, потому что писал не бесплатно. И получатель знал: если пришло сообщение, значит, человеку действительно было что сказать.

Была и вторая сторона — статусность. Пейджер носили на поясе, снаружи, чтобы было видно. Когда он пищал, его доставали демонстративно медленно. В компаниях человек

с пейджером автоматически становился тем, кто знает, что происходит. А у серьёзных людей были пейджеры с обратной связью — редкость, — и это уже почти считалось бизнесом.

Пейджер носили на поясе, на специальной клипсе, и эта клипса была видна. То есть сам факт наличия пейджера демонстрировался: вот он, сбоку, чёрный, с антенной-пимпочкой. Снимать его в помещении считалось необязательным.

Кто носил? Во-первых, коммерсанты — те самые, в кожаных куртках, для которых «быть на связи» было вопросом денег. Во-вторых, врачи: у врача пейджер был рабочим инструментом, и его вызов означал, что надо срочно в больницу. В-третьих, все остальные — понемногу, по мере того как цены падали.

Была и обратная сторона: если пейджер пищал, а телефона рядом не было, ты выглядел беспомощно. Человек с пейджером и без жетона — это очень конкретный образ эпохи. Он стоит у автомата, роется в карманах, спрашивает у прохожих.

И вот в конце девяностых появляется «труба». Так мы называли первые мобильные телефоны. Первые были огромные, с выдвижной антенной, весили полкило и стоили как подержанная машина. У нас во дворе первый мобильник появился у парня, который торговал на рынке, и мы все по очереди держали его в руках. Держать чужой телефон в 1997-м — это было как сейчас держать чужой вертолёт.

Первые мобильники называли «кирпич» — и это было

точное описание. Полкилограмма веса, выдвижная антенна, отдельный чехол на пояс, и аккумулятор, который садился за полдня разговора. Носить его в кармане было невозможно: он оттягивал штаны и мешал ходить.

Включался «кирпич» долго — секунд десять показывал заставку, пока найдёт сеть. И сеть была не везде: в центре работало, в спальном районе через раз, за городом — никак. Люди знали свои «мёртвые зоны» наизусть и заранее предупреждали: «я еду туда, где не ловит».

Звук вызова был громкий и противный — его было слышно через две комнаты. Отключить его в театре или на лекции забывали регулярно, и телефон звонил на весь зал, а владелец краснел и шарил по карманам.

И главное: мобильник был вещью, которую боялись потерять. Его не клали куда попало, его держали при себе, его проверяли. У меня друг потерял «кирпич» в автобусе и переживал неделю — не из-за денег, а из-за ощущения, что лишился чего-то важного.

Звонить с мобильника было дорого настолько, что разговоры длились секунд сорок. «Ты где?» — «На углу». — «Иду». — «Давай». Всё. Никаких «ну расскажи, как дела». И именно поэтому мобильная речь тех лет такая рубленая — экономили каждую секунду.

Дорого было настолько, что существовал ритуал «позвони и сбрось». Ты набираешь номер, ждёшь один гудок и кладёшь трубку. Это значит: «я доехал», «я вышел», «перезво-

ни мне». Сброс был бесплатным, и им пользовались все, от школьников до взрослых людей с серьёзными должностями.

Входящие звонки тоже были платными — да, ты платил за то, что тебе звонят. Поэтому разговоры были короткими и деловыми. Никаких «ну расскажи, как ты там» на пятнадцать минут: каждая минута стоила денег, и оба это знали.

Оплату пополняли карточками: покупаешь пластиковую карточку, стираешь защитный слой, набираешь длинный код с кучей звёздочек и решёток, и деньги ложатся на счёт. Код надо было ввести правильно, и если ошибся — всё, карточка сгорела. Люди вводили его медленно, по одной цифре, сверяясь.

Помню свой первый разговор с мобильника. Я вышел на балкон, потому что дома казалось неудобным, набрал номер и сказал три слова. Трёх слов хватило. Я потом неделю пересчитывал, сколько это стоило, и всё равно не жалел.

Отдельный ритуал: отправить СМС. Первое время эта функция была не у всех, и набирать текст на кнопочной клавиатуре, где на одной кнопке три буквы, было мучением. Чтобы написать «привет», надо нажать кнопку четыре раза для «п», три для «р» и так далее. Но мы писали, и писали много. Я до сих пор помню, как набирал вслепую, в кармане куртки, на уроке.

Отправить СМС было отдельным искусством. Клавиатура была кнопочная, двенадцать клавиш, и на каждой — по три-четыре буквы. Чтобы написать «привет», надо было нажать

кнопку семь четыре раза, потом шесть, потом четыре, потом восемь дважды... Пальцы знали это наизусть, и со временем набор стал совершенно автоматическим.

