

Как нам реорганизовать торговлю и трамвай

В потоке сообщений на экономическую тему нет-нет да и попадется та или иная статья, где много поставлено с ног на голову, а порой и перевернуто так, что приходится только удивляться некомпетентности авторов. И ладно бы мелочи, когда Президента Калмыкии Кирсана Илюмжинова вдруг называют Кулемжановым, а кредитно-финансовую систему — кредитно-налоговой, как это делает корреспондент «Магнитогорского рабочего» Л. Архипов в сентябрьской публикации под заголовком «Это сладкое слово «свобода». Бывают вещи и поинтереснее. Тогда приходится брать за перо и в который раз доказывать очевидные вещи.



Нужны примеры? Пожалуйста. Но сначала небольшая цитата. «Правительство должно прекратить душить налогами товаропроизводителя (закон о налогообложении) и зажать мертвой хваткой спекулянтов, будь то пресловутые ларечники, «челноки», либо уважаемые торговые дома и биржи. Суть у них одна — ничего не производить, а за счет «купи-продай» доводить до потребителя товары, продукты, услуги по более «крутым» ценам, складывая при этом разницу, и немалую, себе в карман.»

Если бы подобные мысли высказывал какой-нибудь дедушка-пенсионер, я бы даже не стал с ним спорить, ибо каждый человек вправе иметь свою точку зрения. Но когда такое мнение исходит от профессионального журналиста Ю. Балабанова («МР» от 13 октября), который всю свою сознательную жизнь посвятил именно экономической тематике, честно говоря, становится неловко за его дремучие взгляды.

Во-первых, в рыночной системе должны быть одинаково развиты как производительная, так и непроизводительная сферы. Это раньше предприятие производило продукцию, а родное министерство ее распределяло. Теперь же будь добр сам искать покупателей. При этом предприятию неважно, кто купит его продукцию: солидный дядя в шляпе или мальчик в кожаной куртке из коммерческого ларька. Главное — продать. Не случайно на Западе, коль уж мы заговорили о капитализации российской экономики, есть фирмы производящие товар, и есть фирмы его реализующие, так называемые дилеры. И те, и другие сегодня процветают. При этом никто не пытается задавить торговую сферу какими-то непомерными налогами.

Именно благодаря развитию торговых отношений, в каком бы виде они ни выступали, каждый из нас наконец воочию увидел, что такое настоящий прилавок. Пробуем ведь «Марсы» и «Сникерсы», пьем «Смирновскую», восхищаемся высоким качеством «Грюндигов» и «Филипсов»...

Да что далеко ходить! Та же самая фирма «А. В. Горенков» привезла и реализовала в городе столько мебели, сколько наша городская торговля вряд ли смогла реализовать за все годы советской власти. Но ведь Горенков не производитель, а выражаясь языком Ю. Балабанова, самый настоящий спекулянт, которого вроде бы тоже следует «зажать» мертвой налоговой хваткой...

Зажать — то недолго. Весь вопрос только в том, кто от этого пострадает. Не мы ли с вами? И какая же это капитализация экономики, за которую так ратует автор? Принцип «держать и не пущать», скорее, характерен для централизованной экономики, с которой мы без сожаления расстались. Теперь на смену ей приходит рынок, который и должен определять цены на ту или иную продукцию. Не нравятся горенковские цены — пожалуйста, есть фирма «Инициатива», дорого в «Инициативе» — ищите там, где дешевле...

Это и есть конкуренция. Кстати сказать, она

уже сегодня проявляется в тех же коммерческих киосках. Где-то за пачку болгарских сигарет просят 400 рублей, а где-то те же самые сигареты можно купить и за 250. Разве не так?

А раз существует конкуренция, значит и первые банкроты появятся. И совершенно напрасно Ю. Балабанов в своих дальнейших рассуждениях предлагает Правительству принять Закон о банкротстве. Этот Закон не только принят, но и действует уже более года. Причем, с десяток предприятий уже официально объявлены несостоятельными. Так о чем же вести речь? Или просто порассуждать захотелось?

Рассуждать, конечно, никому не заказано. Мы последние годы почему-то только тем и занимаемся. Только ведь ни холодно, ни жарко от этого не становится. Вот и в очередном экономическом материале, опять же опубликованном в «Магнитогорском рабочем» 19 октября под заголовком «Шел трамвай какой-то номер...» идут рассуждения автора А. Мельникова о том, что неплохо бы сделать городской трамвай акционерным обществом. А для этого надо, оказывается, совсем немного — скинуться каждому горожанину по 20 тысяч, поднять стоимость проезда до 30 рублей и охранять всем миром трамвайное имущество от хулиганов...

