



# МАЛЫЙ БИЗНЕС

Специальный выпуск

Март 2004 г.

— Юлия Петровна, с чего началась ваша компания?

— Начиналось все в 1999 году с одного человека — Сергея Покорного, которому пришла идея выпустить в Карелии издание для производственных фирм в области промышленности. Он не только придумал, но и сам стал воплощать свою идею. Первые номера представляли собой четырехстраничный бюллетень, выполненный на ризографе. Примечательно, что сам Сергей Покорный родом из Севастополя и на момент создания «Вестника» он прожил в Петрозаводске всего четыре года. Так называемого первоначального капитала у него тогда не было, зато за плечами специализированное техническое образование и большой опыт работы в сфере автоматизации и энергосбережения. Как раз решением этих проблем и занималась созданная им фирма «АТМ» («Автоматика и телемеханика»), а «Промышленный вестник» должен был стать подспорьем в основном бизнесе.

Пример «Вестника» показывает, что если есть жизнеспособная идея и человек, заинтересованный в ее продвижении, то это может стать альтернативой большим финансовым вложениям.

— А что на сегодняшний день представляет собой ООО «Промышленный вестник»?

— В первую очередь это журнал «Промышленный вестник Карелии». Сегодня это авторитетное издание, постепенно изменившее свой образ на журнал, который пишет о большой промышленности и экономике. Среди наших постоянных подписчиков и авторов — организации из Москвы, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода и других российских городов. На первый взгляд может показаться парадоксальным, что последнее время объем публикаций из технологических центров России преобладает над информацией от карельских предприятий.

Это, с одной стороны, говорит об интересе к нашей республике, с другой — подтверждает эффективность сотрудничества предприятий с «Промышленным вестником». Сейчас, кстати, связь с технологическими центрами стала еще более насыщенной, поскольку в Санкт-Петербурге открылся филиал компании «АТМ». «Вестник» создавался не как рекламное издание, а, скорее, как помощник для специалистов в их работе. Этим принципом мы и руководствуемся в подборе тем.

Стоит отметить, что постоянно действует редакционный совет журнала. В его состав входят авторитетнейшие технические руководители республики: Валерий Дубов, начальник Управления Госэнергонадзора по РК, Аврам Склярский, заместитель председателя Госкомитета по вопросам ЖКХ, Виталий Васенин, заместитель генерального директора ОАО «Кондопога», — всего 12 уважаемых в Карелии специалистов в своей области. На сегодняшний день «Вестник» — это единственное издание в нашей республике, работающее на поле промышленных предприятий. Конечно, издание журнала — главное направление нашей деятельности, но далеко не единственное.

— В каких еще сферах вы работаете?

— Реализуется несколько самостоятельных направлений, но

## Цена идеи



**Чаще всего деньги и связи определяют успешность вхождения в бизнес. Правда, есть и исключения. Таким примером может служить компания «Промышленный вестник», которая 17 марта отмечает 5 лет своей работы. Рассказать о секретах успеха «Вестника» мы попросили его директора Юлию СОЛОВЕЙ.**

все они не разрознены, а, напротив, взаимосвязаны между собой, поддерживают друг друга. Эта модель действует эффективно и способствует постоянному развитию нашей организации. Например, как журнал, который занимается удовлетворением спроса на новейшую техническую информацию, мы постоянно получали от наших читателей запросы по новым действующим в области промышленности документам. В результате это развилось в новую специализацию, и сейчас, без преувеличения, мы являемся монополистами в поставках на карельский рынок нормативно-технической литературы.

Сегодня «Промышленный вестник» предлагает более 1,5 тысячи наименований правил, инструкций, нормативных актов, пособий в области охраны труда и безопасности производства для специалистов разного профиля. Кстати, заказы на книги приходят к нам не только из Карелии, а также из Москвы, Санкт-Петербурга, Саратова и других городов России. Поскольку часть изданий мы печатаем сами, это позволяет налаживать книгооборот с другими издательствами и торговыми структурами. А инструментом продвижения этого направления работы является в первую очередь наш журнал.

