

Interviews from Russia

a ninety-minute documentary

in Russian

camera and interviews: Slawomir Grünberg

editing and transcript: Slava Paperno and Viktoria Tsimberov

complete transcript

Lexicon Bridge Publishers
Ithaca, NY

Inquiries

Lexicon Bridge Publishers
202 Bridge Street, Ithaca, NY 14850, USA
tel.: 607/277-3981, fax: 607/273-4316
LBPInfo@LexiconBridge.Com
<http://LexiconBridge.Com>

The original footage for *Interviews from Russia* was kindly provided by the World Bank.

The accompanying film is copyrighted © 1995 by Slawomir Grünberg and Slava Paperno

This transcript may be reproduced for the convenience of the teachers and students who use the film for language study.

Оглавление

Часть первая: Волгоград	4
Грибники: «Нет, такой гриб не продается».....	4
Игорь и Олег: «Сплошная неопределенность».....	7
На кухне: «Это все пройдет»	10
Капитан: «Если бы мы были хозяева...»	15
Часть вторая: Александров.....	17
Хозяйка гастронома: «Наша цель — не обогащение»	17
Хозяин кондитерского магазина: Из милиционеров — в миллионеры.....	20
Семья бизнесмена: «Он далеко пойдёт».....	23

Часть первая: Волгоград

Грибники: «Нет, такой гриб не продается»

- Где вы их нашли? Это прекрасные [грибы].
- В лесу. За Волгой... Царь грибов.
- Как называется?
- Белый гриб.
- Что вы с ними сделаете?
- Что я с ними сделаю? Ну во-первых, посушу. Это будет зимой прекрасный суп, борщ. А сейчас можно поджарить, потушить со сметаной, с тертым сыром, в духовке.
- Это просто для себя или на продажу?
- Нет, для себя. Такой гриб не продается. Я грибами занимаюсь с 58-го года. И такой гриб не продается.
- Почему?
- Потому что это слишком...
- ..вкусный и дефицитный.
- Невкусный [только] продается?
- Нет, и вкусный продается, но это просто дефицитный гриб. Для себя.
- А где вы его рвали? Не скажете?
- Разве можно сказать? Секрет.
- Ну какие здесь могут быть секреты? Секретов нет. Это район МТФ, район Фрунзе, район озера Песчаное. Это просто надо знать места.
- Ну, поэтому я и спросила.
-
- Вот. А вон еще больше.
- Вон где красота!
- Где вы их нашли?
- Ну там же, где и он. Мы все вместе.
- И что вы с ними сделаете?
- Как что? Готовим. Мы сделаем с него жульен. Жульен. Сушим. Жульен сделаем в сметане. В сметане. Очень хорошо.
- Это для себя тоже?
- Тоже для себя. Остальное можно так, отварить... мы делаем и потом в соленой воде, и в целофановый мешочек, конечно, пищевой, и в морозилку. И когда надо, мы вынимаем, отмораживаем, да с картошечкой, как хотим.
-
- Вы знаете, в этот период времени наломано столько дров, что судить сейчас в открытую, так... это... всем ясно о том, кто что... ну сам строй коммунистический, ведь он должен иметь свой прогресс, а 70 лет этот строй находился как в консервной банке, закручен. Вы попробуйте, варенье откройте через 10 лет — приготовьте варенье и откройте его через 10 лет. Сахара там уже нет, там будет одна чернота, один деготь. Так и произошло с коммунистическим строем.
- Ну и чем окончилось сейчас?
- Ну и вот вам пожалуйста результат. Все согласны, что нужно было делать реформы. Но не такие реформы, как сделали их сейчас. Они слишком ударили по простому человеку.
- А какие реформы нужно сделать?

— Какие нужно было делать реформы? Ну во-первых, нужно было начинать с сельского хозяйства, в первую очередь. Когда отдать землю именно тем, кто проживает на селе. То есть отдать им, как сделал в свое время Столыпин. Столыпин сделал реформу, наделил землей, обрабатывай землю, 5 лет не брались никакие налоги, и к 13-му году Россия кормила хлебом всю Европу. Вот вам результат. А сейчас что?

— К 13-му году когда?

— К 1913 году Россия кормила Европу хлебом. А сейчас — сейчас что? Ничего.

— Но они дают землю сейчас...

— Ну землю дали её сейчас, но тех же фермеров давят чем? Налогами. У них нет техники. У них нет горючего. У них в банках нет денег. Они сейчас пытаются куда-то, где-то в банках взять денег, а денег нет. Вот. И в ближайшее, в ближайшее время ждать... в ближайшие 2-3 года хорошего нечего.

— Вы сами приватизацию какую-нибудь хотите? Коммерцию какую-нибудь?

— Нет. Не хочу.

— У вас есть сын или дочь?

— У меня дочь, вот внук... от нее. У меня есть дочь.

— Где они работают?

— Дочь работает, ну она сейчас живет в Саратове, закончила она Саратовский университет, работает она в сан... ну в общем по экологии, организация, которая следит за чистотой воздуха, воды, берет пробы пыли, земли, там все... вот в этой организации.

— А где это находится, здесь?

— Нет, это в Саратове она.

— А здесь у тебя есть семья?

— А здесь я один.

— Жена?

— Нет.

— И детей здесь тоже нет?

— Ну вот летом, на лето... Внук закончил школу, вот приехал на лето ко мне. Он теперь все лето будет у меня.

— Где он?

— Вот он, вон стоит...

— Сталинградскую битву всю, начиная с 30 июля 42 года и по март 43 года я находился здесь, пока меня не нашел отец с матерью, здесь не нашли, вернее, отец не нашел нас с матерью и не вывез в деревню. Почему? Потому что здесь есть было нечего, жить было негде, вот и все.

— Сколько тебе было лет?

— В то время?

— Да.

— Семь.

— А родители? Выжили?

— Вот я с матерью был здесь.

— Она выжила?

— Она уже умерла. На 80-м году она умерла...

— ... Коренные, вот, царичинские, сталинградские, они очень к этому городу привязаны. Они любят очень этот город, а таких людей ну от силы сейчас если осталось тысяч 100, то это хорошо. Почему? Потому что после войны населения коренных сталинградцев было очень мало, и в основном на восстановление города привлекалась рабочая сила с других городов. Сюда были, ну короче говоря, призыв молодежи, чтобы они приехали это самое,

на восстановление города, жилья, производства, и все, и прочее, и прочее. А коренных сейчас сталинградцев очень мало здесь.

— Тогда ты один на сколько людей?

— Ну если так считать, ну в пределах даже если пусть 200 000 сейчас коренных сталинградцев здесь, то значит город насчитывает миллион с лишним тысяч, ну я в пределах значит ну что-то... ну сами понимаете сколько.

— У вас, как мне известно, в США, дети тоже приучаются вот к труду и определенному порядку в каждой семье. Мне кажется, если у вас папа дает 5 долларов и сказал: «Ты должен проехать туда, обратно, покушать, на отдых. Так ведь? Так и у нас должно быть. По идее. А сейчас просто наших... детей, нашу молодежь, бросили на произвол судьбы, то есть на заработки этих денег. Вот они теперь, сейчас всеми правдами-неправдами перепродают, переторговывают, зарабатывают эти деньги. А вы посмотрите, что творится сейчас с молодежью, которой 15-16-17 лет, она же вся спивается совершенно. Вот и все.

