

What a treat!

25 августа 1999 г.

Лечу в Америку. В который раз? Уже считать надо. В первый раз в январе 97 года, на 9 месяцев. В 98 году аж три раза летал – в феврале, на интервью, чтобы получить green card, в мае – в Сиэттл, на FASL-7 и в конце августа – на осенний семестр. В этом году второй раз. В первый – в мае, в Филадельфию, на FASL-8, и заодно в Балтимор, к родителям Барбары, даже без заезда в Амхерст, и сейчас во второй, опять на осенний семестр, вернемся уже после Нового года. Итак в шестой.

А Барбара улетела вчера. Это смешно, но объясняется просто. Это все round-trips. Она летает из Америки в Москву и обратно, а я – из Москвы в Америку и обратно. Так мы начали, она еще в 95-м, а я в 97-м. Так и продолжаем и вряд ли скоро изменим. Билет в одну сторону стоит примерно столько же, сколько в обе, туда, и обратно. Как правило, когда мы оба летим, нам удастся попасть на один рейс. Мы летаем на «Дельте» и самолеты не всегда заполнены «под завязку». Но иногда – как сейчас, в сезон – все забито. Барбара заказывала свой билет давно, еще в прошлом году. А мой мы заказывали сравнительно поздно, месяца три назад. И летим мы по-разному. Барбара – бесплатно, за счет моих накопленных миль.

Мили

Эти «небесные мили», skymiles – маленькие капиталистические хитрости. Если вы сравнительно часто летаете, то можете записаться в эту специальную «программу». И каждую налетанную милю вам зачисляют на ваш «лицевой счет». И когда вы их поднакопите примерно в пять раз больше, чем вам надо на очередной полет, вы можете лететь бесплатно (если в тот момент, когда вы заказываете билет, есть свободные места). Так, чтобы лететь из Америки в Европу (в частности, в Россию, ее иногда относят к Европе), нужно накопить 50 тыс. миль. Причем на накопленные вами мили вы можете купить билет любому человеку, только деньги с него за это не имеет права брать.

Мили можно еще заработать «на стороне», у разных компаний, связанных с «Дельтой». Так Барбару обслуживала одна телефонная компания, AT&T, а конкурирующая, MCI, предложила перейти к ней и за переход начислила 5000 миль, а кроме того за каждый телефонный доллар начисляет пять миль. И когда Барбара платит по своей кредитной карточке “American express”, ей за каждый доллар миль полагается (а уж если платит за билеты на «Дельту», то полторы мили). А по этой карточке она платит довольно много. В общем – сплошной доход. Если забыть о том, что билеты на «Дельту» не самые дешевые, сильно дороже, чем в «Аэрофлоте». Но Барбара, почему-то, не любит «Аэрофлот».¹

Барбара летает много, и за свои накопленные мили раза три уже летала, и раза два мне билет брала. А когда в прошлом году ей надо было доставать билет, у нее «своих» миль на билет не хватало, все на меня потратила. А я к этому времени в первый раз накопил, и мы заказали ей билет за мои мили.

Так вот Барбара по этому бесплатному билету прилетела еще в январе. Потом она снова подкопила этих миль, и я тоже собирался лететь бесплатно, за

¹ Надо сказать еще, что если билеты оплачиваются каким-нибудь американским грантом, то вы обязаны лететь американской компанией, если таковая имеется. А «Дельта» – единственная американская компания, летающая в Москву

счет ее миль. Мой билет, я уже не помню, почему, заказывался позже. И бесплатных билетов на ее самолет не было, только на 29 августа.

Но потом нам дали грант и мы получили возможность заказать билет за счет гранта, т.е. за деньги, а не за мили (конечно, по Барбариной карточке, но эти деньги потом компенсируют). Но и за деньги на ее рейс билетов не было, но удалось заказать мне билет на сегодня, на следующий день после Барбариного отъезда.

Серебрянные медалисты

В прошлом году с этими милями нам повезло. Как раз в мае, когда мы так много летали, был, видимо, мертвый сезон. И «Дельта» объявила «премию». Тем, кто в этот период «сделал» четыре международных перелета, давали эту премию – дополнительные 20 000 миль. И мы – каждый – ее получили. А вдобавок, за достигнутые показатели, нас ошастливили «серебрянным медальоном» (silver medallion) – это что-то вроде специального статуса. В основном это мелкие услуги. Например, в самолет во время посадки пускают без очереди, вместе с пассажирами бизнес-класса. Не помню даже, что еще.²

Business-elite!