Потом появился T9 — предиктивный ввод. Телефон сам угадывал слово по первым нажатиям, и это казалось магией. Правда, угадывал он не всегда, и получались шедевры: вместо «позвони» выходило «позор», и такое сообщение уходило начальнику.

Существовала и слепая печать под партой. На уроке, не глядя, одной рукой, в кармане. Навык, который сейчас никому не нужен, а тогда был признаком мастерства.

Первое СМС, которое я отправил, было «я дома». Три слова, двенадцать нажатий, и оно шло до получателя секунд пять. Я ждал ответа как чуда. Ответ пришёл: «ок». Это «ок» я помню лучше, чем многие разговоры лицом к лицу.

А потом связь подешевела, пейджинговые компании закрылись одна за другой, и коробочка с одной кнопкой перестала быть нужна. Мой пейджер пролежал в ящике двадцать пять лет.

Пейджинговые компании закрывались одна за другой. Кто-то продержался до середины нулевых — в основном те, кто обслуживал врачей и службы, где «быть на связи» означало не поболтать, а спасти. Потом и они перешли на телефоны.

Мой пейджер оказался в ящике именно тогда. Он ещё работал — я вставлял батарейку пару лет назад, и экран заго-

рался. Сообщений, конечно, не приходит. Операторов нет, станций нет, номеров нет.

Это, кстати, общая судьба всех таких устройств: они не ломаются, они просто оказываются отключёнными от мира. Аппарат цел, а связь, ради которой он существовал, исчезла. Как письмо, адресат которого уехал навсегда.

Знаете, что я понял, разбирая этот ящик? Мы не скучаем по неудобству. Мы скучаем по тому, что связь была событием. Позвонить — значит решиться. Написать — значит подумать, потому что набирать долго. Получить сообщение — значит, что кто-то специально подошёл к телефону, набрал номер оператора, продиктовал текст и заплатил за это деньги. Каждое сообщение имело вес, потому что имело цену.

И вот что ещё. Мы не скучаем по пейджеру — мы скучаем по тому состоянию, в котором были. По ожиданию, которое было конечным: тебе напишут или не напишут, и это решится сегодня. По тишине, в которой можно было не отвечать, потому что нечем. По тому, что сообщение было событием, а не фоном.

Сейчас я получаю двести сообщений в день и не помню ни одного.

Двести сообщений, из которых я помню три. И не потому что память плохая, а потому что они были одинаковые: подтверди, напомни, перенеси, скинь, посмотри. Информации много, событий мало.

Я не призываю вернуться к пейджеру — это было бы глу-

по. Я призываю вспомнить, что связь может быть редкой и от этого ценной. Что сообщение может быть событием. Что «не отвечать сразу» — это не грубость, а норма.

И ещё одну вещь я понял, разбирая этот ящик. Мы придумали себе устройство, которое никогда не бывает выключено. Пейджер можно было снять с пояса и положить в ящик — и ничего не случится, мир подождёт. Телефон так положить нельзя: он лежит рядом, он светится, он требует.

Иногда я его всё-таки кладу в ящик. На вечер. Мир ждёт, проверено.

Это была «ПЕРЕМОТКА». Меня зовут Максим Кассетин. Обнял, до встречи.

Глава 3 — Жвачка Love Is и вкладыши Turbo

Первая в моей жизни сделка купли-продажи произошла в третьем классе. Я обменял два вкладыша «Турбо» с одинаковыми картинками на один, но редкий — с Porsche 959. По тогдашнему курсу это было выгодно, и я гордился собой неделю. Сегодня — про экономику школьного двора, которая была устроена сложнее, чем кажется.

Про ту сделку я помню всё до деталей, хотя прошло больше тридцати лет.

Его звали Димка, он был из параллельного класса, и у него был альбом, заполненный почти до конца. Я приходил на перемене смотреть — не просить, не торговаться, просто смотреть, как он перелистывает страницы с кармашками, и у меня внутри что-то сжималось.

В тот день он сам подошёл. Сказал, что ему нужна конкретная карточка — кажется, какая-то красная машина, — и что у меня она есть. Я не сразу понял, о чём речь: у меня их было штук сорок, все в коробке из-под обуви, и я не считал, что там есть что-то ценное. Он назвал номер. Я полез в коробку, нашёл, показал.

Дальше началось главное — торг. Он предлагал две обычные, я хотел редкую. Мы спорили минут пятнадцать, стоя у

окна в коридоре второго этажа, и вокруг нас собралось человек пять таких же, потому что смотреть на торг было интереснее, чем на сам обмен. В итоге сошлись на том, что он даёт мне одну редкую — тот самый Порше девятьсот пятьдесят девятый — плюс ещё две обычные, а я отдаю ему свою и добавляю один дубль.