Игорь и Олег: «Сплошная неопределенность»

— Сейчас мы вытаскиваем шумовку для просушки ее. Класть в барабаны будем, она будет сушиться от воды, а также будет чистая, ну будет блестящая. Ну приватизация нашего завода конечно было бы лучше для рабочих, так как зарплата маленькая, труд вы сами видите какой, а платить здесь почти не платят, так как те заводы, которые приватизировали, они... и зарплата больше там, и все-таки считаются с рабочим, так как рабочий там уже как хозяин считается. А здесь приватизации нету у нас еще пока. Но думают приватизировать конечно этот завод, думают. Я думаю, что будет лучше, когда приватизация будет завода.

— Вообще неопределенность сплошная в нашей стране творится. Как началась вся эта заваруха, после этого путча в Москве, и теперь сплошная неопределенность, никто ничего не может предсказать, потому что все меняется буквально в считанные дни даже, не месяца, не года, это решают, не недели, а прямо дни.

— Сегодня так, а завтра уже может быть совсем по-другому.

— Больше всего шокирует конечно этот рост цен, совершенно инфляция — уже гиперинфляция...

— Супер-, гипер-, уже прошло сколько этих инфляций, все обещают как-то это приостановить, но остановки никакой не видать. А цены все равно растут постоянно.

— Рубль в цене падает, деньги уже обесценились донельзя, люди стараются чего-то купить, вещи какие-то.

— Вообще деньги сейчас в недвижимость стараются вложить, купить землю, купить какое-то предприятие купить, чтобы эти деньги... они обесцениваются уже до беспредела. И вот в будущем не знаю будет чего... Сейчас непонятно... такие явления, вообще, можно за день увидеть рост цен... утром пойти — одна будет цена, а вечером — уже другая. Почему, спрашивешь, другая? Привоз другой, уже все по другой цене вышло, и в будущем — это неизвестно что. Ну конечно все стараются думать, что будет лучше.

— В общем-то пока улучшений не видно. Сплошная неопределенность и никто конкретно-то и ничего сказать не может. Надежды практически никакой. Ни на лучшее, ни на худшее. А вообще в простонародье уже такая мысль засела, что может быть только хуже. Лучше вряд ли. Почему-то так все люди думают.

— Да, уже на худшее. Все думают, что лучше уже не будет, как было.

— Хотелось бы конечно лучшего.

— Конечно все стараются, чтобы...

— Но пока только все хуже и хуже. А чтобы какое-нибудь улучшение... не видно.

— Будущее дочери моей, я вообще не представляю. Как она будет жить, и как она будет это все воспринимать. Может быть она будет жить наоборот в каком-то благоухающем уже мире, не так, как мы, уже не будет ни войн этих, ни этих инфляций, суперинфляций и всего остального. Может она будет... не знаю, может придет такое, что будет работать где-то или будет учиться, или будет свое дело иметь какое-то. О будущем не знаю. Еще ничего неизвестно. Трудно сказать. Мы вот тут нам, как прожить, себе не знаем как прожить пока, а уж о них... ей сейчас полтора годика.

— Трудно сказать конечно, неопределенность сплошная. А уж тем более — что ожидает дочь, вообще. Тут и себя-то... не знаешь, чего ожидает завтра.

— Вот именно. Завтра чего будет?

— А уж чего будет с дочерью...

— Завтра могут так же вот этот завод полностью закрыть. Скажут, все, хватит, нету у нас работы, нету ничего, идите.

— Или платить вам нечем.

— Или платить нечем.

— Завод убыточный в общем становится, потому как продукция... вот она шумовка идет, но она не оправдывает себя. Цель не оправдывает средства. В общем затраты на неё колоссальные, а отдачи никакой. Поэтому она считается убыточной в общем-то. Но она идет. И вроде как-то чего-то держится за счет этого.

— Можно разговаривать об оптимизме, и вообще-то, конечно, сейчас время такое, что можно что-то придумать, открыть какое-то может даже свое дело, но можно его открыть лишь в том случае, если будет какая-то финансовая поддержка, то есть толчок, от чего оттолкнуться. А у нас вот например оттолкнуться не от чего. Вышли люди, выкарабкались, и живут хорошо, и миллионеры есть, и миллиардеры, но у них была какая-то база под ногами.

— Да, земля, упругая, твердая. Это они на нее стали и пошли, пошли...

— Либо какая-то финансовая поддержка, либо какое-то начинание, чего-то помог им кто-то, в общем дали какую-то сумму в кредит, а ты уже делай свои дела...

— Ссуду берут люди...

— ...Квартиры сейчас стоят, даже с подселением — это не своя квартира, а еще будут соседи жить в этой же квартире, она уже стоит за миллион...

— ...с лишним...

— ...цена. Если я получаю 14 000, это просто невозможно для меня... такую квартиру... никогда ее не будешь иметь при таких деньгах. Вот, это надо уже миллионы, чтобы купить свою квартиру. А уж не говоря если ты захочешь иметь двух-, трехкомнатную квартиру или свой коттедж. Это вообще... из области фантастики для нас.

— Это для нас. Но люди очень многие у нас, которые предприниматели и такие, которые возвращаются в торговле, как они... «спекулянты», Слава вчера называл их, они очень хорошо живут, они и коттеджи выстраивают. У нас вот огромные коттеджи есть, если дальше проехать, то будут огромные коттеджи стоят там, такие дома шикарные, и с бассейнами строят, и со львами там около парадного входа, просто едешь и удивляешься — откуда у людей столько денег, это выстроить? А нам чтобы вот это с другом квартиру... с родителями только, только с родителями. Квартиры своей никогда не светит. Раньше как-то у нас были в те времена...

— На производстве...

— На производстве, значит, очередь, записывались, и шла очередь, и как-то давали, в год там предположим, с завода 10 человек получают квартиру, в год. И так шло, шло, по порядку. А сейчас это — все, сейчас строительство идет только по коммерческой линии. Значит, выстроили дом — покупай за наличный расчет. Или где-то какая-то организация крупная закупила полностью этот дом. Вот дали своим рабочим. Но это только какие-то фирмы, какие-то большие крутые там...

— И заводы. В общем, такие... государственные предприятия, они сейчас практически никто ничего не строит. Раньше завод крупный, у него есть деньги, он строит дом и дает своим рабочим квартиры. Сейчас строительство... вот у меня отец, он работает в проектном институте, во-первых у них полинститута уже сократили просто за ненадобностью. Заказов очень мало, заказчики отказываются. Раньше если приходили, просили проекты, чтобы им разработали дом строить, магазины строили там, все на свете. Сейчас нет, очень мало, в основном вот только самое необходимое. Колхозы строят, коттеджики заказывают, но это все...

— Коровники иногда...

— И у них тоже — полиинститута разогнали. Был самый крупный институт в городе, все строительство городское было на нем. А теперь он практически без работы. Тоже концы с концами еле сводит. Едва-едва. Ни зарплаты тоже, ни заказчиков, работают так, потому что они могут неделю работать, а три недели сидят вообще без работы. Хочешь — приходи на работу, хочешь — не приходи.

— Строительство конечно прекращено сейчас совершенно.

— Строительство совершенно сократилось. Очень, очень мало строят. Даже вот дома, сколько вот уже домов... Вроде он... построили его, а вот отделочные работы, то есть до ума довести, завершить, осталось-то — нет ничего, а бах — средства кончились. Вот были у него деньги, вот он его выстроил, коробку, а отделать чтобы, там все это, сантехнику поставить, там ванны, туалеты, там все эти дела, обои, линолеум поклеить или чего там — средств уже нет, и он стоит себе и стоит как... заморожено строительство.