Оставлю за неимением места доводы автора. Остановлюсь только на том, что мне неизвестны случаи, когда общественный транспорт вдруг становился рентабельным. До сих пор никому никогда ни в одной стране этого сделать не удалось. Был, правда, случай, когда московский автобус начал вдруг приносить прибыль, но это исключение скорее подтверждает правило. Поэтому следует думать не о создании акционерного общества, а о том, как снизить убытки от работы городского транспорта.

Готовых рецептов здесь быть не может. Просто нужно опираться на накопленный опыт. Почему бы нашим городским руководителям, например, не прокатиться до Миасса, где сделали проезд в троллейбусе вообще бесплатным? Выходит, что находятся в бюджете небольшого города средства для содержания муниципального транспорта. Почему же у нас таких средств нет?

А есть ли у самих трамвайщиков какие-то идеи на этот счет? Может быть, сегодня вновь необходимо вернуть в трамвайные вагоны кондукторов и за счет полного обличивания увеличить свои доходы? Или предпринять еще что-то... Во всяком случае, здесь не рассуждать, а думать надо, ибо на голых рассуждениях далеко не уедешь.

Кстати говоря, оба названных мною автора в один голос заявляют — мы не экономисты. В таком случае, возникает закономерный вопрос — стоит ли пробовать себя в тех сферах, в которых мало что понимаешь? Нельзя же с одинаковым успехом писать о спорте и балете, политике и бизнесе, архитектуре и промышленности... Помните, еще дедушка Крылов говорил: «Беда, коль сапоги начнет тачать пирожник...» Так оно и получается.

Как спастись от инфляции?

Все вокруг только и твердят: инфляция, инфляция, инфляция... Что это такое, сегодня наверняка знает каждый — цены растут, как на дрожжах, зарплаты не хватает, копить деньги бессмысленно. И все-таки, как живут горожане в этих непростых условиях, каким образом они сражаются с инфляцией? Эти вопросы и стали предметом опроса магнитогорцев.

Александр, предприниматель, 25 лет:

— Мне инфляция не страшна. Почему-то многие считают, что у коммерсантов дома деньги мешками лежат. Ошибаются. Все сбережения у нас в обороте. Помнишь, у Маркса: деньги-товар-деньги? Хорошая формула. Но, чтобы ей следовать, приходится много крутиться и рисковать. Кто не рискует, тот не пьет шампанского... А деньги, я скажу, лучше хранить не в «деревянных», а в «зеленых». Так надежнее. Или в товаре. Товар тоже дорожает вместе с ростом инфляции. Те, кто «покруче», конечно, вкладывают «бабки» в недвижимость. Для меня же иметь свою квартиру пока только мечта. Не накопил еще...

Ирина, парикмахер, 34 года:

— Никогда не задумывалась, как опередить инфляцию. Может, потому что лишних денег нет. У меня муж и двое детей. Муж получил в последний раз 145 тысяч и я 32. Разделили на четверых, и выйдет чуть больше сорока на брата. Особо не разгуляешься! Не скажу, конечно, что мы бедствуем, но и шикарную светскую жизнь не ведем. Все, как у всех. Сейчас вот пытаемся накопить на телевизор, потому что старый барахлит. Отложили 170 тысяч, а нужно около трехсот... А когда триста накопим, они уже по шестьсот будут. Так вот и живем.

Полина Прокопьевна, пенсионерка, 72 года:

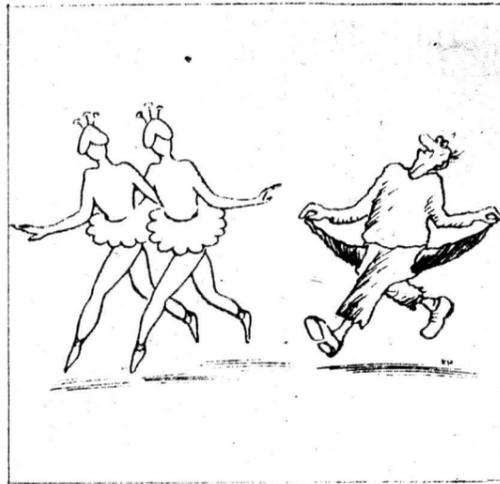
— У меня, милоч, никаких сбережений нет. Лежали когда-то в сберкассе полторы тыщи на похороны, но сегодня на них ничего уже не купишь. Пенсия маленькая, хватает только на еду да на лекарства. Спасибо, дети да внуки помогают. А так бы уж давно на тот свет отправилась...



