

Осознав, что всё же попал в прошлое, Иванов стал думать, как ему дальше жить. Над всякими высокими материями о том, как и почему так произошло, он старался не размышлять. Ну его, эти философствования. Случилось, и хорошо: молодой, здоровый и, главное, живой.

Сейчас он находился на том этапе жизни, когда у него ничего нет. В теории есть половина дома в деревне, но чтобы полностью выкупить недвижимость у Ольги, нужно иметь на руках не меньше двадцати тысяч рублей. Лучше больше, ведь, зная сводную сестру, он был уверен, что она захочет получить с него сумму выше, чем дом реально стоит.

Значит, в первую очередь нужны деньги. Но они не растут на деревьях, как листья. Их нужно как-то заработать.

Взор Ивана застыл на стопке периодики. Он взял в руки газету с объявлениями и открыл на странице по продаже автомобилей.

Вскоре стало ясно, что газета не интернет. Тут закладку не оставишь. К тому же у него нет привычного смартфона, чтобы сразу обзвонить продавцов. А ещё непонятно, что за кот в мешке продают.

Объявление в газете такая штука, что в ней написан короткий текст. Например:

Продам ВАЗ 2106 1987 года. Белый. Состояние хорошее. Цена 15000 руб.

И вот как из этого текста понять, хороший это автомобиль или ржавое ведро? А цена? Иван давно отвык от таких цен и не помнит, какими они были тридцать пять лет назад. На что ориентироваться?

На свои накопления надежды нет. Там всего-то каких-то пара тысяч с копейками. Такую сумму Иванов оставлял в ближайшем продуктовом магазине, когда ходил за мелочевкой к чаю. А тут машину за пятнадцать тысяч продают.

Если судить по году выпуска и цене, то это ржавое ведро, место которому на пункте приёма металлолома. Но не всё так однозначно. К примеру, за шаурму, чай и прессу он заплатил сущие копейки. Когда прогуливался по рынку, то видел в витрине бутылочное пиво за шесть рублей. Так что цены в этом времени определённо иные и ориентироваться следует на них, а не на те, к которым привык.

Сходив до того же киоска с прессой, он приобрёл блокнот и авторучку. Расплачиваясь, он спросил у торговки:

— Простите, высокопочтенная, если мой вопрос вам покажется странным, откуда и как можно позвонить?

— С таксофона можно позвонить. Купи у меня карту для таксофона и звони, сколько минуты

позволят.

— Это как?

Ваня в самом деле не мог припомнить, как пользоваться таксофоном. Вроде бы когда-то давно он пару раз звонил из уличных телефонов, но это было так много лет назад, что процесс выветрился из головы.

— Как-как... — пробурчала продавщица, смерив покупателя таким взглядом, словно смотрела на дурачка. — Ты чего, из деревни что ли?

— Вы угадали, высокопочтенная. Я родом из Барсуков.

— Откуда? — вытаращилась дамочка.

— Деревня Барсуки Челябинской области. Не слышали о такой?

— Впервые слышу... Ты это, солдатик, карточку в таксофон суй, номер набирай. С карты у тебя минуты списываются будут. Когда разговор закончишь, карту вынь.

— Спасибо за инструкцию, уважаемая. Будьте любезны отвесить мне сего чуда дивного.

Расплатившись за карту для таксофона, Иван отправился обзванивать продавцов автомобилей. За время работы перекупом у него накопился стандартный список вопросов, этакий шаблон, с помощью которого можно выяснить, стоит ли вообще ехать смотреть автомобиль.

Обзвонив семь объявлений, он остановился на последнем, как раз на той самой шестёрке лохматого года выпуска.

Продавал её дед, который божился, что единственный владелец и ухаживал за ласточкой, как за своим дитём.

Вот только проблема: у Иванова не было средств на покупку Жигули. Но он уладил этот вопрос, направив стопы в отделение банка, который выдает потребительские кредиты под конские проценты. В другие банки он даже не думал совать нос: там ему точно дадут от ворот поворот.