На кухне: «Это все пройдет»

— Работаю я с 55-го года. 38 лет уже работаю. На пенсию пошла, вот недавно. Совершенно еще даже месяца нет. Ну собственно чего приватизация? Приватизация... я лично сама не приватизировалась, это самое, ну, фабрика приватизировалась, все выкупили мы, хозяйева должны, как говорится, там все быть. Ну, прислушиваются к мнению рабочих, директор ходит у нас всегда, всегда с нас это спрашивает, как? чего? мнением делится. Ну, пока, как говорится, нет, у нас дело неплохо идет на фабрике, я бы сказала. Добиваются. Работа у нас есть. За свой счет у нас очень мало были, и не все — немножечко были пошивочные цеха. Ну, в основном работа идет неплохо.

— Начальство у нас очень, конечно, старается, работой обеспечивает людей, всё, так что хорошо, пока идет все хорошо у нас. Не знаю, как будет дальше. Конечно, мы волнуемся, что у нас очень много продукции на складе сейчас. Лето, летом у нас как правило продукция идет намного хуже, чем это самое, вот зимой, но все-таки продолжаем, стараемся, сами ездим, сами продаем, костюмы, все. Вот такое вот сейчас у нас идет. Ну, я бы сказала неплохо, неплохо, работают неплохо. И как вот приватизировались, ничего я не заметила, чтобы что-то у нас так резко изменилось там или в плохую сторону, или в очень хорошую, нет, я бы не сказала. Так, идет все равномерно, равномерно идет, неплохо.

— А как зарплата изменилась?

— Зарплата нам хорошо. Вот все время как повышается в магазинах, так повышать стараются и нам. Все время не отстаем. Ну уж...

— Цены повышаются и зарплата повышается...

— Да, и зарплата повышается. Так уж, сказать, что там намного — нет, конечно, но в основном неплохо. По сравнению, я считаю, как у других, у нас неплохо.

— ...Моя жена, вот, на фабрике больше получает, чем я даже. И меня кормит можно сказать. Семью содержит.

— Ну это у нас общее. Почему я кормлю? Ты делаешь там, я здесь. Детей вот, внучат... Ну чего ж это я кормлю... У нас общее всё. Общее конечно... Дети-то тоже вот... вот именно... Ну все работаем, куда ж деваться... все работаем.

— Игорь, что можешь об этом сказать?

— Ну я считаю, что конечно все-таки правильно сделали, что приватизировали это предприятие. И все-таки чувствуется, что начальство старается к рабочим тянуться. Не то что... на каких-то... вот я, например, работаю на заводе. У них лишь бы план, лишь бы чего-то, а зарплаты никакой. У них есть выработка, есть значит деньги, значит платят им. А у нас этого вообще не чувствуется нигде, не ощущается. Вот если сейчас бы не родители, мы с женой, у нас маленькое дитё, жена в декрете еще сидит, я, значит, работаю один. Это я не знаю, как бы мы жили. Сейчас у меня зарплата 15 000, и больше нет... И как на 15 000 сейчас прожить в России? Это невозможно.

— А сколько твоя мать зарабатывает?

— Ну она 30.

— У меня 30.

— 30 000.

— 30. Ну там бывает немножко... я вообще-то работаю сдельно. У нас немножко бывают отклонения и в большую и в меньшую сторону. Ну где-то в среднем 30.

— А у вас какая зарплата?

— У меня? У меня сейчас зарплата маленькая. Я перешел. На тех теплоходах сейчас получают по 100, по 100 с лишним. Ну то на тех... На «метеорах», на которых я работал. По 100 000 получают, сейчас им прибавили хорошо.

— Тебя спрашивают, сейчас какая зарплата. Сейчас какая зарплата?

— Чего я буду говорить?

— Ну а чего же... скажи. Чего ты боишься?

— Маленькая, совсем маленькая. Не платят.

— Пошел на пенсию.

— Он сейчас пенсионер, поэтому у него еще меньше...

— ...Не богатые и не бедные, а так, серединка на половинку. И машина есть, и дача есть, и время есть. Вот бы не было бы.. времени было бы достаточно, тогда дело другое. Но это опять вот видишь — правительство наше плохо заботится. Вот пошел на пенсию — дали бы хорошую пенсию, бросил бы работу, пошел бы на дачу, занимался бы своими делами, и семью бы кормил всеми фруктами и овощами и всем прочим... овощами, да, и сам бы отдыхал, подольше пожил. Нет, вот — надо идти работать. Потому что на пенсию не проживешь. Ну, что такое пенсия 14 000 рублей в наше время, сейчас, когда килограмм колбасы стоит 2 000 с лишним? Ну что можно купить за 14 000? Разве можно прожить месяц? Нельзя ведь прожить. Нельзя же. Вот поэтому и работаю. А времени нету, значит и на даче и везде — везде все кризис. Нету ничего. Нету никакого разворота. Плохо. В этом отношении у нас плохо в Союзе. Плохо. Плохо поставлен вопрос. Надо дать, действительно, если пошел человек на пенсию, вон как в Японии, пошел, он обеспечен полностью, всем. И внуки, и дети, и даже правнуки обеспечены. И он получает как консультант там допустим, один раз в неделю ходил и получает себе заработок, и месячный заработок они получают. А у нас этого нет.

— Но жить можно, все равно жить можно, чего там говорить.

— Ну я и сказал, что можно ...

— Конечно, жить можно.

— Игорь, что ты думаешь об этом, что родители сказали?

— Жить-то можно, конечно, почему нельзя? Жить можно. Но если бы конечно чуть-чуть побольше денег было, получше бы о нас заботились наши вышестоящие лица, то было бы конечно еще лучше. А то как правило они на рабочих чихали.

— Ну вот я пенсионер, я проработал сорок с лишним лет. Мне вот как если бы в Японии, в цивилизованных странах — не знаю, как в США, не читал, а в Японии тебе бы уже давным-давно квартиру дали.

— А молодежь сейчас даже, молодежь просто как вынуждена это делать. Работы нет им сейчас, сокращают их.

— Нет, ну работа есть, но она не рентабельная и не эффективная, платят мало, ну чего им 15 000, молодой человек, он будет за 15 000? когда ему надо обуься, одеться, самое малое, ну если бы 50 000 платили, это дело другое, он бы остался там, он бы работал, а коли 30, 15 тысяч платят, конечно он и будет искать, вот он будет вынужден идти, ну куда, вот как вы говорите, на спекуляцию.

— Ну нас как правило спекуляции сейчас нету, это не спекуляция у нас называется, это называется делать деньги, делать деньги...

— Мелкий бизнес.

— Мелкий бизнес, делать деньги. Поехал туда, купил, сюда приехал, подороже продал. Они живут, умеют жить, умеют что-то делать. А сейчас иначе, без этого, прожить нельзя. Надо одеться, поесть, обуь, детей, семью покормить, значит дитя обуь, это все надо купить, еще покушать неплохо, чтобы было сытно, за квартиру, за электричество — электричество одно сколько стоит, квартира, жилплощадь, сколько это всё стоит. Они в

этом ни в чем не считаются, они эти деньги, значит... Ну это я не знаю, спекуляция это конечно нельзя сказать, потому что они, эти люди живут. Да, они поворачиваются, крутятся, значит едут в другой город, в Москву, например, закупают товар какой-то, сюда привозят — уже продают вдвойне. Это не спекуляция, я считаю, просто при нашей жизни сейчас иначе я не знаю как развернуться и как прожить.

— Конечно, спекуляция.

