

Газ для Чубайса

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Председатель правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер провел рабочую встречу с главой РАО «ЕЭС России» Анатолием Чубайсом.



Как сообщила пресс-служба газового концерна, стороны обсудили основные вопросы текущего взаимодействия и обеспечения газом предприятий электроэнергетики в 2007 году. Особое внимание было уделено подготовке к предстоящему осенне-зимнему периоду. Как отметил в ходе встречи Алексей Миллер, Газпром обеспечит предприятия электроэнергетики газом в полном объеме, в соответствии с балансом газа по ЕЭС России.

В РАО «ЕЭС» «Коммерсанту» сообщили, что энергохолдингу в будущем году необходимо 150 миллиардов кубометров газа. Однако в Газпроме рекомендовали энергетикам не рассчитывать на большой, чем в этом году, лимит — 100,5 миллиарда кубометров. Как рассказали в РАО, в последние годы газовый монополист постоянно снижает лимит поставок газа по ценам Федеральной службы по тарифам (ФСТ) и не продает его даже с повышающим коэффициентом. При этом в РАО констатируют, что установленные ФСТ тарифы на электроэнергию «не позволяют закупать газ в необходимых объемах». Сам Газпром поясняет снижение лимитов «выводом генерирующих мощностей с баланса РАО «ЕЭС» в результате реформирования».

Не сошлись в цене

ПЕРЕГОВОРЫ

Владелец Уральской горно-металлургической компании (УГМК) Искандер Махмудов едва не стал покупателем сети пивных ресторанов «Тинькофф».

Однако он отказался от этой затеи из-за высокой цены, которую ресторатор Олег Тиньков запросил за сеть.

Как сообщает газета «Бизнес», приобрести сеть «Тинькофф» намеревался ресторанный холдинг «Арпиком», совладельцами которого считаются Искандер Махмудов и ресторатор Михаил Зельман, однако сделка сорвалась, из-за того, что ее сочли экономически нецелесообразной. Михаил Зельман подтвердил информацию о переговорах, которые холдинг вел с Тиньковым, но от дальнейших комментариев отказался.

По словам PR-директора «Тинькофф» Оксаны Григоровой, сеть продолжает вести переговоры с рядом потенциальных покупателей. Участники рынка затрудняются предположить, кто в итоге может стать покупателем «Тинькофф». По словам Кочеткова, покупателем, скорее всего, станет непрофильный инвестор, готовый переплатить за бренд «Тинькофф».



Мордашов станет директором

ВОЗВРАЩЕНИЕ

Как стало известно «Ведомостям», владелец Северстали Алексей Мордашов до конца года снова собирается стать гендиректором этой компании.

Он покинул этот пост еще в 2002 году, но теперь возвращается, чтобы поднять популярность акций Северстали в глазах иностранных инвесторов, отмечают эксперты.

Биржевое размещение не менее 10 процентов акций Северстали состоится в конце октября, утверждают несколько знакомых с планами компании источников. Сейчас компанией управляет ЗАО «Северсталь-групп», но договор с ним будет досрочно расторгнут. Нужно это для улучшения корпоративного управления Северсталью, объяснил представитель компании, и если акционеры 27 октября проголосуют за это решение, то с 16 декабря управление «Северсталью» официально перейдет к гендиректору. Но речь идет не об Анатолии Кручинине, исполняющем эти обязанности от имени ЗАО «Северсталь-групп». Результатом управленческой реформы станет возвращение Алексея Мордашова на пост гендиректора компании.



Обретение будущего

Честный бизнес любит трудолюбивых

ПОИСК СВОЕГО МЕСТА В ЖИЗНИ — зачастую тяжелый крест для молодых. Одни, не зная куда приткнуться, рвутся во что бы то ни стало попасть в институт, полагая, что уж с дипломом они не пропадут. Хотя и с двумя-тремя дипломами можно оказаться на обочине жизни. Другие, сбивые с толку рекламными «огнями большого города», без руля и без ветрил пускаются на поиски легкой жизни, разменивая свое будущее на сиюминутные удовольствия.

Владимиру и Евгении Павловым хватило ума вовремя сказать себе: «Стоп! Хватит глупостей, пора заняться чем-то настоящим». И после долгих раздумий они решили заняться стеклом. Свой семейный бизнес молодая чета затеяла на 13 «квадратах» — в крохотной клетушке, приспособленной ими под магазин в неиспользуемом по назначению парадном подъезде жилого дома неподалеку от вокзала. Купили два ящика стекла, расклеили по подъездам близлежащих домов листовки с призывом пользоваться их услугами и стали ждать клиентов. Клиенты, можно сказать, сразу пошли, а бизнес...

Они не умели главного — резать стекло. Но догадались нанять опытного продавца, имевшего навыки, — у него научились хотя бы азам обращения с этим хрупким материалом. Потом пути с ним разошлись и пришлось самим «дозреть» как специалистам.

— Сначала вообще ничего не получалось, — вспоминает Евгения. — И стекла боялись, и того, как оно лопалось, боялись. И руки-ноги резали. И конкуренты донимали: то претензии какие-то, то насмешки, подковырки да «доверительные» беседы с заказчиками о том, что не стоит к нам обращаться, потому что мы, мол, ничего не умеем. Во всем трудно было. Но они упорно шли к цели — создать свой бизнес, чтобы чувствовать уверенность в будущем. Работали с восьми утра до 12 — часу ночи, а то и до трех. Много стекла «перелопатили» и перепортили, специальную литературу читали, спотыкались о жизненные трудности и понемногу двигались вперед. Это про таких, наверное, как они, кто-то из великих французов сказал, что тот, кто хочет, делает больше, чем тот, кто может.