Как и ожидалось, кредит ему дали вместе с банковской картой, на которую зачислили денежные средства. Деньги он тут же снял в банкомате. Процентную ставку задрали неприлично высоко — аж восемьдесят процентов годовых! Это натуральный грабёж. Так ещё и сумму ограничили всего двадцатью тысячами рублей.

Иванов поймал бомбилу и доехал до продавца почти к оговоренному времени. В век до широкого распространения сотовой связи опоздать на сорок минут не особо страшно.

Встреча происходила возле гаражей неподалеку от многоэтажки в спальном районе.

Когда старик открыл скрипучие створки ворот и продемонстрировал свою ласточку, Иван даже не подумал скрывать эмоции.

— Дед, — с возмущением посмотрел он на продавца, — ты какого йогурта мне воду в уши лил? Это что за шайтан-арба?

— Это Жигули!

— Это ржавое ведро с гнилыми болтами! А ты мне по телефону шипел, как Воландеморт любимому василиску, что не бита, не крашена, ухожена... Если ты за своими детьми также ухаживал, мне их искренне жаль.

— Да я с неё пылинки сдувал! — возмутился старик. — В гараже хранил, ездил только летом на дачу!

— Оно и видно, что в гараже хранил...

Иванов наклонился и постучал по дырявому порогу. Оттуда отвалился кусок ржавчины.

— Херня твой гараж! Сырой. Вон, пороги все сгнили.

Он лёг на землю и посмотрел под машину, после чего продолжил:

— Днище ржавое, скоро отвалится. Буду я как Флинстоун ногами тормозить... А кузов? — поднявшись на ноги, он стал тыкать в многочисленные очаги ржавчины. — Это ты называешь целым кузовом? Да на этом корыте живого места нет! Короче, я избавлю тебя от этого автохлама за восемь штук. Больше это корыто не стоит.

— Какие восемь тысяч? Я меньше, чем за пятнадцать не продам!

— Это ты так думаешь, что продашь... Хотя, если найдёшь слепого покупателя... Давай заведем.

Дед с неохотой пустил Ваню за руль. Тот повернул ключ в замке зажигания, а в ответ услышал лишь как крутит стартер. Автомобиль отказывался заводиться.

— Утром заводилась! — клятвенно заверил опешивший дед, смотря на покупателя честными глазами.

— Похоже, ты меня наvertеть хотел, йогуртом по губам! — возмутился Иванов. — Дед, да тут мотор лёг. Я всю жизнь тачки чиню, видно же, что компрессии нет.

На самом деле Ваня понял, в чём проблема. Если это действительно то, о чём он подумал, то ремонт копеечный. Хотя мотор действительно мог лечь. Но и это не беда. Двигатель можно откапиталить на коленке, точнее, поменять кольца. На кольца и инструменты денег достаточно, и это не займет много времени. А то, что движок после этого недолго проходит, не его проблемы.

— Есть, чем давление в цилиндрах померить?

— Есть! — ожил старик и принялся шарить по стеллажам.

Вскоре он вручил Ване свечной ключ и самодельный компрессометр. Иван ловко выкрутил свечи и скомандовал:

— Крути.

Старик сел за руль и начал крутить стартером.

— Первый цилиндр — пять очков... Крути... Стой! Три очка... Крути! Стой! Пять очков... Хорошо, вылезай, и так понятно, что мотор лёг.

Старик выглядел очень опечаленным.

— Как же так? — расстроенным тоном спросил он. — Я же за тринадцать лет всего шестьдесят тысяч на ней отъездил! С учёта уже снял. Масло каждые десять тысяч менял.

— Это ты зря, — покачал головой Иванов. — Йогурт мне в рот! Дед, ты как первый день живёшь! С нашим «качественным» маслом его менять нужно через семь тысяч. А тебе вообще могли паленушку продать под видом нового.

— Это как? — не понял продавец.

— Просто. Отработку фильтруют, в новые канистры фасуют и впаривают под видом нового масла. А у людей потом движки на капиталку приезжают. Ты не расстраивайся, я твоему горю готов помочь. От своих слов не отказываюсь — заберу за восемь.

Тут взор Иванова упал на резину.

— Ладно, девять дам, если зимние шины отдашь в подарок.