— Это спекуляция самая настоящая, хоть сын и говорит, что это не спекуляция, но это спекуляция. В одном месте купил, где оно подешевле, в другом месте продал, где оно подороже.

— Это уже сейчас называется не спекуляция, папа.

— Ну, просто это сейчас...

— Это коммерческая работа. Коммерческая работа. Он просто не... Раньше это было — да, спекуляция. Он не... он брал что-то там и перепродавал... Ну, а сейчас..., мам, ну сейчас-то это называется не спекуляция, а коммерция. Коммерческие, у нас пожалуйста, магазины, коммерческие ларьки, которых море у нас, море сейчас.

— Это все переломное, это всё пройдет. Это временное всё явление, всё это пройдет, и причем пройдет, мне кажется, очень быстро. Сейчас уже вон посмотрите, с 91 года если взять, сейчас 93-тый, посмотрите сколько изменений, это же ужас. Уже не узнаваемо стало. И производства совсем другие, и продукция уже совсем другая, вон видишь, и взгляды уже совсем другие, вот смотрите, у молодежи уже совсем другие взгляды. Ну хорошо, они понимают, вот сейчас они будут продавать туда-сюда, покупать, а потом? Дальше-то чего делать будут? Ведь это же все прикроют.

— Кто производить-то будет?

— Все прикроют. Сколько уже этих кооператоров прикрыли, сколько кооперативных магазинов прикрыли? Все прикроют. Ну правильно, ну не сразу. Не сразу это все делается. Но все равно прикроют. Но надо, надо в конце концов конечно, может быть и действительно политика сейчас вот именно надо такое дело делать, но мне кажется, как в дальнейшем? Ведь когда мы ничего сами не будем производить, нам никто ничего не даст. Ну никто не даст.

— Тогда и спекуляции не будет.

— Мы хлеб не выращиваем — почему? Потому что трактора у нас дорогие. А трактора дешевые не делают почему? Потому что хлеб дорогой. Видишь, сами себя ведь бьем. Сами себя бьем. Надо к какому-то концу прийти. Чтоб трактора были дешевые. Чтоб поля были засеяны. Чтобы на полях было хлеба много.

— В 58-ом году мы с женой своей встретились, так сказать, молодыми людьми... Ну, как раньше, я вам могу сказать, после войны сразу, 47-ой год, карточки, значит, жизни никакой. Вот 50-52 год, уже жизнь у нас была исключительно хорошая. Колбасы, все, продовольствия — очень было много. Мы с мамой ходили в театры, в театрах там действительно была публика... Да, это самое, каких там только бутербродов не было, чего там только не было — все было на столах, и все было прекрасно.

— И людям верили, нарезано все стояло.

— Нарезано, все как в лучших домах Лондона и Парижа. Так и у нас было. В магазин зайдешь, чего только твоей душе угодно. И все было по очень низкой цене. Я тогда получал 400 с чем-то рублей. Я за эти 400 рублей — не только даже за 400 рублей, за десятку мог вот так вот наесться и накормить троих-четверых. Конфет каких только не было, вафли всякие и все прочее. А сейчас у нас вот внучка растет, ничего нельзя купить. По сравнению с тем, как мы жили после войны...

— Сейчас тоже всего много, только денег...

- Всего много, только денег надо...
- Ну откуда я могу купить внучке то, что я б купил тогда?
- Ну если б ты зарабатывал, ты б купил.
- Миллион я б зарабатывал, и то бы я не купил то, что я мог тогда купить на свою зарплату. Миллион! А миллион мне все равно как до китайской стены. Мне никогда его не достичь. Никогда я не куплю... не получу этот миллион. А тогда я четыреста рублей получал. Я на трешницу мог целый день кормиться... обувать... это самое, питаться, да, курить взять и пиво попить. За трешницу. А сейчас я и за 300 рублей ничего не куплю. Чего там об этом говорить, и за 3 000 не куплю то, что за трешницу мог.
- Потому что нет у нас никакого так сказать, лидера такого что ли, можно сказать. Нет у нас такой... политики,.. которые сказали бы... ребята, вот так как в те годы было. Пятилетка, допустим. В эту пятилетку надо вот это сделать. В следующую пятилетку вот это надо сделать. Все было по плану, все... чего-то было распланировано. Пускай правильно, неправильно, но все-таки мы что-то делали. К чему-то стремились.
- Стремилась, да.
- А сейчас к чему мы стремимся? Вот только к бизнесу. Заработать побольше денег, набить карманы. И больше ничего. Но от этого, от этих денег толку никакого. Мы их получим, мы тут же их пропьем или проедим, и больше ничего. Ну что от этого, от этого жизнь улучшится, что ли? Что у нас денег будет больше? Не, не улучшится.
- У тебя улучшится, почему же?
- Ну от чего она улучшится? Ну от чего?
- Ну у тебя-то лучше будет жизнь.
- Ну! Игорь, ну вот сейчас миллионы, японский бог, выстроили дома — миллионы затратили, потому что некуда девать. Выстроили дома, ну и что они будут дом есть этот? Или дом наденут? Или в дом пойдут?
- Так они и одевают и обувают, они все импортное одевают, зачем им чего-то там фабрики Восьмого марта...
- Нет, это неинтересно жить, это неинтересно жить.
- Ну как это неинтересно жить?
- Неинтересно. Он один живет, ну допустим сотни таких живут, а тысячи вокруг них ходят и завидуют да глядят.
- Ну а ему это интересно, почему же.
- Ну, это неинтересно. Нет неинтересно. Вот тогда мы стремились, правильно, все стремились к тому...
- А вот сейчас и стремятся, наверно, к тому, чтобы кто-то был богатый, а кто бедный.
- Во! Бедный, а кто богатый. Так и политика такая идет...
- Так и говорили... К этому и стремятся сейчас. А раньше к равноправию стремились.
- Это неправильно, неправильно. Совершенно неправильно.
- Неправильно, но мы привыкли. Раньше было равноправие, мы и не замечали — богатый он или бедный, всегда все идут одинаково одеты. На всех норковые шапки, на всех там шубы какие-то или чего-то, а сейчас будут люди выделяться, потому что у него миллионы, а у тебя рубли.
- А у меня копейки.
- Поэтому к этому и стремятся. Так и говорят, что будут богатые и бедные.
- Ну да. И в школах, значит, одни будут умные, а другие дураки...
- Да, и в школах...
- Разделят. Одни богатые, другие бедные. Ну а к чему это такое? Ну к чему это такое? А, вот то-то и дело. От чего уходили, к тому и пришли.

— Да, так и говорят.

— Вот именно... Но это несправедливо и неправильно. Несправедливо. Во-первых, несправедливо.

— Ну, правильно, что несправедливо. Мы привыкли к той справедливости, а теперь её, говорят, не будет.

— Чем он лучше-то меня? Тем, что у него свободнее, больше где-то капитала, он провернул, и это самое, поднялся. А он же может быть хуже меня работает, хуже меня смыслит...

— Все правильно, все правильно.

— И голова не так...

— Потому что они хотят вернуться к старому, но ещё оно ничего не получается. Раньше-то которые люди были богатые, они трудом своим... они...

— Но все равно, мама, вот все равно, вот поверь мне, вот были богачи, были богачи, японский бог. Где они стали? Где они стали? Все убежали за границу, японский бог. Или куда-то, или их раскулачили. Так и это подойдет, и этих миллионщиков раскулачат. Раскулачат и будут точно так же, опять к тому возвращаться, что будут все равноправны. Но это конечно может быть не скоро и не при нашей жизни.

Капитан: «Если бы мы были хозяева...»