Я помню момент, когда карточка перешла в мою руку. Она была чуть помята с угла. Я разгладил её пальцем, посмотрел на цифры на обороте и понял, что теперь у меня есть то, чего нет почти ни у кого в классе.

Домой я шёл и всю дорогу держал руку в кармане, сжимая вкладыш. И вот что странно: я не собирался им хвастаться. Я собирался положить его в альбом и никому не показывать. Ценность была не в демонстрации, а в обладании.

Через неделю Димка сказал, что я его обманул: что карточка, которую я ему отдал, была не той, о которой договаривались. Я до сих пор не уверен, правда это или он просто перепутал. Но с тех пор я всегда проверял обмен на месте и не отходил, пока вторая сторона не подтвердит.

Это «ПЕРЕМОТКА», меня зовут Максим Кассетин.

Начнём с жвачки. В позднем Союзе жевательная резинка была дефицитом и объектом мечты. Её привозили из-за границы, ею угощали, её делили на части — буквально разрезали ножом или отламывали куски, потому что одной пластинки на класс не хватало. Была ещё советская жвачка, в бумажной обёртке, которая через десять минут превраща-

лась в кашу.

До девяносто второго года жвачка была предметом почти мифическим, и добывали её тремя способами.

Первый — через тех, кто ездил. Моряки, лётчики, родственники из Прибалтики, любые командируемые. От них жвачка попадала в дом как сувенир: одну пластинку ребёнку, вторую — на обмен. Помню, как сосед вернулся из рейса и раздал всем во дворе жвачку в яркой обёртке с надписью на непонятном языке. Мы её жевали три дня.

Второй способ — школа, куда жвачку приносили те же моряцкие дети. И тут начиналась настоящая экономика: пластинку резали на четыре части, и каждая часть стоила что-то — карандаш, значок, помощь на контрольной. Жевали долго, до полной потери вкуса, потом заворачивали обратно в бумажку и убирали в карман до следующего раза.

Третий способ был уже чистым рынком: у гостиниц и возле валютных магазинов стояли люди, которые продавали жвачку за рубли втридорога. Там же продавались банки с напитками, сигареты и журналы. Покупать у них было и дорого, и немного стыдно, но другого выхода не было.

Отдельно вспоминается, как жвачку использовали не по назначению. Из неё лепили. Ей клеили — серьёзно, ей заделывали трещины в стекле и крепили что-нибудь к парте. Её растягивали на спор: кто дальше. А на переменках существовала игра, в которой надо было наклеить жвачку под парту так, чтобы учитель не заметил, и эта традиция пережила все

эпохи — я уверен, что под какой-нибудь партой прямо сейчас прилеплена чья-то жвачка.

И вот что интересно: советская жвачка в бумажной обёртке была не хуже по вкусу. Она была хуже по тому, что происходило с ней во рту. Через десять минут она рассыпалась на крупинки, и их приходилось выплёвывать. Мы это знали и всё равно жевали, потому что альтернативы не было.

А потом, примерно с 1992 года, её стало много. И вот тут появились две главные марки, которые сформировали целое поколение.

Первая — Turbo. Турецкая жвачка, и главная её ценность была не во вкусе, а во вкладыше. Внутри каждой пластинки лежала карточка с автомобилем или мотоциклом, номером, и на обороте — техническими характеристиками: мощность, максимальная скорость, разгон до сотни. Это была наша первая автомобильная энциклопедия. Я до сих пор помню, что Porsche 959 разгонялся до трёхсот с лишним километров в час, и это казалось фантастикой.

Вкладыши собирали в альбомы. Альбомы покупали отдельно, они были с кармашками, и заполненный альбом был предметом настоящей гордости. Редкие карточки — с гоночными машинами, с мотоциклами, с двойными изображениями — ценились в разы выше обычных. Существовал чёрный рынок: на переменах у задней стены школы стояли старшеклассники и торговали редкими вкладышами поштучно.

Киоск — это отдельная глава моей биографии, и я могу

описать его с закрытыми глазами.

Стеклянная будка размером примерно три на два метра, в ней — человек, которого видно по пояс, потому что остальное закрыто товаром. Над прилавком висят пачки чипсов и шоколадок, на стекле — наклейки, на полке рядом с кассой — банки. Очередь на улице стоит всегда, независимо от погоды и времени года.

Цены менялись, и это было частью взросления: сначала пачка стоила столько, что на карманные деньги можно было купить две, потом одну, потом приходилось копить. Деньги выдавали редко — обычно мелочь на завтрак или на проезд, и вот эту мелочь мы не тратили, а несли в киоск.