Кроме того, вот уже четвертый год подряд в декабре, в День энергетика, мы проводим выставку «Энергетика Карелии». Организация этой выставки явилась естественным продолжением нашего сотрудничества с авторами и читателями «Вестника». В свою очередь многие из участников выставки используют наш журнал для продвижения своего оборудования и технологий на карельский рынок. И многое из того, что мы делаем, является ответом на предложения, которые звучат от участников и специалистов, приглашаемых на выставку. Так, мы являемся орга-

низаторами специализированных семинаров, заказчиками которых выступают такие мэтры своей области, как «Концерн «Энергомед», «Энергосоюз», «Метран». Еще более интересно, что выставка «Охота и рыбалка» (посетителями которой стали многие петрозаводчане и гости столицы Карелии в сентябре прошедшего года) появилась на свет также благодаря нашей специфике: многие энергетики — заядлые рыбаки и охотники, они-то и сподвигли нас на реализацию этой идеи. Что, кстати, не только показало наше предприятие как структуру, которая способна решать узкоспециализированные задачи, но и обозначило нас как перспективное выставочное агентство. И сейчас я с уверенностью могу сказать, что нашему коллективу по плечу очень многие организационные задачи.

— Интересно, сколько человек реализует все эти идеи?

— В любом деле, особенно в малом бизнесе, очень многое зависит от людей, которые работают в коллективе. Если на большом предприятии можно затеряться, то в маленькой фирме наглядно видно, что общий успех строится на осознании своей ответственности каждым работником. А «Промышленный вестник» является именно малым предприятием. Сейчас в «Вестнике» на постоянной основе работают 11 человек. Справедливости ради стоит сказать, что существование нашей фирмы непосредственно связано с компанией «АТМ». «АТМ» дала жизнь «Вестнику», и многое из того, что мы делаем, было бы невозможно без поддержки Сергея Покорного и его специалистов. И, конечно, дело не только в финансовой стороне вопроса.

В «Вестнике» преимущественно работают гуманитарии, а как видите, деятельность в основном связана со сферой промышленно-

сти. В «АТМ» все специалисты имеют высшее техническое образование. Таким образом мы успешно дополняем друг друга. Тот опыт, который накоплен «АТМ», и авторитет, который удалось завоевать в нашей республике, несомненно сказывается и на нашей работе.

«АТМ» занимается проблемами автоматизации технологических процессов, а также поставкой средств автоматизации. Фирма является партнером компании «Прософт», самого крупного поставщика средств автоматизации в России. «АТМ» разрабатывала и вводила в эксплуатацию системы энергоучета и автоматизации на крупнейших карельских предприятиях, как, например, ОАО «Кондопога», Надвоицкий алюминиевый завод, Карелия-ДСП, Национальный банк Карелии и другие. Однако география деятельности компании не ограничена нашей республикой: разработки «АТМ» внедрялись в различных предприятиях от сибирской Инты до теперь уже зарубежной Латвии. Это, кстати, и вызвало необходимость перенести центр деятельности фирмы в Санкт-Петербург.

— Каковы ваши планы на будущее?

— Планов много, поделюсь лишь некоторыми из них. Одна из главных задач — это создание библиотеки нормативной литературы. В настоящее время ощущается острый недостаток специальной литературы. Мы имеем сейчас возможность собрать действительно бестселлеры для инженеров, энергетиков, технических работников, так называемый неприкосновенный запас, который всегда будет в распоряжении специалистов. Кроме того, мы предусматриваем постоянное обновление нормативов и инструкций.

Под руководством Управления Госэнергонадзора по Карело-

Кольскому региону запланировали выставку «Энергетика Карелии» вывести на новый уровень. Это означает не только повышение авторитета мероприятия за счет внимания правительства, но и расширение географии: необходимо как можно больше привлекать в Карелию зарубежный опыт. Собиравшаяся недавно под руководством Валерия Васильевича Дубова комиссия по подготовке выставки «Энергетика Карелии-2004» уже начала разрабатывать несколько решений в этом направлении.