— Ну, этот теплоход я — «метеор 197-ый» — принимал, значит, в этом, в Зеленодольске, в Казани и пригнал сюда. Это было в 84-ом году, в 1984-ом году. Ну, вот с 84-го года работал по 92-ый год на нем. Был капитан-механик, а сейчас механиком. Отсюда ушел на пенсию. Теплоход новый, хороший, современный, скоростной. Этот называется теплоход «метеор» на,.. или теплоход на подводных крыльях. Развивает скорость 60 км в час, это средняя скорость, рабочая скорость. А непосредственно может развить гораздо большую еще скорость — максимальную скорость.

— Ну, проходите сюда, будем знакомиться. Можно в гости? Можно?

— Нужно. Нужно.

— Здравствуйте, здравствуйте!

— Извините, мы вас не ожидали. Вы с кем это?

— А вот видите, корреспонденты пришли... знакомьтесь.

— Ты прямо к нам, как это...

— Снимайте, снимайте.

— Вот фотография, меня фотографировали...

— А кто это?

— Ну вон посмотрите.

— А где вы? А, вижу.

— В ходовой рубке у нас все приборы, все оснащение и весь обзор. Все, значит, мы здесь ведем теплоход, видим все. Это непосредственно пульт управления всем теплоходом.

— Вот так садимся, подаем команду. Команда — отдать швартовы, отправляемся в рейс.

— Работал на прогулочных рейсах почти навигацию. Это до Волго-Донского канала, вон туда 25 км вниз и назад. Ну, а потом поставили нас на линию. Ходили и в Астрахань, ходили в Саратов. Сначала навигацию на Астрахань, потом навигацию на Саратов. А потом и туда и сюда — в оба конца ходили. Ну с какого, с 84-го года считай по 92-ой год я работал, вот непосредственно, на этом теплоходе. А вообще на скоростном флоте я отработал 18 лет.

— Ну, как мы все знаем, что при перевозке пассажиров любой транспорт не рентабельный, поэтому мы сейчас содержимся на дотации нашего, нашей области и нашего пароходства. Поэтому приватизация пока, пока для нас нежелательна. Вот... поэтому мы работаем сейчас... переход от социалистического к капиталистическому образу для нас болезненно сказывается. Как вы сейчас видели, вместо одного теплохода, обычно здесь в Волгограде стоит, здесь уже находится 6 судов: они сейчас без работы. И все это зависит от того... пассажиры, люди есть, поток пассажиров есть, но цены на топливо отпустили, и поэтому у нас линии все сократили, и мы сейчас, в данном случае, сегодня находимся в резерве.

— У вас говорят как,.. 90 процентов зависит от рекламы вашего производства, а у нас этой рекламы вообще никакой нет, вообще нет никакой. Поэтому мы не знаем, может быть даже это судно стало бы рентабельно работать, и прибыль давать, и, так сказать, и все бы окупало это топливо и амортизацию этого... топлива... теплохода, но мы не знаем, мы не знаем, как правильно его направить, куда направить... То ли возить грузá на нем, как некоторые вот пробовали с Астрахани возить, допустим, до Москвы, это самое, помидоры. Это вот кипит рыба, это самое, селедка. Или же пассажиров найти, таким же тоже

способом. Ну, как-то, допустим, с города в город. Там дальше транзитную линию какую-то организовать, скоростную линию...

— У нас нет, допустим, вот сейчас в пароходстве, наверно, чтобы человек сел на «метеоре» с Астрахани, скажем, и доехал до Горького. Нету такой линии, а можно было бы попробовать. Ну, конечно, это надо было бы все согласовывать, так сказать, везде прорекламирывать, чтобы все люди знали, что есть, существует такая линия, что столько-то стоит.

— Если б мы были хозяева этого теплохода, нашего флота, все вот капитаны, этот бы караван судов у речного вокзала не стоял. Он был бы в работе. Люди ждут от нас, люди ждут от нас поездок по Волге, туристические, экскурсионные прогулки, а мы вынуждены стоять. Из-за того, что нет спонсора, а топливо мы оплатить не можем, не в состоянии. Наши зарплаты, наши расходы не перек... превышают доходы. Поэтому мы — банкроты, пока, но надеемся, что будет, наше правительство что-то [пред]примет в этом отношении.

— Как это выглядит? Ты сказал — вы банкроты, но вы работаете.

— Это выглядит... Мы где... мы работаем, но мы сейчас не то что работаем, мы содержимся на дотации, на налоги, которые люди платят, а мы вынуждены... мы получаем зарплаты не работая — еще социалистический образ жизни. У нас нет еще хозяина как такового. Все мы хозяева, и в тоже время мы ничего не имеем.

— Что ты хочешь добавить к этому?

— Так вот чего?.. Если бы разрешили нам... Вот правильно он говорит, если бы нам разрешили самостоятельно действовать, или самостоятельно это... решать проблемы, независимо от этого управления, то мы б нашли работу. Я больше чем уверен, нашли бы работу. И судно это работало бы рентабельно, т. е. мы бы оправдывали и топливо, и зарплату, и амортизацию, и сохранялся бы теплоход неплохо. Все это зависит от руководящих выше работников, но не от нас, но не от нас от рабочих. Вот что я хотел сказать.

— Я согласен с этим.

Часть вторая: Александров

Хозяйка гастронома: «Наша цель — не обогащение»

- ...Да заходи, пожалуйста, Ирочка. Заходи.
- Здравствуйте.
- Заходи, Сережа, заходи... Заходи.
- Мне гарантийное письмо надо подписать на этот...на Ярославский масло-сыро-завод.
- Хорошо, хорошо. Завтра ты едешь, да? Что ты там заказала, Ирочка?
- Масло крестьянское, масло сливочное и шоколадное и сыр Осетинский.
- И сыр Осетинский, да? Сколько масла шоколадного?
- Тонну. Пока пишем тонну.
- Тонну, да? Хорошо. А там, может быть, побольше, посмотрите.
- И второе. Это в бухгалтерию, а это — директору. Если получится, может заключим договор.
- Хорошо, Ирочка. Так, все. По транспорту решила?
- Да, решила. И бензин нашли.
- Машины пусть заправятся все бензином, и сразу тогда вы поедете. Хорошо.
- Спасибо.
- Пожалуйста.
- Это коммерческий агент, старший. Завтра она едет в Ярославскую область, чтобы привезти сливочное масло, крестьянское, шоколадное масло, и сыр Осетинский. Вот тоже на завод-производитель непосредственно. Завтра поедем, завтра к обеду привезем,.. надеюсь. Если все нормально, не нарушится.
- Когда мы вот этот вот магазин приобрели, мы начали с изучения покупательского спроса. В основном здесь живут люди преклонного возраста, пенсионеры, здесь есть небольшая ткацкая фабрика. И поэтому мы вот начали сначала с изучения спроса. Ну как-то у нас люди к деликатесам еще не очень-то приучены, вы сами знаете, наверное. И поэтому старались сначала привезти такие продукты первой необходимости: масло сливочное, мясо, вот с таких вот продуктов начинали. Людям понравилось. У нас постоянно в магазине и мясо, и кура, и другая птица. Ну разнообразие какое-то продуктов. А сейчас уже вот с сентября месяца уже в общем-то достаточно времени прошло, мне кажется уже даже чуть-чуть избаловались покупатели. И уже если раньше как-то качество колбасы... мы вот привезем колбасу с самого начала... производитель, например, наш Александровский мясокомбинат... ну колбаса не очень качественная их устраивала. Ладно, слава Богу, что есть еще колбаса. А сейчас вот уже как-то стараемся привозить более качественные продукты, чтобы не лежали, а пользовались как-то вот покупательским спросом. И конечно бывает очень обидно, если большая очередь стоит... большая очередь стоит, и продуктов не хватает.
- Планы большие, но не знаю, осуществляются или нет. А планы большие.
- Какая мечта на пять лет, например?
- На пять лет? Сделать лучшим магазином в городе мой магазин. Вот такая мечта. Во всех отношениях — и культуру обслуживания, и разнообразие, ассортимент продуктов, и чтобы доступные цены были. Ну не знаю, получится или нет. Будем стараться. Будем стараться