Сам ритуал покупки был устроен так, что отсрочка удовольствия входила в него обязательно. Ты отстоял очередь. Ты заплатил. Тебе протянули пачку через маленькое окошко. И вот тут нельзя было разрывать сразу.

Серьёзно — существовало правило, которому следовали почти все. Сначала обёртку разворачивали аккуратно, не разрывая, потому что её потом хранили. Потом вытаскивали пластинку. И только потом, отойдя от киоска на несколько шагов, разворачивали внутреннюю бумажку, где лежал вкладыш.

Некоторые не смотрели сразу. Держали в руке, доносили до школы, показывали друзьям — и только потом открывали. Это была чистая лотерея, и оттягивание момента делало её дороже.

Я помню, как вытащил редкую карточку и не понял, что она редкая. Просто машина была красивая. Осознание пришло на следующий день, когда в классе на неё посмотрели иначе. Ценность вещи во дворе определяется не самой вещью, а реакцией на неё других — вот этому я научился раньше, чем чтению таблиц умножения.

И вот тут важное: вкладыши имели курс. Курс устанавливался не взрослыми, а нами, и он был удивительно устойчивым. Обычная карточка — одна единица. Двойная — две. Редкая марка — три-пять. Особо редкая, из ранней серии, — до десяти. Все знали этот курс, спорили о нём, но в целом соблюдали. Это была настоящая валюта, обеспеченная не золотом, а дефицитом.

У этой валюты были свои кризисы, и я застал два.

Первый случился, когда вышла новая серия. Вкладыши из неё были ярче, бумага плотнее, машин больше — и они мгновенно обесценили старые. Курс поехал: то, за что вчера давали три обычных, сегодня стоило одну. Мы спорили об этом неделями, часть двора признала новые, часть держалась за старые, и в итоге победили те, кто успел обменяться раньше.

Второй кризис был страшнее — дефляция от количества. Когда жвачки стало много, редких карточек тоже стало много, и редкость перестала быть редкой. Курс рухнул почти до нуля за один учебный год. Помню, как я пытался продать альбом и не смог: никто не хотел покупать то, что можно бы-

ло просто нажевать.

Отсюда, кстати, я вынес первое понимание того, что ценность — это не свойство предмета, а договорённость между людьми. Пока все верят, что карточка дорогая, она дорогая. Как только верят перестают — это кусок бумаги. Никакой магии, никакой внутренней стоимости.

И второй урок: курс держится на доверии и на памяти. Если ты один раз обманул, с тобой перестают торговать — не потому что накажут, а потому что с тобой неудобно. Во дворе это работает быстрее, чем в любой бирже: там ты теряешь деньги, здесь — возможность меняться вообще.

Были и мошенники. Самый популярный приём — показать карточку, а в момент обмена подсунуть другую, похожую. Или предложить «взаимовыгодную» сделку, где вторая половина отдаётся потом, и этот «потом» не наступает никогда. Или заявить после обмена, что карточка была поддельная. Всё это мы проходили, и каждый раз школа двора наказывала одним способом — репутацией.

Помню парня из нашего класса, которому перестали доверять после трёх таких историй. Он не был изгоем, с ним играли в футбол, но меняться с ним не хотел никто. И это было куда жёстче любого бойкота.

Вторая марка — Love Is. Та же турецкая компания, та же схема, но вместо машин — картинки с мальчиком и девочкой, и на обороте — объяснение того, что такое любовь. «Любовь — это когда ты делишься последней конфетой».

«Любовь — это когда вы вместе смотрите в одну сторону». Эти формулировки, переведённые с турецкого или английского, звучали наивно, но в двенадцать лет работали безотказно.

Про «Лав из» надо сказать честно: собирали её в основном девчонки, а мы делали вид, что нам всё равно.

Делали вид — и собирали тоже. У меня в коробке под кроватью лежало штук тридцать этих вкладышей, и я никому не показывал, потому что показать значило признать интерес. Признаться в интересе к картинке с надписью «любовь — это когда вы держитесь за руки» в двенадцать лет было невозможно.

Поэтому происходило вот что. Мальчики меняли «Лав из» на «Турбо» через посредников — обычно через младших братьев или через девчонок, которым машинки были не нужны. Сделка выглядела так: ты отдаёшь карточку с надписью и получаешь карточку с мотоциклом, и ни одна из сторон не признаётся, что на самом деле хотела обратного.

Это была первая в моей жизни схема, где желания скрывались, а обмен шёл через подставное лицо. Двор учил дипломатии раньше, чем школа.