И вот Барбара, улетевшая вчера, позвонила мне из Нью-Йорка, куда она только что прилетела, в промежутке перед полетом в наш Хартфорд. Первое, что она мне сказала – ее посадили в бизнес-класс! И как обслуживают!

Она, в общем-то и раньше летала бизнес-классом, хотя и не часто, сама туда билетов не покупала – чего нормальному человеку просто так платить вдвое дороже... Но иногда бывало. Так, она рассказывала, что как-то они с маленьким Дэвидом летели на Боинге-747 и по каким-то причинам их перевели в бизнес-класс, на «второй этаж». И как Дэвид радовался.

Даже мы с ней как-то умудрились попасть в бизнес-класс. Мы летели из Москвы в Прагу, на чешской линии (но на советском «Ил-е»). И из-за беспорядка в московском офисе этой компании Барбаре пришлось три раза туда ездить за билетами – то у них компьютер не работал, то еще что-то. И вот в компенсацию этих хлопот кассирша дала Барбаре бизнес-класс, почему-то эти билеты были чуть ли не дешевле обычных – с этими самолетными ценами все бывает. Но в этом советском самолете почти никакой разницы между бизнес-классом и обычным не было. Те же кресла, та же еда, разве что не на пластиковых тарелках, а на фарфоре, и ножи-вилки тоже настоящие, не пластмассовые.

А на «Дельте» недавно ввели специальную категорию, “business-elite”, такой гибрид первого и бизнес-класса. Они об этом во всех своих рекламных проспектах писали и живописали. И вот туда она и попала. Она мне минут пять по телефону рассказывала, какие там кресла и как ее кормили. Надеюсь, что за телефонный звонок ей придется заплатить меньше, чем разница в ценах между нормальным билетом и этим “business-elite”.

Она мне сказала, что в Шереметьево для бизнес-класса и «серебрянных медалистов» при регистрации особый коридор. И когда ее регистрировали у стойки бизнес-класса, ей сказали, что ей повезло, у них слишком много билетов продано в эконом-класс, поэтому они ее посадят в бизнес-класс.

² Самое существенное – что за каждый полет медалистам начисляют больше миль (прим. 2012)

Всем хочется в бизнес-класс. Поэтому сегодня, обогащенный этой информацией, я нашел этот проход, в обход большой очереди – вдруг и мне повезет. В этом проходе тоже была очередь, но маленькая, «элитная». Прежде всего проверяют паспорта. В моей маленькой очереди случилась пробка, у пары с детьми, стоявшей передо мной, были какие-то проблемы с документами. И «дельтовская» девка-диспетчер, управляющая этими человеческими потоками – ведь на самолет садится человек 300 – попросила меня перейти в «обычную» очередь, там, мол, быстрее. Я покорно перешел, но подумал, что теперь мне в бизнес-класс не попасть. А тут еще у стоящей передо мной женщины с ребенком тоже возникли какие-то проблемы, клерк долго и по нескольку раз листал ее паспорт, изучал “green-card”, внимательно всматривался в ребенка, даже с ним беседовал – может быть сомневался, своего ли ребенка она везет, не знаю. Но продолжалось это долго, а в той «элитной» очереди, из которой меня перевели, прошло уже несколько человек.

Но, наконец, ее пропустили. Пропустили и меня, у меня проблем не было. И как раз стойка регистрации бизнес-класса оказалась пустой, и я туда подошел со своей серебрянной карточкой. И не зря, мне тоже, как и Барбаре, сказали – что мне повезло и меня посадят в бизнес-класс... Мелкое тщеславие – так вот на своем примере и понимаешь, почему люди ценят привилегии.

Вот я и лечу в этом самом элитном классе. Здорово! Кресла широкие, их в ряду не 8, как обычно, а 6 (шесть рядов, т.е. всего 36 кресел). И до кресла перед тобой, как ни старайся – ногой не достанешь. А обычно коленки туда упираются. Так что тут есть куда ноги протянуть. Но это все мелочи. Главное, конечно, это само кресло. Это какой-то гибрид современной госпитальной кровати и телевизора. Все части кресла двигаются. Специальный пульт управления. Я насчитал 12 кнопок. Двигается спинка, подставка для ног, и вперед и вниз. И само кресло должно как-то двигаться, но эта кнопка почему-то не работала. И второй пульт – для вентиляции, местного освещения и телевизора. Маленький плоский телевизионный экранчик выдвигается из промежутка между креслами. Экран цветной. Но каналов не очень много. Кажется, можно выбирать между двумя фильмами, играми, музыкой и «маршрутной картой», показывающей, где мы летим. Но, надо сказать, что по телевизору, даже когда я научился с ним обращаться, ничего интересного не было. Оба фильма были скучные, я смотрел только иногда на эту маршрутную карту.