так как-то... в общем можно сказать даже: и спим, и живем здесь, в этом магазине. То есть вот если привозят товар, здесь приходится и до 11-ти вечера, и до 12-ти ночи даже быть, и утром в 6 утра... ну, постоянно здесь,.. и в субботу, и в воскресенье, без выходных. Но если так не работать, мне кажется, так в общем-то ничего нельзя достичь. Вот так вот, отдыхать, отпуска... уже вот у меня например муж в течение 8 лет без отпуска работает, вообще не знает отпуска. Я тоже пока еще об отпуске не мечтаю. Я считаю, что если я уйду в отпуск, я очень много упущу в работе. Я как-то стараюсь все это под своим контролем пока держать и под своим наблюдением.

— Сколько дней в неделю открыт магазин?

— Мы без выходных работаем. Вообще без выходных. С 7 утра до 7 вечера, до 19 часов ежедневно. И в праздники работает магазин, и без выходных. Рабочий день у нас у продавцов с 7 до 7, пять дней работают, пять дней отдыхают. Этот график мы ввели по их желанию. Они сами так вот... их устраивает. Особенно женщин. Чтобы пять дней они имели отдых. Ну вот они сейчас так вот и работают.

— По работе?

— Да, мы к вам уже приходили тут.

— Приходили, да? Ну, ребята, вы подождите немножечко. Во-первых, этот вопрос с Михаилом Викторовичем, я вам говорила... Водителем? Но пока у меня место не освободилось.

— А это... я вам оставлял адрес. Я другой... надо адрес оставить.

— Ну хорошо, оставьте в коммерческом отделе, пожалуйста. Я сейчас немного занята. Там к Ире подойдите. Хорошо, ребята?

— Это приходили на работу оформляться, водителем и охранником. Но так как у нас места пока заняты все, мы чтобы как-то не упускать людей, если они нас устраивают, мы записываем их адреса, и если освобождается место, мы уже их приглашаем, и потом в дальнейшем беседуем. Я вот уже говорила, наверное, у нас сейчас 72 человека. Было 22 человека, штат. Но нам пришлось расширить: у нас в штате и водители, и охрана, и коммерческие службы, и продавцы на выезде. Поэтому так вот штат увеличился. Но в общем-то все деньги конечно свои отработывают. У нас зарплата у всех работников зависит от товарооборота. Чем больше мы продадим, чем больше мы привезем, тем больше мы получим. Нет такого вот как раньше. Оклад, работаешь ты, сидишь ты, но все равно ты будешь получать. У нас нет такого. У нас чем больше ты поработаешь, тем ты больше получишь.

— Здесь у нас коммерческий отдел. Небольшой коммерческий отдел, три человека. Пока еще правда вот у нас беспорядок, ремонт еще проходит, поэтому эти тонкости можно упустить. Два коммерческих агента, какие занимаются непосредственно приобретением, подвозом продуктов.

— Деловых контактов с западными партнерами у меня не было пока. Ну, стараешься как-то вот по литературе, по телевизионным передачам все это в себя сейчас начинаешь впитывать... как губка. Стараешься как-то, вот что считаешь нужно для тебя... Вот это уже сразу начинаешь прислушиваться и стараешься как-то работать так, как там работают.

— Вы знаете, вот есть передача «Телевизионный мост»... с Америкой... и вот там я помню была встреча с бизнесменами. И очень, конечно, много интересных мыслей так вот... высказываний, пожеланий в наш адрес... в адрес не конкретно, конечно, мой... там чей-то, а в адрес наших вот русских бизнесменов, вот это вот мне понравилось. Там опытом

делились уже такие опытные бизнесмены, какие занимаются своим делом уже на протяжении там длительного времени, и вот у них можно, конечно, поучиться многому.

— У нас в настоящее время вот такими вот проблемами, такими вопросами занимаются, начали заниматься люди в основном конечно грамотные, молодые люди, но знаний вот в бизнесе, в чем-то еще может быть и не хватает. У нас какой-то диковатый еще бизнес, нет такой вот уж очень большой порядочности в отношениях, даже в партнерстве. Иногда бывает такое, что вот могут друг друга обмануть. Поэтому не все как-то друг другу доверяют. Но вот этому нас, конечно, надо... культуре вот, культуре общения, культуре деловых связей, культуре бизнеса нас надо учить конечно.

— Вот целью нашей... не только... не то, что вот обогащение — наша цель. Такого нет. Мы сейчас вот очень... в основном всю прибыль вкладываем в производство, в расширение производства, в ремонт, в приобретение техники различной... и как-то у нас сейчас вот очень много еще малообеспеченных семей здесь. Поэтому мы стараемся эти семьи как-то поддержать. Конечно, пока еще не получается много сделать, что бы хотелось, так как... вот у нас еще... мы только развиваемся и... Но все же вот мы нашли как-то средства. На Новый Год сделали бесплатные подарки малообеспеченным семьям. 200 семей у нас получили новогодние подарки... бесплатно.

— Мое вот пожелание, чтобы люди работали с душой. Если раньше как-то допускалась за прилавком и грубость, и все, то я стараюсь подбирать таких людей, чтобы культурные, вежливые были. Пусть покупатель и раздражен, но по такому принципу: «Покупатель всегда прав». Поэтому стараюсь таких вот людей честных, порядочных подбирать. Поэтому прежде, чем оформить на постоянную работу мы устанавливаем трехмесячный испытательный срок для человека. Он получает зарплату, работает как член коллектива, всеми правами пользуется, но у него три месяца испытательный срок. И вот за эти три месяца я уже смотрю — подходит нам человек или нет. Но были случаи, конечно, что приходилось и расставаться с теми людьми, кто не подходил. А причины в основном это какие? Во-первых, ну сразу скажу, обман покупателей. Я не допускаю такого и не понимаю вообще. Грубость. Ну и были грузчики... появление на работе в нетрезвом состоянии. Я тоже это не допускаю. Я считаю, что это вообще не должно на работе быть.

— Ну что поедем со мной? Давай садись там с той стороны.

— А кто это? А кто это?

— Где?

— А?

— Я хочу посмотреть... у меня идет строительство бассейна. Поэтому я хочу посмотреть, как сегодня строители там поработали. А потом, когда строительство бассейна закончится, мы здесь все заасфальтируем. Здесь мы сделаем каркас, остеклим и так это отдыхать будем. Ну здесь вот еще осталось выкачать, доложить внизу, помыть, сделать каркас, остеклить и все, и можно отдыхать. Садам мне заниматься некогда, сад это весь не мой. Это... землю обрабатывает брат мужа. Они здесь в основном всем занимаются. У меня здесь вот две грядки чеснока. Все. Мне просто некогда заниматься. Я люблю землю для удовольствия, для того, чтобы как-то нервы успокоить, но некогда просто, так как постоянно вот пропадаю на работе.