Отдельно про сами надписи. Они были переведены на русский очень буквально, и от этого получались формулировки, которые взрослый прочитал бы с улыбкой, а двенадцатилетний — с замиранием. «Любовь — это когда он ждёт тебя после уроков». «Любовь — это когда вы делите одно яблоко».

«Любовь — это когда он не смотрит на других».

Я до сих пор помню несколько дословно. И я почти уверен, что часть моих представлений о том, как устроены отношения, сформировалась не из книг и не из разговоров родителей, а из этих карточек. Кто-то в Турции придумал сентенции для вкладышей, их перевели наспех, и они попали в головы целого поколения.

Интересно, что эти жвачки потом вернулись — в середине двухтысячных, а потом ещё раз, уже в десятых годах, в том же оформлении и с теми же надписями. Взрослые покупали их себе. Это, наверное, самый честный тест ностальгии: товар, который перестал быть товаром и стал машиной времени.

Отдельно про запах. У Love Is был свой запах — сладкий, клубнично-банановый, и он держался на обёртке. Обёртки не выбрасывали: их разглаживали, складывали в коробку и хранили. У меня была такая коробка, и когда я её открывал, из неё шёл тот самый запах. Я до сих пор узнаю его в магазине, тридцать лет спустя.

Теперь про то, как это всё работало как экономика.

Во-первых, вкладыши были средством обмена. Ими расплачивались за всё: за списывание домашки, за место в очереди к автомату, за то, чтобы тебя взяли в команду. Во-вторых, они были средством накопления: альбом заполнялся месяцами, и его можно было продать целиком. В-третьих, они были объектом спекуляции: находчивые покупали бло-

ки жвачки оптом в киоске, вынимали вкладыши, смотрели, что выпало, редкие продавали отдельно, а саму жвачку раздавали младшим.

Я попробовал себя в этом бизнесе один раз и прогорел.

Схема была очевидной: берёшь блок жвачки, вынимаешь все вкладыши, редкие продаёшь поштучно, а жвачку раздаёшь или тоже продаёшь. Выгода казалась двойной — и товар, и коллекция.

Я копил две недели. Отказывал себе в завтраках, складывал мелочь в банку из-под чая, и в итоге насобирал на блок. Купил, принёс домой, заперся в комнате и начал вскрывать.

Дальше я узнал, что такое распределение. Из целого блока мне выпало четыре редких карточки, и две из них были дублями. Остальные — обычные, которые во дворе стоили ровно столько, сколько на них потрачено, то есть ничего.

Я попытался продать дубли и не смог: на них не было спроса. Попробовал продать жвачку — тоже не вышло, потому что купить жвачку поштучно в киоске выходило дешевле.

В итоге блок ушёл почти в ноль, а четыре редкие карточки я не продал из жадности: решил подождать, пока цена вырастет. Цена не выросла, потому что вышла новая серия. Карточки лежат у меня до сих пор, в той самой коробке.

Из этой истории я вынес три вещи. Первая: оптовая закупка работает только если у тебя есть канал сбыта, а у меня его не было. Вторая: держать товар в ожидании роста — плохая стратегия, если рынок падает. Третья: жадность в двена-

дцать лет выглядит точно так же, как в сорок, и наказывается точно так же.

В нашем дворе был парень, у которого всё это получалось. Он покупал блоки каждую неделю, у него были свои постоянные покупатели, и он торговал не со всеми, а с избранными. Мы считали его богачом. Сейчас я понимаю, что он просто раньше нас догадался: главное в торговле не товар, а поток.

В-четвёртых — и это самое интересное — вокруг них существовала индустрия подделок. Позже, когда оригинальные вкладыши кончились, появились «палёные»: напечатанные на плохой бумаге, с кривыми цветами и ошибками в тексте. Их было видно сразу. Школьный двор мгновенно выработал экспертизу подлинности — в двенадцать лет мы отличали оригинал от копии по плотности бумаги на ощупь.

Были и игры. Самая простая — «на вылет»: вкладыши кладут стопкой, бьют ладонью по столу, и перевёрнутые забираешь себе. Вторая — кидать в стену, чей дальше отскочит. Третья — «в кольцо», где надо было попасть карточкой в нарисованный круг. Из-за этих игр вкладыши быстро приходили в негодность: мятые, потёртые, с загнутыми углами. И вот парадокс: для игры ценились дешёвые, а редкие хранили в альбоме и в руки не давали никому.

Игры с вкладышами — это отдельный мир, и правила в нём были устные.

Никогда не существовало никакого свода. Правила пере-

давались так: приходишь на новое место, спрашиваешь, как играете, тебе объясняют, и если твои привычки не совпадают, спорят и договариваются. В разных дворах одна и та же игра называлась по-разному и шла по чуть разным правилам. Это было похоже на диалекты.