Теперь уже ясно, что выставка «Охота и рыбалка», которую мы провели в прошлом году впервые, станет традиционной. Тем более что выставка и события, которые состоялись в дни ее проведения, нашли отклик у петрозаводчан: жители города были свидетелями совершенно нового подхода к выставочной деятельности. Выставку горячо поддержали Госкомитет Республики Карелия по физической культуре, спорту и туризму, Карелрыбвод, Карелохотуправление, другие республиканские структуры.

В следующем году петрозаводчан и гостей города ждет еще один сюрприз. Но об этом, если можно, мы скажем позднее. Хочу только отметить, что планируемое в рамках выставки мероприятие уже завизировано в Москве. Безусловно, выставка станет ярким событием для столицы Карелии, надеемся, что это произойдет благодаря поддержке со стороны правительства республики, мэрии Петрозаводска и самих горожан. И это новое концептуальное действо привлечет внимание туристов к нашему городу.

В связи с усложнением задач, которые мы решаем сейчас и будем реализовывать в будущем, и для развития всех существующих направлений мы увеличиваем наш коллектив. Этим шагом мы, конечно, не выйдем за рамки предприятия малого бизнеса, но закрепим за собой образ организационно-информационной структуры, способной решать самые различные задачи.

— Ваша компания занимается продвижением новых технологий и оборудования. Ощущаете ли вы, как предприятие малого бизнеса, поддержку государства в ваших начинаниях?

— На сегодняшний день мы конкурируем на рынке с крупными предприятиями на равных. Все, чего смогли добиться за эти 5 лет, сделано своими руками. Наши отношения с государственными структурами строятся на взаимовыгодных началах. Справедливости ради стоит сказать, что в начале всегда было дело. Так уж складывается, что наши проекты отвечают интересам города и республики, и поэтому не случайно результаты нашей деятельности вызывают интерес у государственных структур. Поддержка государства главным образом моральная, но и это очень важно для фирм, которые пробивают себе путь в жестких условиях сегодняшнего рынка.

— В чем, на ваш взгляд, секрет успеха вашего предприятия?

— Безусловно, нужна жизнеспособная идея и энтузиазм людей, которые взяли ее претворять в жизнь. Но опыт показывает, что этого мало. Наш секрет прост: всю прибыль, которую мы получали в течение этих 5 лет, мы вкладывали в развитие бизнеса.

Беседу вел  
Ольга МОРОЗОВА

# «Я больше ученый, чем бизнесмен»

**«Слово «бизнес» в переводе с английского означает дело. То есть любого человека, занимающегося каким-либо настоящим делом — врача, журналиста, учителя, — можно назвать бизнесменом. Все эти люди качественно делают свое дело, получая за это деньги, вопрос только в том, какие и сколько, естественно, в этом случае речь не идет о получении сверхприбыли. Поэтому если рассматривать мою деятельность в такой трактовке, то я бизнесмен» — так начался наш разговор с человеком, ставшим гостем спецвыпуска «Малый бизнес».**

Этого человека знает добрая половина Петрозаводска и даже жители близлежащих к столице районов. Многие из нас не раз обращались к нему за помощью, когда дело касалось здоровья наших четвероногих питомцев. Известен он и в научных кругах. Ветеринарная клиника Бокарева уже более десяти лет успешно функционирует в Петрозаводске. О том, как Александр Бокарев, человек, в общем-то, далекий от бизнеса, пришел в эту сферу и как он сейчас себя чувствует в чуждом для него амплу, мы и решили поговорить.

— Александр Владимирович, весьма удивительно, что вы, коренной петербуржец, не стали строить свою карьеру в родном городе, а осели в Петрозаводске.

— Все достаточно просто: окончил Санкт-Петербургский ветеринарный институт и был распределен в Карельский филиал академии наук. Отработав положенные три года и не видя никаких перспектив, поступил в аспирантуру на кафедру биохимии Петрозаводского государственного университета. Мне всегда нравилось заниматься наукой, а если быть более точным, ее наиболее интересным и перспективным направлением — иммунологией. Но, увы, времена были ужасные, и, подойдя к черте полного обнищания, я стал заниматься тем, на кого учился.