— А кто будет бывать здесь в бассейне?

— В бассейне? Вот я и мечтаю... Сейчас все сделаем, я здесь посажу цветочки, поставлю стол и буду отдыхать. Мечтаю об этом...

Хозяин кондитерского магазина: Из милиционеров — в миллионеры

— Там закрыто?

— Открыто... открыто...

— Секунду, сейчас как раз вы нужны... Нет не надо выгонять из магазина... Подождите, пожалуйста, 5 минут, вам сейчас карамель сюда положат... Люда, давай, разложи, я тебе говорю... Я тебе сказал, давай, выкладывай...

— Подвели мы сегодня с пустыми полками... Ну чего... Они уж тут...

— Этот магазин мы приобрели в сентябре месяце прошлого года. Раньше здесь находилось помещение городской библиотеки. Вот. А на сегодняшний день это — кондитерский магазин.

— Что продают здесь? Какие продукты?

— Здесь в основном... не в основном, а магазин узкоспециализированный. Он продает только кондитерские изделия, поступающих... поступающие с московских фабрик. То есть мы напрямую работаем с такими знаменитыми фабриками как Рот Фронт, Красный Октябрь, Бабаева, ну иногда покупаем в городе Куйбышеве — это фабрика Россия. Но это было у нас однажды. Тоже очень хорошая фабрика. И вот...

— Как эти продукты приходят?

— Закупаем мы все на свои деньги, вывозим своим транспортом. Два раза в неделю мы получаем это непосредственно от фабрик-производителей. То есть вторник у нас день и четверг. Вот в эти дни мы получаем нашу продукцию. Ну бывают иногда сбои на фабрике. Сейчас время такое, что два раза в месяц поднимаются цены. Вот вчера мы получили продукцию уже по новым ценам. Но все равно эта продукция — самая дешевая в городе, чем где либо.

— Судьба распорядилась так, что 10 лет мне пришлось отработать офицером полиции. Вот полтора года назад я уволился из органов внутренних дел и начал заниматься бизнесом.

— Я знаю в городе Архангельске бывший сыщик тоже проработал немало времени в милиции и занялся бизнесом.

— В этом окошечке происходит регистрация наших денег, которые поступают в наш банк... Пожалуйста.

— Оль, сегодня еще 2 с половиной миллиона. Тут неожиданно поступило... Я уж оставляю вам, не буду здесь задерживаться, ладно?

— Ну, не знаю...

— Можно?

— А?

— Можно?

— Можно оставить. Два с половиной?

— Здесь два с половиной.

— А документы оформлены?

— Я отдал Шуре...

— Так, все. Сделайте, пожалуйста,

— Сделаем, конечно.

— Прошу вас сюда. Здравствуйте!

— В банк я сдал деньги наличные, которые получились от выручки, наработанной за два дня. Эти деньги мы сдаем в банк. Они появляются у нас на счету. И эти же деньги, но только уже по безналичному расчету, мы переводим в Москву. Вот здесь встает проблема: деньги идут до Москвы очень долго, около, в среднем, 10 дней. Это сейчас стало хорошо — 10 дней, но раньше они шли по 2 месяца и более. Но даже за 10 дней мы успеваем потерять значит... получается у нас потери по деньгам — 7 процентов в месяц, получается, 2 и 3 десятых процента мы теряем за это время. То есть наших денег. На одной... одном кредите.

— Посредством вот этой машинки мы общаемся с поставщиками. То есть все изменения цен, закупка товара происходит вот с помощью вот этой древней машины, которая называется телетайп.

— Это прямая связь с заместителем генерального директора Рыльского сахарного завода. Сейчас скажу фамилию... Дмитрий Николаевич, у которого мы, с которым мы договариваемся о поставке сахара в наш магазин.

— У нас в фирме работает 18 человек. Все люди пришли к нам с прежней моей работы, это бывшие мои сослуживцы, с кем я не один год отработал ранее, до того как организовали вот эту компанию.

— У меня не осталось, конечно, фотографий... если это интересно... вот это — водительское удостоверение, где я снят в форме работника милиции. Практически 80 процентов состава, кто работает здесь, это бывшие работники милиции.

— А женщины, которые продают?

— Женщины, которые продают, это моя жена и хорошая знакомая.

— Вот это пришли представители из школ нашего города, которые хотели бы закупить кондитерские изделия для оздоровительного лагеря, бывшего пионерского.

— Мы пришли в этот магазин, потому что цены в данном магазине нас устраивают. Они гораздо дешевле, чем в других магазинах города.

— Как дешевле? На сколько дешевле?

— Ну разница на сотни две-три, да?

— В пределах двухсот. Это карамель, а шоколадные тоже три-четыре сотни.

— И потом здесь изделия всегда свежие, а мы берем для детей. Поэтому мы не рискуем, что мы возьмем старые конфеты.

— Для каких детей?

— Для детей школьного лагеря, для школы номер 4.

— И этот магазин вам продает дешевле?

— Ну, он продает по такой же цене, как и всем. Просто цены здесь в этом магазине дешевле, чем в других магазинах.

— Почему так?

— Если небольшая партия, ну в пределах там нескольких килограмм, там пять-десять, они берут по таким ценам. Когда объем увеличивается до, ну 150-200, они берут по более низким ценам.

— Почему у вас цены дешевле, чем в других магазинах?

— Почему? Мы работаем непосредственно, напрямую с фабриками-производителями этих изделий, минуя всех посредников. И не поднимаем ценовую планку очень высоко. 25 процентов — наша наценка, больше мы не хотим просто это делать. Люди от нас отвернутся. А сейчас они к нам идут.

— Сколько это времени прошло? Это было в начале... в начале зимы, в прошлом году. Мы для того, чтоб порадовать детей поселка нашего закупили практически целую машину шоколада, и все это бесплатно раздали. То есть каждый житель поселка у нас... ребенок не старше 16 лет... получил по шоколадке. Все это было бесплатно, за наш счет, за счет нашей прибыли.

— А есть здесь проблемы с рэкетирами?

— Проблема рэкета? Ну, наверно где-то есть. Почему не возникает, не возникает этой проблемы у нас? Так мы ведь все пришли в нашу фирму из органов внутренних дел, поэтому мы знаем, что такое рэкет, знаем, что такое уголовный мир. И они знают нас.

— Тогда они сюда не приходят?

— Нет.

— Вы их...

— Нет, к нам — нет.

— Вы их знаете кто они в городе, да?

— Да.

— Есть они в городе?

— Есть такие в городе.

— Что они делают?

— Ну я не могу сказать на весь мир, что делает рэкет.

— Сейчас к магазину подошли три транспортных средства, которые стоят на нашем балансе. Собственниками которых мы являемся. Это вот автомобиль ГАЗ, автомобиль второй — тоже ГАЗ. Они приехали с московской фабрики Рот Фронт, загрузились очень поздно, это было два часа ночи, немножечко отдохнули и сейчас разгружаются... разгружают продукцию, полученную с фабрики, здесь. Вон та машина пришла вчера с Большевика, то есть привезла печенье. Тоже часть продукции разгрузила здесь.

— Вот... вот мой бывший сослуживец, с которым мы отработали вместе около 10 лет. Бывший старший лейтенант милиции Суровегин Михаил.

— Ну, наша работа — продукцию привозить, снабжать магазин, чтобы работал. Ну вообще на весь Александров, не только магазин.

— И не только на Александров, а на близлежащие области.

— Да.

Семья бизнесмена: «Он далеко пойдёт»

— Здравствуйте...

— Это очень, очень неприглядно — наше жилище.