Основная игра была на хлопке. Вкладыши кладут стопкой на ровную поверхность — подоконник, парта, асфальт, — и бьют по ней ладонью так, чтобы от потока воздуха карточки перевернулись. Перевернувшиеся забираешь. Звук был характерный: глухой хлопок и шелест бумаги. Иногда играли по несколько часов, и подоконник в школе был отполирован тысячами таких хлопков.

Мастерство здесь было настоящим. Надо было подобрать силу, угол, научиться бить не сверху, а сбоку, чтобы поток шёл вдоль поверхности. Были ребята, которые переворачивали стопку из десяти карточек одним ударом. Я так не умел и обычно проигрывал.

Вторая игра — в пристенок. Кидаешь карточку в стену, она отлетает, и если твоя легла близко к чужой, забираешь обе. Играли деньгами-вкладышами, ставили по одной, по две. Карточки после этого были мятые и с загнутыми углами, и продавать их уже было нельзя.

Отсюда и парадокс, про который я уже говорил: для игры шли дешёвые. Редкие лежали в альбоме, а играли мы тем, что не жалко. То есть у нас была одновременно оборотная наличность и резерв, который не участвует в обороте. Я то-

гда не знал этих слов, но делал именно это.

И ещё одна деталь: проигравший отдавал сразу. Не было ни расписок, ни «отдам завтра», ни споров о долге. Отдал — и всё. Единственный способ не потерять карточки — не играть. Это делало игру честной и очень азартной.

Куда всё это делось? К концу девяностых вкладыши пропали. Компании перестали их класть, и вместе с ними исчезла школьная валюта. Альбомы отправились в шкафы, потом на антресоли, потом на помойку или, если повезло, на сайты объявлений, где сейчас полный альбом «Турбо» стоит как хороший телефон.

Что это было на самом деле? Думаю, это был наш первый урок рыночной экономики, пройденный без единого учебника. Мы на практике узнали, что такое редкость, ликвидность, подделка, курс обмена, накопление и спекуляция. Мы научились торговаться, оценивать товар, отличать оригинал от копии и понимать, что доверие в сделке важнее выгоды.

И всё это — на картинках с автомобилями, которые большинство из нас видело только в журналах.

Добавлю к этому одно соображение, которое пришло мне гораздо позже.

Мы прошли этот урок рынка в условиях, где не было настоящих денег. Вкладыши нельзя было обменять на рубли — вернее, можно было продать, но это случалось редко и считалось почти предательством. Валюта была замкнутая, внутришкольная, и курс держался только на нашей общей дого-

ворённости.

Из-за этого мы выучили одну половину экономики и не выучили другую. Мы знали, что такое редкость, спрос, подделка, репутация и доверие. Мы не знали, что такое цена в деньгах, налог, аренда и кредит.

И вот что любопытно: современные дети проходят ровно тот же курс, только на других носителях. У них есть внутриигровые предметы, которые нельзя потрогать, которые покупаются за настоящие деньги, которые обмениваются, подделываются, теряют цену после выхода обновления и хранятся в инвентарях, как наши вкладыши в альбомах. Они точно так же торгуются, точно так же обжигаются на мошенниках и точно так же выясняют, что ценность предмета определяется не им самим, а согласием других считать его ценным.

Мне иногда хочется объяснить своему племяннику, что его цифровая коробка с предметами — это моя коробка из-под обуви, только в ней нельзя поворошить рукой. Он, наверное, не поймёт. А я, глядя на его торговлю, понимаю всё.

Тогда, в девяносто четвёртом, у нас не было интернета, где можно посмотреть цену. Мы узнавали её у старших, на перемене, и ошибка стоила карточки. Сейчас цену можно проверить за секунду, и мошенничества стало не меньше — просто оно стало другим. Инструменты меняются, двор остаётся.

Кстати, если у вас в шкафу лежит коробка с вкладышами — не выбрасывайте. Серьёзно. За последние годы цены на

них выросли так, что некоторым повезло больше, чем с акциями.

Это была «ПЕРЕМОТКА». Меня зовут Максим Кассетин. Обнял, до встречи.

Глава 4 — «Поле чудес», «Утренняя почта» и воскресный телевизор

Воскресенье в моём детстве было не просто выходным. Оно было расписано по часам — не нами, а телепрограммой. И вся семья под эту программу подстраивалась: обедали раньше или позже, в гости не ходили, телефон не снимали. Сегодня расскажу про воскресный телевизор, который собирал у экрана всю страну одновременно.

Это «ПЕРЕМОТКА», меня зовут Максим Кассетин.