Небось кресло такое стоит несколько тысяч долларов. Следующий шаг, конечно, вмонтировать туда lap-top – компьютер с клавиатурой, выходом в Интернет, индивидуальным выбором фильмов и других развлечений.

Что дают

Прежде всего, газеты – “New York Times”, “International Herald Tribune”, российские газеты и русские, и английские. Правда это и в общем классе дают, разве что “New York Times” там обычно не бывает. И, конечно, кормят и поят. Но это особый разговор. Вы садитесь, самолет еще не взлетел, а вам уже предлагают drink – шампанское, воду, сок...

А когда взлетаете, дают два меню, еда и напитки. Барбара мне по телефону жаловалась, что забыла взять с собой меню. Я исправил ошибку. Меню, конечно, на чудной бумаге, художники работали. Винное меню прежде всего занимается просветительством. О каждом предлагаемом вине – отдельный очерк. Где и как делают, какие оттенки вкуса вы должны различать. К чему оно

особенно хорошо. Отдельная статья про пробки, натуральные и новые, искусственные. Последние, мол, функционально, может быть даже лучше, но настоящие – традиция, фактура. И как выращивают пробковое дерево, как их делают.

Еда, ланч. Вначале предлагают выбрать. “Main course” – кажется, четыре варианта: бифштекс из телятины, рыба, что-то вегетарианское, и, кажется, суп. А для евреев еще что-то кошерное. Не знаю, как у них с политкорректностью, небось, мусульмане или старообрядцы тоже не все есть согласны (хотя старообрядцы вряд ли готовы летать, даже на «Дельте»). А вин в винном меню – штук двадцать.

Я, не мудрствуя, выбрал steak из телятины и каберне, почему-то на этот раз калифорнийское, из долины Нара, что-то я про эту долину и раньше слышал. Но потом это каберне – действительно, очень хорошее – кончилось, и мне добавляли уже французское бургундское, сменив, конечно, бокал. Ланч был из шести блюд: закуска, салат, main course, сыр с фруктами, мороженное, чай или кофе. К сыру я попросил портвейна, а от мороженного отказался.

Вино предложили еще до ланча. Принесли орешки, почему-то горячие, и рюмку. Как в хорошем ресторане, предложили попробовать. Я одобрил и мне налили. Рюмка была красивая, но все-таки пластиковая. Боятся, видимо битого стекла. А штучка для орехов, как и вся прочая посуда – фарфоровая. И вилки-ножи стальные. Их принесли, завернутых в салфетку, пять штук, два ножа и три вилки. Не знаю, почему такое неравенство.

Еще о кресле. Поднос, как и телеэкран, вмонтирован прямо в него, в правый подлокотник. В общем, кресло это – сложная штука. Управлять им – приходится учиться на ходу, сразу не все поймешь.

Стюардесс – куча, так и порхают вокруг. По крайней мере одна – русская.

Сосед

Рядом со мной сидел русский парень лет 20. Студент, учится в Далласе (undergraduate student), изучает финансы. Из Туапсе. Спросил его – как он туда попал? Говорит – просто, подал документы. Я спросил, а сколько надо платить? Говорит, за всё про всё – 17 тысяч долларов в год.

Рассказывает, что когда ему было 12 лет, он провел год во Франции, в школе учился. Я спросил – с родителями? Нет, говорит, я всюду сам устраиваюсь. Я спросил – по обмену? Говорит, что-то в этом роде. Где он берет эти 17 тысяч долларов – я уже не спрашивал.

И, в отличие от меня, он явно не в первый раз в бизнес-классе летит, причем не на халяву, как я, у него туда билет куплен.

Интересно, что вина ни капли не пил, только все время просил лимон, за дорогу он, наверное лимона два-три употребил – давил сок в воду и в чай. Новый русский, не очень понятный.

* * *

После ланча я немного поспал. Потом нас, как обычно, еще покормили. Опять очень хорошо, но как-то уже в этом не было ничего необычного. Разве что в любой момент вам принесут все, что вы попросите – сок, воду, чай, кофе...

* * *

Вот так я причастился к роскошной жизни. Наверное, надо послать этот текст в «Дельту», на конкурс их рекламы.