Старик, который буквально десять минут назад готов был себя пяткой в грудь бить и божился, что дешевле пятнадцати тысяч свою ласточку не продаст, засиял от счастья, что ему предлагают девять тысяч.

— Забирай! И резину отдам, и запчасти. У меня тут стартер, генератор, карбюратор старые. Я их так, на всякий случай менял.

Пока клиент был дожат, опытный перекуп быстро состряпал договор купли-продажи и отдал продавцу деньги. Вдвоем они вытолкали Жигули из гаража. Салон и багажник были забиты резиной и запчастями, на крыше остался старый металлический багажник ещё из СССР. Сзади имелся фаркоп.

Глядя на всё это богатство, Ванин хомяк жадно потирал лапки. Можно считать, что покупка уже себя на треть отбила, даже если мотор мертвый.

Старик запер гараж и поспешил удалиться, пока покупатель не передумал. Ему было плевать, что будет с шестеркой дальше. Он считал, что Ваня сейчас вступит с ней в противоестественные отношения, и был недалёк от истины.

Иван первым делом разобрал карбюратор и внимательно осмотрел иглу. Уголки его губ поползли вверх.

— Как и думал, игла — полная Кончита Вурст! Бенз переливает, на цилиндрах образуется плёнка, и компрессия падает... Меня не навестишь — он на ландыш не похож...

Бытие родителем пятерых детей накладывает свой отпечаток. Во времена работы автослесарем Иван был жутким матерщинником. Без этого ремонтировать отечественные автомобили невозможно. Но когда у него появились дети, пришлось менять свои привычки. Ругательства остались, но они видоизменились на приличные слова.

Из доставшегося в придачу к шестёрке карбюратора была изъята игла и переставлена в рабочий карб. Капнув в колодцы цилиндров масла и вкрутив свечи, Иванов с пол-оборота завёл автомобиль, после чего спокойно уехал на нём.

Купив карту города и расспросив аборигенов, Иванов сориентировался, где что находится. Вскоре он закупился на строительном рынке наждачной бумагой, обезжиривателем и монтажной пеной. В магазине автоэмалей он приобрел баллончики с краской. После мойки он загнал автомобиль в один из дворов и приступил к тому, за что ему будет стыдно.

С помощью монтажной пены пороги стали целыми.

Из почтовых ящиков ближайшего подъезда он надергал рекламных газет. Ими он заклеил окна и фары, после чего быстро пробежался наждачкой по ржавчине, зашпатлевал все вмятины и покрасил кузов в круг из баллончиков.

Спать Ваня лёг прямо в салоне автомобиля, не съезжая с места.

Рано утром он отогнал машину на авторынок. Въезд на территорию стоил пятьсот рублей, но уже выстроилась очередь.

Припарковав шестерку на довольно козырном месте, он разложил запчасти, багажник, фаркоп и резину. На картонке, позаимствованной на помойке, Иван нарисовал цену и стал ждать.

Вскоре на рынок потянулись покупатели. Фаркоп, багажник и резина ушли очень быстро, полностью отбив затраты на оплату въезда на рынок и на приведение кузова в приличный вид.

Многие останавливались возле машины, разглядывали её. Пара мужчин, с виду типичных колхозников, уже в третий раз подошли к Иванову. Один из них, щуплый, с короткими русыми волосами, начал:

— Хорошая машина?

— Отличная! — голос Вани был полон искренности, а его улыбка и тон располагали к себе. — Тачка — пушка! На ней мухи не делали сну-сну! Один владелец, дедушка. Он на ней только на дачу ездил, ухаживал, как за родной кровиночкой. Масло менял вовремя, хранил в гараже. Вы на пробег посмотрите — всего шестьдесят тысяч! И что примечательно, родной!

Иванов стал демонстрировать потенциальным покупателям интерьер.

— Смотрите, какая обивка, нульцевая. А руль? А педали? А ручка коробки? Всё свежее, как с завода. Нигде не стёрлось.

— А тут это, подтек, — наклонился над крылом пузатый спутник худого колхозника.

— Это дед скол подкашивал, чтобы кузов не ржавел, — мгновенно нашелся с ответом Иванов.

— А чего продаешь, раз машина такая хорошая? — продолжил толстяк.

