### Путешествие на край логики

Лазарь Лагин

Нижеподписавшемуся вспоминается граммофон. Под красное дерево. С большой голубой трубой. Отец нижеподписавшегося приобрел это орудие музыкального наслаждения за восемьдесят рублей в рассрочку на два года. Весь нищий и шумный наш околодок собрался у нас на квартире и под ее окнами, чтобы выслушать небогатые остроты клоунов Бим-Бом, повздыхать под душераздирающие романсы Вяльцевой и разойтись под разухабистую музыку марша лейбгвардии Преображенского полка. Нижеподписавшейся играл во время этих довоенных музыкальных фестивалей немалую роль. Он вертел ручку завода пружины. И по малолетству его раз случилось, что нижеподписавшийся переусердствовал и пружина с трагическим треском поломалась.

— Ради бога, — сказал хозяин музыкального магазина, когда к нему пришли насчет пружины, — ради бога никому не говорите. Мы вам сегодня же, вечером пришлем механика и он бесплатно приладит вам новую.

После этого знаменательного дня прошло еще долгих восемь лет, пока в 1919 году граммофон был обменен на два пуда десять фунтов гнилой картошки. Пригородный кулачок вынес из нашей квартиры еще совершенно новенький граммофон. Голубая его труба грустно блестела под темным осевшим небом, и в квартире стало тоскливо, как будто вынесли дорогого покойника.

Вторым механизированным предметом домашнего обихода была в нашей квартире швейная машина. Больше года ходи к нам испитой, чахоточный господин Рубинчик, агент акционерного общества Зингер.

— Поверьте мне, — Говорил господин Рубинчик, — будь у меня чуть-чуть поменьше детей или чуть-чуть побольше денег, я сам с удовольствием завел бы у себя такую прелестную вещь. И притом, — добавлял он: —Такая рассрочка шанс, если вам вдруг не понравится, то мы в любой момент машину обменяем.

— Дорогой Рубинчик, — отвечала ему обычно мать нижеподписавшегося, — будь и у меня чуть-чуть поменьше детей или чуть-чуть побольше денег, я бы тоже с удовольствием взяла эту машину.

И вот в один прекрасный день к нашим дверям все же подъехала подвода и под руководством Рубинчика торжественно внесли и поставили около самого обеденного стола блестевшую никелем и полированным деревом швейную машину. Рубинчик был смущен и суматошно размахивал руками:

— Ничего, ничего, пусть она у вас постоит месяц. Если она вам не понравится или в ней, упаси боже, что-нибудь сломается, вы можете ее немедленно вернуть. Но я уверен, что вы этого не будете делать.

Машина была все же возвращена. Не потому, что она сломалась или вообще не годилась, а по причинам, уже приведенным выше. Но за промежуток времени, прошедший до того, как господин Рубинчик, сокрушенно вздыхая, помогал извозчику втаскивать машину на подводу, прошло около двух недель, в течение которых на ней успели пошить немалое количество штанишек и бельишка для многочисленных отпрысков родителей нижеподписавшегося.

Говорят, что за двадцать — двадцать пять лет, прошедших со времени завершения этой неудачной операция компании Зингер, капиталистическая торговая техника пошла еще дальше. Говорят, что сейчас, например, в Америке почём зря предлагают равные чудесные электрические холодильники, стиральные машины, пылесосы и тому подобные вещи, не освоенные еще до сих пор нашей ширпотребовской промышленностью. Их приносят на квартиру и потребителю и деликатно всучивают всячески сопротивляющемуся потребителю.

Тщетно потребители со слезами валяются в ноги беспощадных торговых агентов, те неумолимы. Они говорят:

— Если вещь вам не понравится, вы можете ее возвратить обратно, и вы от этого нисколько не пострадаете. Попробуйте наши вещи.

И что же? Эта вещь остается у потребителя, и, как правило, ее обратно не возвращают, потому что она отменно действует, действительно экономна, действительно сберегает массу времени и расходов.

Мы только в смутном, чрезвычайно густом тумане представляем себе неясные контуры аналогичных коммерческих агентов, предположим, Союзкожобувьсбыта. Мы, по совести говоря, даже и не настаиваем на том, чтобы представитель этой организации, как и многих десятков других сбытовых наших гигантов, врывался в нашу квартиру с предложением немедленно приобрести превосходную, чрезвычайно практичную пару обуви или, предположим, изящную, не громоздкую и экономическую электрическую печку. Мы знаем, что это было бы уже слишком.