Мы впали в такую нищету... Речь шла не о зарабатывании денег как некой денежной массы, которую можно было потратить на удовольствия. Жить было не на что. Хорошо помню 1991 год, когда получил зарплату, состоящую из стипендии аспиранта и подставки за преподавание на кафедре, 12 тысяч рублей. Когда же я пришел в детский сад за сыном и получил квиток на оплату, там была шокирующая цифра — 15 тысяч рублей.

— На тот момент вы были первым частнопрактикующим ветеринаром?

— И да, и нет, тогда я единственный имел право легально заниматься частным ветеринарным бизнесом. У меня был патент, хотя конкуренция была немалая, многие врачи занимались этим нелегально.

— Для вас это было новым делом, сложно начинать с нуля? Удалось ли получить какие-нибудь льготы, кредит от государства? Кто вам помог сделать первые шаги?

— Не верю ни в какие кредиты и заботу государства. Все делал исключительно сам. У меня очень много друзей, они-то и помогли мне приобрести оборудование за смешные деньги. Это был период перестройки, про-

цесс обнищания достиг критической точки, оборудование на предприятиях, в клиниках уценивалось в десятки раз. Шприцы, иглы, стерилизаторы, даже оборудование для физиотерапии удалось купить за копейки, потому что оно лежало и его никто не брал.

Кроме того, я рукастый человек, многое могу починить, порой никому не нужные, бросовые вещи привожу в порядок.

— Итак, на заре перестройки появились первая частная клиника в Петрозаводске...

— Нет, до этого еще было полтора года профессиональных скитаний по вызовам. Это был адский труд, с ужасом вспоминаю то время, я даже закурил, хотя давно этим не баловался. Темные подъезды, отсутствие табличек с номерами домов и названиями улиц, пьяные хозяева, дети, оставленные без денег ждать ветеринара...

Для хорошей, качественной работы должна быть клиника со своей лабораторией, диагностическим оборудованием. Меня коробит старое невежественное представление о ветеринарном враче как о некоем разбитном малом в ватнике, который, посмотрев на животное, ставит диагноз. Ведь необходимость инструментальной диагностики у животных еще более важна, чем для человека. Если человек объяснит, где и что у него болит, то животное ничего не скажет, максимум тыпнет тебя за руку.

Поэтому без диагностики, специальных биохимических, клинических анализов крови вообще нельзя поставить диагноз. У огромного количества болезней схожие симптомы. В одном случае это может быть рак, в другом — небольшое воспаление, а клиника будет одна и та же. Кровь в моче у животного бывает при воспалении мочевого пузыря и при раке почки.

Я понял, что барахтаюсь, стою на месте... Приехав сюда из Питера, прошел большую научную школу, стажировался в Институте онкологии и клинической лаборатории им. Н.Н. Петрова, в Институте рентгенологии. Знать столько клинических методов и не использовать их?

— Только появление клиники дало возможность использовать ваши знания, занятия наукой, а следовательно, и улучшить качество помощи животным. Ведь за время работы клиники вам удалось собрать материал для диссертации и успешно ее защитить.

— Практическая работа в клинике позволила мне собрать материал для 28 публикаций, еще несколько статей ждут вы-

хода в печать, оформлено 5 авторских свидетельств. Тема моей диссертации малоописанная, она касается диагностики лечения опухолевых заболеваний пальцев у собак. Мне удалось описать подкожной плоскоклеточный рак, которым болеют исключительно собаки черной масти разных пород со специфической удлиненной волнистой шерстью. Если бы не наука, я никогда бы не узнал об этом заболевании. Все лечат этот рак как воспаление, а заканчивается это гибелью животных, ведь рак есть рак, он дает метастазы. Своевременная диагностика, ампутация пальца — и животное нормально живет и может даже нести караульную службу.

— Когда вы достигли таких результатов, у вас не возникло желание расширить клинику?

— Моя лабораторная деятельность напрямую связана с моей работой, она меня постоянно развивает. Многие вещи, которые я не мог сделать лет 5 назад, теперь удаются на славу. Например, совершенно банальное, часто встречающееся заболевание у котиков — мочекаменная болезнь (сегодня выживает 70% животных). Я провожу операцию — уретростомию, но по своей методике, и она очень помогает, даже если воспалительный процесс зашел слишком далеко. Оттачивать старые методики, разрабатывать новые — вот что прельщает. Именно поэтому я не хочу размениваться на другие проекты. Расширение своей сферы деятельности в плане открыть аптеку или присовокупить к клинике питомник — это все же не мое.