Для начала важная вещь: каналов было два. Первая программа и вторая. Всё. Выбор заключался не в том, что смотреть, а в том, когда выключить. Телепрограмму печатали в газетах, её вырезали и вешали на холодильник, и я до сих пор помню её наизусть для некоторых недель.

Сетка была устроена так, что её можно было запомнить, потому что она почти не менялась.

Понедельник — выходной у телевидения, в эфире профилактика или вообще ничего. Это было странно и немного обидно: целые сутки без телевизора. Потом выяснилось, что профилактика — это когда передатчик чистят, и что без неё качество картинки падает, но понимание пришло позже.

Дальше шли будни: утром — что-то для тех, кто дома, днём — блок для школьников, вечером — новости, потом

фильм или передача, и всё заканчивалось поздно. В субботу обязательно было кино, в воскресенье — музыка и игры.

Программу печатали в газетах, и её действительно вырезали. У нас дома этим занималась бабушка: вырезала ножницами колонку, наклеивала на лист, и лист висел на холодильнике магнитом. Если кто-то его терял, начинался скандал.

Обозначения были свои. Музыкальная передача помечалась одной буквой, фильм — другой, повтор — третьей. Со временем читать эту колонку научились даже те, кто газет не читал: она была единственным расписанием культурной жизни семьи.

И вот что важно: сетка была одинакова для всей страны. Не для города, не для региона — для всех. В восемь вечера в понедельник по обе стороны одиннадцати часовых поясов люди включали одно и то же. Понятие «сегодня вечером» означало конкретную передачу, и можно было позвонить на другой конец страны и сказать: «видел?», и тебя понимали без уточнений.

Сейчас такой синхронизации не существует вообще. Мы можем договориться посмотреть одно и то же, но это будет выбор, а не судьба. Тогда это была судьба: выбора не было, и именно поэтому было о чём говорить.

Воскресенье начиналось рано. Часов в девять утра шла «Утренняя почта» — музыкальная программа, где показывали клипы по заявкам зрителей. Заявки писали от руки на бумаге и отправляли почтой в Москву, и письмо шло месяц.

Если твой заказ показали, это было событием: ты сидел перед экраном и ждал, когда прозвучит твоя фамилия и город. Ведущий менялся, но главный период у многих ассоциируется с Юрием Николаевым — он вёл её с середины восьмидесятых.

Я сам отправлял заявку, и это была целая операция.

Сначала надо было выбрать песню. Не любую — такую, которую ты действительно хочешь услышать, потому что шанс был один. Мы с другом спорили неделю и в итоге выбрали то, что оба знали и оба любили.

Потом письмо. Писали от руки, на тетрадном листе, старательно: в верхнем углу — кому, в нижнем — от кого, с адресом и индексом. Индекс надо было знать точно, его списывали с конверта. Потом формулировка: просим показать клип такой-то, передаём привет тому-то. Привет передавали всем — родственникам, классу, соседям по подъезду, и это было обязательной частью жанра.

Конверт покупали в киоске, марку наклеивали, и дальше начиналось самое интересное — ожидание. Письмо шло в Москву недели три, потом оно попадало в редакцию, потом его кто-то читал, потом отбирал. Шанс был мизерный: заявок приходили тысячи, показывали единицы.

Мы ждали два месяца. Каждый раз, включая телевизор в воскресенье утром, я думал: а вдруг сегодня. И вот однажды ведущий произнёс название нашего города. Я не помню, что он сказал дальше, — помню только, что вскочил с дивана и

начал прыгать.

Самого клипа я почти не видел. Помню первые секунды и то, как меня колотило. Бабушка потом пересказывала мне содержание, потому что я не смотрел.

И вот что удивительно: это было бесплатное событие, которое длилось три минуты, и оно осталось в памяти ярче многих настоящих праздников. Потому что в нём участвовал лично ты. Твой город прозвучал на всю страну, и три минуты страна смотрела то, что выбрал ты.

Через несколько лет вся эта механика рухнула: заявки стали принимать по телефону, потом по интернету, и событие перестало быть событием. Я не жалею — просто отмечаю, что ценность вещи определяется не самой вещью, а трудностью её получения. Клип, который ты ждал три месяца, и клип, который ты нашёл за три секунды, — это разные предметы, хотя на экране они одинаковы.

Клип показывали один раз. Не было ни паузы, ни повтора: если отвлёкся — всё, не увидишь больше никогда. Поэтому во время «Утренней почты» в квартире стояла абсолютная тишина, и даже на кухню не выходили. Записать клип на кассету было почти невозможно — нужно было сидеть с магнитофоном у телевизора и ловить момент.