Сергей, работник ММК, 29 лет:

— Как «обмануть» инфляцию? Самый простой способ — занять у кого-нибудь денег на пару месяцев, и купить нужную вещь. Потому что потом уже никогда ее не купишь. В долг пока еще хорошие друзья и знакомые дают, но не так охотно, как раньше. Все, что у нашей семьи есть, куплено в долг. Да и сейчас только в долг и живу. Занимаешь у одного, отдаешь второму, берешь у третьего... Своей зарплаты все-равно сейчас ни на что не хватает, а жить хорошо хочется...

Такие вот мнения получились. Что к ним можно добавить? Каждый пытается приспособиться к новым жизненным условиям. У кого-то это легко получается, у кого-то — не получается вовсе. Интересно, что ни один из опрошенных не назвал в качестве меры спасения от инфляции вложение денег в банковские учреждения. Похоже, не очень-то доверяют ныне банкам. Да и класть туда, честно говоря, нечего...



ТЕСТ

Я — начальник. Кто дурак?

Предлагаемый читателям тест позволяет проверить логические способности и, в какой-то степени, определить свое место в жизни. Говорят, что им уже пользуются некоторые бизнесмены при приеме людей на работу. Попробуйте и вы. Для этого вам понадобится листок бумаги, часы, авторучка и логическое мышление. А требуется совсем немного: в выражении

donald
+ gerald
= robert

нужно заменить каждую букву соответствующей цифрой, чтобы получился верный результат. Небольшая подсказка: d=5.

Итак, засекайте время и действуйте. Если на выполнение задания у вас уйдет от 20 до 30 минут, вы смело можете претендовать на руководящую должность. Если тест отнял 30-40 минут, вам уготована карьера рядового исполнителя, который проявляет разумную инициативу, но выше этого не пойдет. И, наконец, если ваш результат составил 40 минут и более, пожалуйста, не суйтесь ни в какую коммерцию, не занимайтесь никаким бизнесом, а тем более, не подсиживайте начальство. Ваше место — на той работе, где думать совсем не обязательно. Просто берите больше и кидайте дальше. И займитесь какими-нибудь логическими играми. Желаю успеха!

АЗБУКА

От А до Я

С развитием рыночных отношений в нашу речь пришло очень много иностранных терминов. Читаешь порой какую-нибудь статью, и то и дело натыкаешься на холдинги, авуары, лизинги, фьючерсы и другие доселе неведомые вещи. Поэтому в сегодняшнем выпуске мы начинаем публиковать краткий словарь рыночной экономики. Надеемся, что он поможет вам не только употреблять к месту и не к месту иностранные слова, но еще и понимать их. Итак...

АВИЗО — банковское извещение об изменениях в состоянии взаимных расчетов или о переводе денег, посылке товаров.

АВУАРЫ — средства банка, в том числе и иностранной валюте, ценных бумагах и золоте, находящиеся на хранении в зарубежных банках.

АКЦИОНЕРНЫЕ ОБЩЕСТВА И ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ — организации, созданные по соглашению юридическими лицами и гражданами путем объединения их вкладов в целях осуществления хозяйственной деятельности. Общества являются юридическими лицами. Уставный фонд акционерного общества не может быть менее 500 тысяч рублей. Уставный фонд общества с ограниченной ответственностью не должен быть менее 50 тысяч рублей.

НАД «ВЫБОРОМ» РАБОТАЛИ:

АВТОР — Игорь КОНОНОВ
ФОТО — Юрий ПОПОВ
ВЕРСТКА — Владимир КАГАНИС,
Владимир СОКОЛОВ

ТЕЛЕФОН ДЛЯ КОНТАКТОВ:

33-31-33

ПЕРЕПЕЧАТКА БЕЗ РАЗРЕШЕНИЯ РЕДАКЦИИ НЕ ДОПУСКАЕТСЯ

РЕКЛАМА В «ВЫБОРЕ» — САМЫЙ ХОРОШИЙ ВЫБОР!

ДОРОГО, НО ПРЕСТИЖНО!

СПЕШИТЕ, МЫ ДЕРЖИМ ЭТО МЕСТО ТОЛЬКО ДЛЯ ВАС!