Мой друг, питерский ветеринар Игорь Чуваев, — настоящий бизнесмен, у него известная в Питере клиника «Чин», издательство, которое выпускает журнал «Ветеринарная биология», работает производственное отделение, выпускающее витамины, корм и т. д.

— Если сравнить сложность и объем работы в начале вашей деятельности и сегодня, то разница ощутима. Домашних животных стало больше или болеть они стали чаще?

— В начале моей работы как раз была мода на животных, и если раньше мы имели дело со щенками, то сейчас наши пациенты постарели, сменился перечень заболеваний, стало много онкологии. Кроме того, в год я осваиваю до 5—7 новых методов диагностики. Все это требует времени. Порой диагностику приходится делать тут же. Например, поступила собака с по-



дозрением на сахарный диабет, я не стал давать инсулин, так как сомневался, быстро сделал клинический анализ крови, и выяснилось, что у животного почечная недостаточность. Мы провели адекватную терапию, и хозяин не потребовалось даже приходиться на повторный прием.

— Есть у вас хронически больные животные, которые на протяжении многих лет нуждаются в вашей помощи?

— Да, одна женщина в течение трех лет приводила свою беспородную собачку, у нее был диссеминированный рак молочной железы, и когда появлялись новые очаги, мы их удаляли.

— Не гуманнее ли было бы усыпить собаку?

— Все случаи разные, я объясняю людям ситуацию. Выбор за хозяевами питомцев, я бы свое животное тянул до последнего. Саркома Шнигера в 99% случаев лечится успешно. Три укола химиотерапии — и животное здорово, осложнения бывают крайне редко. Но бывают и такие случаи, когда жизнь людей рядом с больным животным невозможна. Так, например, при распаде опухоли молочной железы животное чувствует себя нормально, ест, пьет, гуляет, но разлагающаяся плоть — это невыносимое зловоние, опухоль эту никак не удалить, она не поддается химиотерапии. К сожалению, такое животное приходится усыплять.

— Расскажите о каких-нибудь необычных случаях из вашей практики.

— Принес как-то парень хоряка, который попал в капкан. Мы ампутировали ему лапу, животное осталось жить.

Делали кесарево сечение морской свинке — спасли и маму, и потомство. Пару месяцев назад в павильоне «Подводный мир», что на наб. Ла-Рошель, заболел крокодил. Он перестал есть, ходить в туалет, в общем, пришлось принимать срочные меры по спасению животного. Мы проконсультировались с московскими коллегами, и перед нами поставили задачу — необходимо промыть желудок.

— Шутное ли дело залезть в пасть к крокодилу? Как же вы зафиксировали челюсть?

— Очень просто и гуманно: одели ему на нос рулон туалетной бумаги, которую он благополучно закусил, и проделали необходимые манипуляции. Правда, понадобилась помощь еще четверых человек, которые держали туловище крокодила. Однако долго мы не возились и

помогли бедолаге. Профессиональные нестандартные ситуации по мне.

— Вас, имеющего такой богатый опыт работы, наверняка просят взять к себе на стажировку молодых специалистов?

— Да, буквально недавно мне звонили и просили взять трех студентов из ветеринарного института и сельскохозяйственного техникума. Я пока в раздумье, у меня не хватает времени, а молодые и пытливые меня отвлекают.

— Вы осваиваете такой большой объем работы: внедряете новые методы диагностики, закупаете оборудование, расходные материалы, сколько же надо зарабатывать, чтобы осуществлять задуманное и идти вперед?