Со временем стало тесно в 13-метровом закутке. Присмотрели заброшенное полуподвальное помещение напротив курантов. Больше года приводили его в божееский вид. И опять за счет «ненормированного» рабочего дня. До семи — там, в закутке, после семи — здесь. И до часу — до двух ночи или до утра. Все — своими руками. Такой вот честный бизнес — трудолюбивых любит.

Ухлопали в обустройство на новом месте не одну сотню тысяч своих кровных. Скопили было денег на квартиру — пришлось пока о ней забыть. Зато появилось просторное помещение из двух отделений, где и для производственных запасов хватило места, и для большого «операционного» стола, и для недавно приобретенного полировально-шлифовального станка, который дает возможность гораздо быстрее и с гарантией качества обрабатывать кромки стекла. Все это тоже ведь капитал.

Начинали с оконного стекла, где-то через год перешли к резке фигурного, а теперь действуют в широком диапазоне — от про-

стой нарезки стекла и комплекса связанных с его использованием услуг до изготовления различных изделий из него: могут сделать зеркало любой конфигурации и любой сложности в кратчайшие сроки, тумбу под теле- и видеоаппаратуру, модную столешницу — все, что пожелаете. То есть их рабочая «точка» стала уже больше, чем магазином — небольшой производственной мастерской.

Кто однажды обратился к ним с заказом, тот, как правило, обращается снова. По при-



казкам Владимира, процентов тридцать горожан уже знакомы с ними. Звонят жители 12-го участка, Ленинского района, Правобережного. Часто просят приехать домой, чтобы вместе обмозговать заказ, сделать эс-

Свое семейное дело молодая чета затеяла в крохотной клетушке

киз на месте применительно к домашней обстановке или привезти образцы. Сейчас приходится заниматься и услугами в виде монтажно-демонтажных работ в вечернее время, после закрытия мастерской. Нужен уже помощник, а может, два. Когда появилась новая «точка», ту, первую, с которой начинали, пришлось закрыть, потому что некогда было ею заниматься. А надо бы ее «реанимировать» для удобства клиентов: там можно, по крайней мере, заказы принимать.

— Хорошо бы найти «готового» резчика и обработчика стекла, — размышляет Владимир, — но на это трудно рассчитывать: такие умельцы в городе наперечет. Можно и несведущего взять на обучение, хотя не всякий для того годится. Чему-то простому можно и за месяц научить, а что посложнее потом в процессе работы освоить. Вообще-то резчика минимум полгода-год надо учить. Да в том заковыка, что научиться форму стекла задавать — это еще не все. Главное — влюбиться надо в стекло, тогда оно податливым станет. В процессе работы оно само тебя завлекает. Ты с ним, как художник, нарисовал — сделал, пришла мысль — воплотил. Если влюбиться, то назад уже никуда не пойдешь. Это интересная профессия на всю жизнь. Мне вот сначала

правилось просто общение с людьми. Что-то придумываешь с ними, обмозговываешь. Из общения с ними и вырос интерес к стеклу.

Они с мебельщиками, со строительными фирмами сотрудничают, с детсадами, школами года три-четыре уже работают. Подумывают о том, чтобы продвигаться от экспорта во взаимоотношениях с этими и другими солидными заказчиками к работе на договорных началах. Но основной контингент — население. И доходы, и запросы у людей разные, а в подходе к ним у четы Павловых есть важное общее начало: не задирать цены. Везде за сложность работы берут доплату, а тут не за всякую сложную операцию счет предъявляют. Выставляют цены реальные, а не виртуальные.

— В основном, я советую людям самим подумать, чего они хотят, чтобы получилось изделие в единственном экземпляре, — говорит Владимир. — Поточное производство, конечно, выгоднее, но на потоке красоты не сделаешь. Мне интересней, когда придет человек и попросит сделать что-нибудь пооригинальнее, позакорыстей. Поколдуешь с таким заказом, сделаешь именно то, что человеку хотелось, так и самому удовольствию.

За пять лет, минувших с тех пор как взялись за организацию семейного предприятия, они стали мастерами. Мужики порой с открытым ртом застывают, глядя, что маленькая и хрупкая на вид Евгения делает со стеклом. Однако честный бизнес — не скатерть-самобранка, освобождающая от земных забот о хлебе насущном. Евгения уже привыкла, говорит: каждый день, как встанешь, сразу надо за что-то приниматься. Телефон дома с утра разрывается: мебельщики или еще кто заказ делает, надо, значит, спешить браться за дела. Тяжело но, считает, интересно да, кроме того, и по-своему полезно:

— Кто-то из девушек занимается фитнесом, в тренажерном зале потеет, изводит себя разнообразными упражнениями в заботе о фигуре, а тут сама работа помогает ее поддерживать, и за это не платишь деньги, а наоборот, получаешь. Бывает, придется вечером домой — ноги гудят, а все равно ничего другого не надо. В этом нашла себя.

Они обрели нечто большее, чем то, на что поначалу настроивались. Они исходили из того, что просто надо чем-то зарабатывать на хлеб. Не ожидали даже, что это окажется так интересно, так захватит. Что это станет смыслом жизни.

Александр ЮДИН.
Фото Андрея СЕРЕБРЯКОВА.