— Насыпь сюда песок, пожалуйста.

— Дядя Илья, поздоровайся.

— Здравствуйте.

— Проходи. Это — самый младший сын.

— Сколько ему?

— Сколько у нас ему лет, Люсичка?

— Лет? Шесть лет.

— Шесть лет. Самый младший. Зовем мы его дядя Илья все. Почему-то так вот, не знаю, как-то один раз назвали, а так пошло и пошло.

— 16 сентября у нас будет уже 10-летний юбилей как мы живем с Людмилой вместе.

Любим друг друга, вот дети наши.

— Она работала продавцом, а я работал на заводе, в отделе... в конст... есть такая лаборатория по макетированию новых радиосистем, то есть разработка, я был разработчиком до того, как пошел на службу в милицию. Вот, а после завода практически десять лет у меня выслуги милицейской.

— Как это произошло, как вы встретились в первый раз?

— С Людмилой?

— Да. Пошел там... в магазин, где она работала или..?

— Нет, наверное... да не наверное, это произошло на улице. Как обычно... как обычное знакомство бывает: поговорил с девушкой о вещах таких незначущих, наверное, о погоде... Ну я уже не помню, как это было точно. Вот... Потом была свадьба, потом родились дети.

— Сколько детей?

— Детей у меня трое. У меня старший сын еще есть, он в пионерском лагере сейчас, в оздоровительном лагере. И двое вот ребятшек — Сергей и дядя Илья.

— Еще планируете?

— Да, конечно, хотим еще. Очень хотим дочку, но вот... Никак у нас не получаются дочери. Девочку очень хотелось бы. Нужна и помощница матери.

— А родители где? Ваши родители?

— А родители живут здесь, тоже в поселке. И у Людмилы, и у меня.

— Помогают вам?

— Да, конечно. И с детьми сидят... На первых порах, когда только-только образовалась семья, и материально помогали, потому что оплата труда наша в то время была очень-очень низкая.

— А чем они занимаются?

— Родители — на пенсии.

— А раньше?

— Раньше... у меня мать, моя мать тоже работник торговли. Родители Людмилы... это мой, как говорят, мой тесть и моя теща... люди простые. Можно сказать, что всю жизнь занимались тяжелым трудом крестьянским. Вот этим и жили.

— Чем вы сегодня занимались?

— Ничего...

- Ничего не делали?
- Ни за что не признается...
- Гуляли сегодня?
- Гуляли...

- Слушаю вас. Алло? Здравствуйте. А вы перезвоните, пожалуйста, но она, наверное, будет попозже... Нет, не подвезли.

- Размораживай!
- Разморозить-то надо-то рыбу надо на чем-то... На стеклянной?.. Сейчас.
- Можно, наверное, и на деревянной?
- Сейчас я хвосты-то... без хвостов чтобы... Вот можно на такой, наверное, Игорь, да? Вот на такой можно?
- Да.
- Можно, да?
- Угу.
- Сейчас я ее на две части... Ой, ее не разморозишь. Ой... На, размораживай. Размораживай рыбу, ставь.
- Сразу на два умножь, Сережа.
- Зачем?
- В два раза... в два раза... время, да, конечно.
- А здесь же три в програмке!
- Ну, набирай три тогда.
- Долго будет очень.
- Долго, ну...
- Может, по одной лучше? Ладно, пап? По одной?
- Да пусть в три программы разморозится, какая разница?
- Это наша, отечественная, ну она немножечко подешевле, чем... таких известных фирм как Gold Star, как раз в два раза.
- И как она... нравится?
- Очень удобная... на кухне. Но жена ею не занимается. У нас вот Сергей... самый главный кулинар.
- Вот сын сразу научился на ней готовить, а я не могу.
- Не привыкла просто.
- Я еще не привыкла. Еще постоянно заглядываю в книжку, а он уже все знает, как пользоваться ею. Поэтому он у нас сам. Он нам готовит все. В основном ужин. Мы на работе, приходим, уже все готово — сын все приготовит нам. Помощник наш.
- Это популярно? Есть много таких в городе?
- Наверное, не очень много, потому что они дороги... дорого стоят.
- Сколько стоит?
- В долларах или в рублях? Как вам?
- В долларах.
- В долларах? Так... сто долларов получается.
- Это сделано здесь?
- Да... Подожди, или тысяча? Тысяча долларов? Сто тысяч — у нас сколько? Запутался немножечко.
- В долларах запутался.
- Сколько в рублях?
- Сто тысяч рублей. Сто тысяч... значит, тысяча долларов получается, да?

- Нет, сто долларов.
- Сто долларов, все правильно. С этим курсом скачущим уже не успеваешь просто...
- Не разморозилось еще, потому что время не прошло.
- Ну ладно. Бог с ним. Закрывай дверочку.
- Для детей хочу приобрести пока игровой компьютер, им очень хочется, они очень давно просят его. Ну а потом ведь это и тренировка на будущее. Потом будут работать с большим... с большой машиной. Вот осваивают они их очень быстро. Как-то у них это само собой получается. Может быть нам даже, вот нашему поколению, сложнее научиться работать, чем им. Да, Сережа?
- А что ты думаешь о будущем вашего бизнеса? Что случится за пять-десять лет? За пять лет, например?
- Я думаю, что выйдем на мировой рынок. Надеюсь.
- В каком смысле?
- Нам этого очень хочется.
- Ну, в каком смысле? Чтобы...
- Связь с другими странами наладить.
- Скажи, как ты видишь пять лет?
- Пять лет — срок, конечно, не очень большой, но все-таки надеемся, что хоть какое-то у нас, не какое-то, а хотелось бы именно хорошее производство чтоб было, чтоб оно было конкурентноспособно на внешнем рынке. Вот мы уже занимаемся карамелью. Почему бы нам свою карамель не возить, например, к вам и продавать. По более бы дешевым ценам, но по более высокому качеству, чтоб она была конкурентноспособна с вами.
- Вот, первый этап — это будет завод по производству печенья. Вторым этапом хотелось бы построить уже тоже точно такой же завод, но по производству уже карамели, шоколадных изделий. Ну а потом, как позволят наши средства, и... не хотелось бы стоять на месте... может быть... начнем выпускать сами свое оборудование для переработки и выпуска тех же кондитерских изделий... конфет. То есть начнем с того, что сначала мы покупаем, а потом делаем на чьем-то оборудовании, а потом делаем само оборудование. Ведь продажа оборудования тоже было всегда очень выгодным делом. Вот наверное так.
- Голова у него умная, так что я думаю, он далеко пойдет.
- Ну, это...
- Ему хочется, у него есть желание. Самое главное, я ему в этом не мешаю. Даже все домашние дела беру на себя, только чтобы он занимался тем, чем занимается.
- Это что ж...
- Где-то поддерживаю его, стараюсь...
- Ну может она немножечко преувеличивает, все-таки каждый кулик свое болото хвалит.
- Нет, почему, нет. Я вот именно что знаю тебя и хвалю.
- Ну... ну, конечно, есть острое желание.
- Желание есть — это самое главное, наверно.
- Это, это знаете, эта работа — как игрушка для ребенка. Вот тебе дали, ты занят этой работой, и ты получаешь от нее удовольствие. Не то, что идешь на работу, как на каторгу. А вот ждешь, не дождешься, когда наступит утро, чтобы скорее поехать на работу, заняться делами. Очень нравится работать. Люсечка, ну... и она во всем мне помощница... во всех...
- Стараюсь
- ... трудностях наших, и радостях тоже.