— Дед совсем плохой стал — не может больше ездить. А мне машина не нужна. Я, как видите, только после армии. Мотоцикл хочу купить. Вы только послушайте двигатель, — сев за руль, он завел мотор. — Перфекто! Шепчет, как новый. Заводится с полпинка. Коробка в идеале. Вы за эти деньги ничего лучше не найдете. Я деду предлагал меньше чем за пятьдесят не продавать, но он настоял на своём. Говорит, год выпуска большой... Как по мне, глупости всё это. Для подержанной машины главное не год выпуска, а состояние. Правильно я говорю?

— Правильно, — согласно кивнул худой.

Толстяк отступил в сторону и с видом знатока придирчиво разглядывал мотор.

— А движок нормальный? Не перебитый?

— Да вы что?! — возмущился Иванов. — Конечно же, родной! Тут всё родное, кроме стартера, генератора и карбюратора. Они-то как раз новые, недавно поменяны. Заметьте, я бы мог запросто поменять их на старые и за ту же сумму продать автомобиль, но так честные люди не поступают!

— Сорок дорого, — печально вздохнул худой.

— Ага, дорого, — поддержал его товарищ.

— Глубокоуважаемые, вы мне кажетесь хорошими людьми. Так и быть, для хорошего человека не жалко сделать скидку. Тридцать пять, и эта ласточка ваша. Да вы не стесняйтесь, господин хороший. Присядьте на водительское сиденье.

Ваня чуть ли не силком усадил худого за руль. Покупатель оживился. Он уже влюбленным взглядом смотрел на приборную панель, нежно поглаживая руль и прислушиваясь к звуку двигателя.

— Как новая, — продолжал Ваня. — Чувствуете? Пахнет, словно только с завода. Внутри никто не курил, дед это дело строго пресекал. Хотя сейчас можно ехать куда хочешь.

— А как оформлять? — тревожно посмотрел на Ваню мужчина из салона Жигулей. — Это же к вашему дедушке ехать нужно.

— Никаких проблем. Дед не в том состоянии, чтобы куда-то мотаться. Он подписал договор, снял машину с учёта, так что оформим по закону за минуту. Сможете сразу поехать на ласточке в ГАИ и смело ставить на учёт. Если что, я с вами могу съездить.

— Тридцать пять, да? — словно опасаясь, что Ваня передумает, спросил худой.

— Только вам и только сейчас, потому что у меня хорошее настроение. Потом скидок не будет.

Набрав полную грудь воздуха, словно перед нырянием в прорубь, мужчина сказал:

— Беру!

Тут же Иванов достал из бардачка собственноручно написанные бланки договора купли-продажи с подделанной подписью старика. Туда оставалось внести данные покупателя, цену и дату. Через пару минут колхозники уезжали с рынка на своей шестёрке, а Иван подбивал профит.

Вышло, что на этой перепродаже он заработал двадцать шесть тысяч рублей. С нынешними ценами и зарплатами он примерно успел ознакомиться — это примерно четыре хороших месячных оклада работника в регионе. Почти тысяча долларов. Даже для будущего неплохой доход с ведробизнеса.

И всё же ему было стыдно. Именно из-за этого он когда-то бросил заниматься перепродажей автомобилей. Ему неприятно было обманывать людей, хотя они и сами готовы были обмануться, поверив во что угодно. Например, эти ребята полностью удовлетворились дифирамбами продавца. Номера кузова и двигателя не сверили, документы не проверили, весь кузов придирчиво не осмотрели, а ведь там подтёков хватало. Да и свежесть краски, огромная шагрень и налипшая пыль должны многое сказать. Понимающие люди быстро проходили мимо. А таковых тут хватало.

Почти все продавцы на авторынке — перекупы. Найти тут нормальную машину по адекватной цене — как иголку в стоге сена. Нормальный человек не станет платить целых пятьсот рублей за день стояния на рынке, при том, что зарплата охранника в районе двух тысяч. Продавец лучше заплатит двадцать рублей за объявление в газете и будет ждать звонка от покупателя, чем рискнёт крупной суммой с возможностью пролететь.