Мы негордые и сами с удовольствием сходим в магазин. Мы на данной ступени развития, вернее, недоразвития торговой техники наркомвнуторговских организаций, пойдем даже на то, чтобы потолкаться в небольшой очереди и без всякого навязывания со стороны продавца купить себе нужную вещь. Но, зараженные растлевающим веянием капиталистического Запада, мы, закупив предмет наших стремлений, хотели бы иметь хоть небольшую гарантию того, что деньги не выброшены на ветер.

И вот в отдельных случаях вашему покупателю идут навстречу и выдают красиво напечатанные в две краски гарантии. Совсем недавно один инженер за двести с лишним рублей купил пару черных туфель. Он приобрел их в самом роскошном магазине Союз кожобувь сбыта. Красные мраморные колонны подпирали высокие потолки этого храма кожевенно-обувной торговли. Продавцы вели с покупателями изысканные разговоры. Они запаковали туфли в коробку, а чтобы коробка не порвалась, упася боже, при переноске, ее завернули в свою очередь в плотную фирменную бумагу и крепко завязали бечёвкой. Этот взысканный пакет выдали покупателю одновременно с гарантийной запиской.

Покупатель в полном соответствии со своими первоначальными замыслами на другой же день надел туфли и пошёл в них на работу. Через два дня подкрой подошвы отстал и печально свернулся как осенний лист. Тогда покупатель снял туфли а помчался в своих старых, и стоптанных ботинках в колонный храм Союзкожобувьсбыта. Жрецы этого храма не отказались любезно осмотреть принесенные туфли и с сарказмом спросили:

— Это вы считаете браком? Да ведь подметка еще пока цела. А что края малость завернулись, так на это не стоит обращать внимания. Это сверху для красоты наклеена тонкая кожа.

— Но ведь это некрасиво, — пытался было возразить счастливый обладатель изящной фасонной обуви.

— Это уж как вам угодно. Старайтесь держать ноги так, чтобы подошва никому не была видна.

Гарантийная квитанция не помогла. И пока ее обладатель ходит по разным инстанциям, пытаясь добиться элементарной справедливости, мы позволим себе заглянуть в утвержденную 8 августа прошлого года Наркомвнуторгом инструкцию о порядке обмена обуви.

Итак, гражданину, затратившему свыше двухсот рублей на покупку пары туфель, теоретически представляется возможным в случае порчи их в течении сорокадневного срока со дня покупки, обменять их на другую пару. Это означает, что если подошва туфель порвется на сорок первый день после носки, то Союзкожобувьсбыт с благословения Наркомвнуторга спокойно умывает свои руки. Нам хотелось бы посмотреть, как выглядела бы фирма, все равно какая: американская ли, французская ли или английская, — которая производит обувь с гарантией на сорок дней. Не надо быть пророком, чтобы утверждать, что такая фирма не просуществовала бы и полугода и с треском лопнула бы. И это было бы совершенно справедливым возмездием, ибо давать гарантию только на сорок дней — это значит расписываться заранее в полной недоброкачественности проданного фабриката.

Что же касается тканей, то на этом участке Наркомвнуторг готовит советскому покупателю неслыханный по своей щедрости подарочек. Еще в июне закончила работать комиссия, устанавливающая гарантийные сроки и порядок обмена изделий из тканей. Наркомом эта инструкция еще не утверждена. Комиссия собирается делать далеко идущие жертвы. Еще неизвестно, согласится ли нарком на такие огромные сроки, но комиссия считает необходимым установить целых семь дней, в течение которых маркая или рвущаяся от малейшего прикосновения ткань может быть обменена.

И вот мы, люди, не чуткие и черствые в своих требованиях, не можем удовлетвориться этими жертвами со стороны Наркомвнуторга. Нам хочется, чтобы этот достойный всяческого уважения наркомат копировал не только удобные и красивые прилавки, которыми изобилуют капиталистические магазины, но и перенял еще кое-что из заграничного торгового опыта. Нам хочется, чтобы работники торгующих организаций привозили из своих заграничных командировок не только образцы прилавков, но и гарантийных, сроков и гарантийных квитанций, выдаваемых заграницей самой заурядной торговой фирмой. Об этом говорит элементарная советская логика. Об этом говорят и в очередях, вытягивающихся у изысканных прилавков различных магазинов ведомства Наркомнуторга.