— Мы зарабатываем слишком малые деньги, которые вряд ли позволяют называться бизнесменом. Кстати, Петрозаводск в плане оказания ветеринарных услуг самый гуманный. Операция, которая стоит у нас 300 — 500 рублей, в Москве — порядка 5 — 15 тысяч. Чуть ниже цены в Санкт-Петербурге. Когда же я зашел на сайт одной из екатеринбургских ветклиник, то был шокирован расценками. Там деньги берут за все — начиная от первичного приема и заканчивая стоимостью игл и шприцев. У нас же, к примеру, хозяева животных оплачивают только операцию, весь восстановительный послеоперационный период мы обслуживаем животное бесплатно. Поэтому, несмотря на то что я много работаю, о больших деньгах речь не идет. Кое-что мне дает Санкт-Петербургский ветеринарный институт, я участвую в его программах. В частности, моя кандидатская, а теперь и докторская диссертации стоят в плане института.

— Получить какой-нибудь кредит или поучаствовать в государственных конкурсах поддержки предпринимательства вы не пробовали?

— Конечно, хотелось бы получить грант или выиграть какой-нибудь проект, но у меня на это нет времени, я ужасно не люблю бумажную волокиту. Совершенно спокойно могу просидеть за лабораторным столом до трех часов ночи, а вот описывать свои предложения, заполнять формы, бланки не для меня. Наверное, поэтому, даже имея свою частную клинику, я прежде всего доктор и ученый, а уж потом бизнесмен.

Софья ДВОРЕЦКАЯ

# ХОЗЯЙСКИЙ ПОДХОД

**Мы много говорим о поддержке малого и среднего бизнеса, имея в виду, как правило, финансовую помощь. Но сегодня в Карелии стали появляться предприятия (вот уж странно!), которые денег у республики не просят. Им требуется только моральная поддержка и хотя бы небольшое внимание со стороны руководства, создание нормальных условий для работы.**

**Одно из таких предприятий уже восемь лет существует в Суоярвском районе. И не просто существует — постоянно развивается. Это общество с ограниченной ответственностью «Ареал». Предприятие занимается лесозаготовкой и глубокой переработкой древесины. Ассортимент их продукции — от пиломатериалов до мебели.**

## Хочешь работать — милости просим

400 человек работают сегодня в ООО «Ареал», готовы здесь принять еще 80. Предприятию как воздух нужны водители лесовозов, трактористы, бульдозеристы, механики, технологи, станочники... Рынок труда в Суоярви практически отсутствует, даже недавно проведенная ярмарка вакансий не дала результатов, так что практикой здесь стало приглашать людей из близлежащих поселков, даже из других областей (в частности из Архангельской).

Из Вешкелицы ездят на работу в Суоярви 12 человек, из Пийтсиеки — 15, а из практически заброшенного поселка Вегарус — 28! Что касается Вегаруса, то сначала в «Ареал» пришел Николай Курьяльчук. Осмотревшись, оценил надежность фирмы, условия работы и привел еще 25 земляков, оставшихся без работы. Теперь Николай — вальщик леса, и на бригаду, которую он возглавляет, руководство возлагает большие надежды.

Ни одному желающему работать в «Ареале» не отказывают, принимают даже тех, у кого «не гладкая» биография. Всем дают шанс, а потом уже смотрят, кто на что способен и действительно ли человек хочет трудиться. От этого и только от этого зависит его дальнейшая судьба на предприятии. С одними заключают контракт на месяц-два, другие становятся кадровыми рабочими, костяком фирмы.

В свое время директор «Ареала» Юрий Костянецкий работал в старательной артели в Магадане под руководством известного тогда на всю страну Вадима Туманова. Многому у него научился, в том числе и разделению людей на тех, кто просто желает работать, и тех, кто хочет заработать. Теперь он сам об этом же спрашивает новичков. В чем разница? Место на предприятии предоставят в любом случае, только для одних с четко установленным распорядком и, естественно, с жестким и сравнительно небольшим окладом, а для других... Им предлагают сдельную работу. Так что есть в «Ареале» те, кто получает всего 2—3 тысячи рублей в месяц, а есть трудяги, зарплата которых достигает 10—25 тысяч. В районе поговаривают, что в «Ареале» уж чересчур жесткая дисциплина и заповедные требования. А здесь просто платят за конкретную работу. Тем же, кто трудится добросовестно, предоставляют все условия.