Иванову достаточно беглого взгляда, чтобы понять, кто перед ним. Почти все, приехавшие на рынок на машинах, были ушлыми торгашами с теми же приёмами, которыми пользовался он сам.

Но как бы совесть ни пыталась приподнять голову, Ваня ей этого не давал — давил гадину в зародыше. Ему нужно где-то и на что-то жить, а без денег у него не будет собственного дома.

Поэтому он не стал засиживаться, а прихватил сумку с оставшимися запчастями и поспешил дойти до ближайшего таксофона и обзвонить номера телефонов из других приглянувшихся объявлений.

С одним человеком он договорился встретиться после обеда, а второй был готов показать автомобиль лишь вечером.

Набрав у лоточницы пирожков и кофе, он отправился бродить вокруг рынка, лениво поглядывая на предлагаемый товар. В отличие от огороженной территории, тут можно было встретить людей, которые приехали попытаться продать свою машину. Не будучи перекупками, они не знали, что на рынок лучше заезжать рано утром и что за это нужно платить. Поэтому они парковались неподалеку в надежде продать своё колесное имущество. Конечно, и тут торгашей было много. В основном они толкали тачки, продажа которых вряд ли пройдет быстро и окупит цену въезда на рынок.

Плотный лысый мужчина с необъятным пузом окликнул парня:

— Эй, солдатик, нужна машина? Смотри, какая чёткая девяточка!

Иван лениво мазнул взором по кузову. Он использовал один приём для определения перекраски. Для этого нужно поймать одну точку на машине, к примеру, тень от дерева, и пройти вокруг тачки, следя за тенью. Взор сразу замечает малейшие нюансы, переходы цвета и наплывы. На удивление, машина была в родной краске.

— Сколько? — замерев, посмотрел он на продавца.

— Тридцать.

Для перекупа цена, судя по объявлениям, для машины с таким живым кузовом крайне низкая.

Ваня заглянул под днище — оно было целым, что для девятки редкость. Простучав пороги, он с удивлением обнаружил, что они живые. Зародилась надежда, что это действительно хороший автомобиль от собственника по привлекательной цене. Болты на дверях не крутились. А вот когда он дёрнул капот и заглянул под него, всё встало на свои места.

Заметив вмиг потерявшее интерес лицо Иванова, торгаш сказал:



— За двадцать семь отдам! Деньги срочно нужны. Тачка в идеале, сам видишь. Ты за эти деньги девятку с целым кузовом не найдёшь.

— Сметана на лицо пять раз без остановки! — экспрессивно выдал Ваня. — Максима Шелкова на вас нет!

— Кого?

— Известный в узких кругах автоэксперт-криминалист. Высокопочтенный господин, — иронично произнёс Ваня, — вы сметану в следующий раз сглатывайте, прежде чем предлагать приличным людям такое.

— Нормальная тачка!

— Ну да... — сарказм сочился из Иванова со всех щелей. — Нормальная... Наверное, поэтому на ней переварен номерной стакан и перебит номер двигателя. Причем перебит столь похабно, что даже слепой гаишник заметит разницу. Если уж делаете дубль из битого ведра и краденной тачки, то варивайте хотя бы четверть и другой блок подкидывайте. А это удобрение можете на металл сдать!

— Слышь, умник, — набычился продавец девятки, — иди отсюда!

— Ну и пойду, — спокойно заявил Иван.

Оторвавшись от созерцания подкапотного пространства, он отправился дальше по территории возле авторынка.

Внезапно его взгляд прикипел к сорок первому Москвичу. На первый взгляд автомобиль выглядел весьма удручающе. Кузов весь во вмятинах. Нет ни одного целого элемента, за исключением крыши. Бампера притёрты. Но геометрия кузова не пострадала, что говорило о том, что возможно, этот автомобиль не бывал в серьезном дорожно-транспортном происшествии (ДТП). Один порог замят, но оба без дыр, хотя и начали коррозировать.

Продавал автомобиль молодой парень не старше Ивана на настоящий момент. Цены указано не было — звоночек, который говорит о том, что это может быть владелец, а не перекуп. Те почти всегда, чтобы меньше напрягаться, пишут год выпуска, цену и минимальную информацию, например, что у тачки один владелец.