Дальше — мультфильмы. Их показывали блоком, и это было святое. Советская классика: «Ну, погоди!», «Каникулы в Простоквашино», «Винни-Пух», «Ёжик в тумане». Мы знали их наизусть, но смотрели каждый раз заново, потому

что другого способа увидеть их не существовало.

Мультфильмы делились на два мира, и граница между ними прошла прямо по моему детству.

Первый мир — советская классика. Её показывали по праздникам и в специальных блоках, и мы знали её наизусть. Не «примерно помнили», а именно наизусть: реплики, интонации, паузы. Я до сих пор могу процитировать половину «Простоквашино» и «Винни-Пуха» без запинки.

Это не было зубрёжкой. Мы пересматривали их по многу раз, потому что больше смотреть было нечего, и в какой-то момент начинали замечать детали, которых не видели раньше. Шутки, адресованные взрослым, раскрывались лет через десять. Музыка оказывалась сложнее, чем казалось.

Второй мир пришёл в начале девяностых и обрушился на нас сразу, потоком. Зарубежные сериалы про уток, про бурундуков-спасателей, про плаща в чёрной маске — всё это шло блоками, днём, и было устроено принципиально иначе: серий много, герои повторяются, сюжет продолжается.

Разница была в интонации. Советские мультфильмы были неспешные, иногда грустные, часто про одиночество и про природу. Новые — быстрые, шумные, про команду, про злодея и про победу в конце. Первое время я не понимал, что мне не нравится во вторых, а потом понял: в них почти никогда не бывает тихо.

Появилось и новое поведение — записывать. Мультсериалы шли каждый день в одно время, и пропуск означал про-

пущенную серию. Поэтому кассеты с записями стали ходовым товаром: их переписывали друг у друга, давали на ночь, просили вернуть.

А вечером, перед сном, была обязательная передача с кукольными героями — короткая, минут на пятнадцать, с одной сказкой и одной колыбельной. Её смотрели даже те, кто уже вырос из мультфильмов, потому что она означала: день закончен, можно идти спать. Под неё засыпали, и я до сих пор реагирую на эту мелодию — как на сигнал, что пора выключаться.

Потом наступало время, которое я называю «большим воскресным обедом». Семья садилась за стол, и телевизор не выключали — его просто не смотрели, он работал фоном. Обед был длинный, потому что после него всё равно ничего не начиналось.

А после обеда, ближе к вечеру, шло главное. В октябре 1990 года на Первом канале вышла программа «Поле чудес». И вот тут произошло то, что сейчас невозможно представить: страна синхронно села у экранов.

Почему это работало? Формат был простой до примитивности: барабан, три тройки игроков, слово на табло, буквы, очки, призы. Но в этом простом формате было всё. Во-первых, играли обычные люди — не актёры, а учительница из Рязани, тракторист из Воронежа, врач из Норильска. Они приезжали в Москву, выходили в студию, и их показывали на всю страну. Это было невиданно: простой человек в теле-

визоре.

Во-вторых, призы. Автомобиль, телевизор, видеомагнитофон, набор посуды, путёвка. Для зрителя 1991 года это были не вещи, это были невозможные вещи. Когда кто-то выигрывал машину, зал аплодировал стоя, и у зрителей дома тоже было ощущение праздника — потому что шанс был теоретически у каждого.

Про механику игры стоит рассказать отдельно, потому что она была доведена до совершенства.

Барабан крутили рукой, и он щёлкал: характерный звук, который узнавали с первых двух секунд. Стрелка останавливалась на секторе, и дальше всё зависело от того, куда попала.

Секторов было несколько типов. Обычный — с очками. Буква, которую можно открыть. Сектор, отнимающий очки. Сектор «банкрот» — самое страшное слово программы, потому что он обнулял всё накопленное. Сектор «плюс» — открываешь любую букву по выбору. Сектор «шанс» — забирают игрока и ставят нового. И, конечно, сектор приз: ведущий произносил свою знаменитую фразу, и в студию вносили коробку.

Коробка — это отдельный ритуал. Иногда это был настоящий приз, иногда шуточный, иногда пустая коробка, и иногда в коробке лежала коробка поменьше. Зал замирал. Это был момент, когда телевидение работало честнее всех: никто не знал, что внутри, включая ведущего.

Финал был устроен так, что победитель получал право на суперигру. Там надо было угадать слово, открыв несколько букв, и если угадывал — забирал главный приз. Машина, как правило.

Я помню, как в нашей семье в такие моменты все вставали с дивана. Не шучу — стояли у экрана и подсказывали, хотя подсказать было невозможно. Это было иррационально, но абсолютно естественно: когда человек в телевизоре думает, вся комната думает вместе с ним.

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.