## Реальные дела «Ареала»

Для приезжих построено общежитие, желающие могут получить ссуду на покупку квартиры. В ближайшей перспективе — строительство жилья для «арельцев». Жилищная программа — не единственный «пережиток социализма». Практически все водители предприятия воспользовались возможностью и оформили беспроцентные ссуды на покупку легковых автомобилей. Прекрасная фирменная спецодежда, возможность подлечиться в санатории, обеспечение сотрудников более деше-

выми, без наценок, промышленными товарами и продуктами, организация обедов — все это есть в «Ареале».

Предприятие постоянно помогает трем пограничным заставам, причем, кроме обычной помощи, им предоставляют возможность заработать на те же стройматериалы. Обеспечил «Ареал» пограничников и дровами, только на эту зиму завез для них две тысячи кубометров. Фирма бесплатно выделяет дрова ветеранам, причем не только горожанам, но и жителям близлежащих поселков, предоставляет скидку бюджетникам. Надежным спонсором стал «Ареал» для хоккейной команды «Монолит» из поселка Пийтсиеки, помогает лыжникам, строит лыжную трассу...

Шестнадцать человек за счет фирмы получили и получают высшее образование. Пять рабочих обучались в Финляндии, осваивали современные лесозаго-



товительные комплексы. 120 тысяч евро заплатило за это предприятие, потому что его руководители прекрасно понимают: если думать о будущем, о техническом перевооружении, для этого потребуются высококвалифицированные кадры.

Готовы здесь принять и молодых специалистов, только-только окончивших вузы. Ведь всем известно, что теоретическая подготовка — это только самый первый шаг к профессии. Сейчас ведутся переговоры с Петрозаводским госуниверситетом о том, чтобы сделать «Ареал» базовым для обучения студентов лесоинженерного факультета. Причем программа эта обоюдно выгодная для обеих сторон. Преподавателей заинтересовала организация и культура производства, перспектива развития предприятия, а вторая сторона будет рада принять на работу наиболее подготовленных выпускников. С этой же целью «Ареал» организует практику и для старшеклассников, учащихся местного учебно-производственного комбината.

## Ноги хоть и деревянные, но крепкие

Что же касается отчислений в казну государства, то директор привел такие данные: только налог на прибыль в минувшем году составил два с лишним миллиона рублей, в нынешнем «Ареал» заплатит уже шесть, в 2005 году планирует восемь, а к 2010-му — все двадцать миллионов рублей. Пиломатериалов только в прошлом году здесь произвели 2,5 тысячи кубометров, нынче планируют 6, и половина их пройдет сушку в специально построенной камере.

На предприятии разработана программа развития до 2010 года. Ею запланировано строительство лесозавода (корпус уже готов, и с его вводом производство пиломатериалов достигнет 25 тысяч кубометров в год) и домостроительного комбината с объемом выпуска до 15 домов в год. Причем дома планируется строить трех видов, в расчете на покупателей с разными финансовыми возможностями. Специалисты предприятия не раз бывали на всевозможных выставках в соседних областях, где успешно развивается домостроение. Взвесив все за и против, решили: «Ареал» готов эту нишу заполнить и обеспечить жителей района прекрасными домами из леса. Участие «Ареала» в программе «Деревянное домостроение» активно поддерживает депутат Законодательного Собрания РК Илья Шегельман.

Лесозаготовительной техники сегодня в «Ареале» более чем достаточно. Предприятие же продолжает ее покупать, ведь оно планирует развиваться! Приобретают не новые машины (экономят везде, где можно). Военские части Подмосковья на вполне законных основаниях продают еще вполне приличные «уралы», а в мастерских «Ареала» их доводят до ума.

## Надежность и еще раз надежность

В «Ареал» только в 2003 году инвестировано пятьдесят миллионов рублей. И проблем с желающими помочь фирме нет. Ее уже несколько лет поддерживают одна из английских фирм, московские и санкт-петербургские банки. Все они относятся к карельскому предприятию весьма уважительно, поскольку считают его надежным клиентом. Питерская лизинговая компания, предоставившая «Ареалу» лизинг на несколько лет, недавно предложила понизить ставку кредитования за два года до окончательной выплаты! В надежде на дальнейшее сотрудничество.