— Добрый день, — кивнул парню Иванов. — Какой год?

— Девяносто третий, — оживился тот. — Пробег семьдесят тысяч. Я год назад покупал этот Москвич у первого владельца, когда права получил: учился водить. Машина в отличном состоянии.

— И сколько вы за неё хотите?

Набрав полную грудь воздуха, словно собрался нырнуть под воду, парень ответил:

— Сорок тысяч!

— Йогуртом по губам! Да вы не мелочитесь. Я вчера купил шестерку в идеале с пробегом шестьдесят тысяч за девять кусков. Вы сами-то видите свой автомобиль?

— Да это всего лишь вмятины.

— Всего лишь? — усмехнулся Иванов. — Перекраска каждого элемента знаете, сколько стоит? Крылья и двери под замену. Плюс покраска. Пороги мятые — нужно менять накладки. Одну только кузовщину в круг сделать не менее сорока тысяч, и это при условии, что получится найти дешёвого донора с целыми кузовными элементами, но убитыми мотором и коробкой. И это я ещё под капот и днище не заглядывал.

— Там всё в полном порядке. Я поменял карбюратор, заменил цепь с натяжителем, поставил новые стартер, трамблёр и сцепление.

— Короче говоря, тачка сыплется, мама не горюй. Значит, пробег смотанный. Вы же понимаете, что у автомобиля с пробегом семьдесят тысяч не нужно менять цепь и не ломаются перечисленные вами детали. Уж стартер на Москвичах — самый живучий элемент.

— Да это я спалил стартер и сцепление! — в сердцах воскликнул владелец сорок первого. — А цепь поменял для успокоения души.

— Десять.

— Что?

— Я говорю, что готов заплатить за автомобиль десять тысяч рублей. Больше он не стоит.

Парень был готов возмутиться, но Ваня ему не дал вставить слова, продолжив давить:

— Чтобы привести машину в озвученный вами ценник, нужно вложить в неё такую же сумму. В итоге она обойдётся в восемьдесят кусков, а стоить будет сорок в лучшем случае. Я готов её купить прямо сейчас, но не собираюсь уходить в глубокий минус. За восемьдесят можно взять десятку в отличном состоянии, которая не будет ломаться и в цене ещё долго не потеряет. Вы же продаете в круг битый Москвич с мутной историей. И хоть мне хочется верить в вашу честность, но практика показывает, что люди обманывают на каждом углу.

Парень, судя по насупившемуся виду, готов был возмутиться, но кто ему позволит? Ваня не умолкал:

— Повторяю, цепь просто так никто не меняет, чтобы вы мне ни говорили! Она ходит сто пятьдесят. Раз у вас появилась мысль её поменять, значит, с ней уже было что-то не так. А пробег у этих вёдер мотается по щелчку пальцев. Даже если вы уверены, что пробег родной, это не значит, что вас не обманул предыдущий собственник.

Молодой человек под таким неожиданным напором растерялся. У него зародились сомнения в собственном транспортном средстве. По перемене лица было заметно, что он, как и многие на его месте, подумал что-то вроде: «А может, пробег действительно смотал предыдущий хозяин?»

Да и кузов на самом деле весь битый. И стою я тут уже долго, а все мимо проходят. Наверное, машина на самом деле не стоит тех денег, которые я за неё прошу».

— Слушай, ну... — неуверенно начал он. — Ну десятка это мало. Я этого Москвича покупал за полтинник. Давай хотя бы за двадцать.

— Йогурт на ботинок! — демонстративно закатил глаза Иванов. — Даже не знаю, как вам помягче сказать, но это не очень выгодное предложение. Я вас прекрасно понимаю, вы не хотите терять большую сумму, но с этой машиной никак иначе.

Потерев переносицу, словно усиленно размышляет и сопереживает продавцу, Ваня продолжил:

— М-м... Ладно. Дам пятнадцать тысяч.

Немного помявшись, парень согласился. Тут же был составлен договор, и Москвич сменил хозяина. А Ваня пребывал в шоке от того, что ему удалось скинуть больше половины цены.

<http://tl.rulate.ru/book/53877/1377867>