Совсем недавно состоялись переговоры «Ареала» с финской фирмой «Тимбертим», которая тридцать лет занимается домостроением. Прежде зарубежные предприниматели ознакомились с планом экономического развития карельского предприятия, его производственной базой. Направление развития, его темпы, культура производства — все произвело на них такое впечатление, что они предложили сотрудничество, оборудование. Взамен же попросили только одно — помощь в освоении российского рынка. Они готовы поставлять дома и в нашу страну.

## Помнить о завтрашнем дне

Мечты, чаяния, финансовые затраты «Ареала» сойдут на нет, если не будет леса. Проблема эта стоит сегодня перед предприятием настолько остро, что фирма может при наилучшем варианте развития событий зачухнуть, а десятки суоярвцев останутся без работы. «Ареалу» необходимо только одно — чтобы ему выделили лес.

Из 49 тысяч кубометров леса, имеющегося сегодня у предприятия, на пиление годится только 10. Остальное — неликвидная древесина, поскольку лес растет на болоте и значительная часть деревьев с корневой гнилью. Большой процент осины, березы, а вот сосны, которая требуется для производства, не хватает. Но даже при таком раскладе здесь ничего не пропадет, все идет в переработку.

Предприятие участвует и всегда готово участвовать в лесных аукционах. «За пенек» «Ареал» платит в два раза больше, чем остальные лесопользователи, — так вот для них повышающий коэффициент. Фирма платит, потому что умеет грамотно хозяйствовать. Только в минувшем году объем заготовки леса на предприятии увеличился на 70 процентов, на лесопиление было направлено древесины в четыре раза больше, чем в 2002 году, втрое возросли показатели выпуска и реализации товарной продукции, а основные фонды увеличились в пять раз!

В «Ареале» считают, что надо все же индивидуально подходить к каждому предприятию. Наверняка есть бизнесмены, у которых дела идут ни шатко ни валко. Быть может, их и стоит лишать права заниматься рубками ухода, но тех, кто постоянно развивается, приносит республике доход, решает проблему трудоустройства населения в районе... Положение настолько серьезное, что на предприятии уже просчитывается вариант консервации дальнейшего развития производства.

Здесь не теряют надежду на то, что здравый смысл возобладает, на то, что поддержка будет и фирма сможет дальше развиваться так, как запланировала. Надежду на это вселила и недавняя встреча с Главой Республики Карелия, состоявшаяся в цехах предприятия. Сергей Катананов положительно оценил работу ООО «Ареал», особо подчеркнув, что за глубокой переработкой леса, а следовательно, за такими предприятиями малого и среднего бизнеса, как это, — будущее Карелии. Именно так, по-хозяйски, следует относиться к основному богатству нашей республики.

Людмила ЕЛАГИНА,  
наш спецкор

Суоярвский район

НА СНИМКАХ: бригадир Н. Курьяльчук; в одном из цехов ООО «Ареал»

В школе ей одинаково хорошо давались и гуманитарные, и точные предметы. В педагогический институт Светлана поступала на факультет иностранных языков, но не получилось, пришлось пойти туда, где был набор, — на физико-математический. Сначала хотела уйти после первого курса, потом после второго... По распределению попала в глухую деревушку Усть-Кожя, что в Архангельской области: 35 километров до ближайшего населенного пункта и 65 до железной дороги. До конца учебного года недотянула, к счастью, вернулась из декретного отпуска постоянная учительница, и Светлана с легким сердцем вернулась в Петрозаводск.

Ее взяли на работу в музей «Кижы», где она еще студенткой подрабатывала экскурсоводом. Кстати, на курсы тогда удалось пробиться с большим трудом: принимали только гуманитариев. Светлана призналась, что прежде не умела складно говорить, «да что там, двух слов связать не могла», а стала одним из лучших экскурсоводов. Помогли курсы и то, что она очень мно-

**Бизнес — это всегда риск, и вряд ли кто станет возражать против данного тезиса. Предприниматели готовы рискнуть ради своего дела многим. Но когда мне рассказали о даме, продавшей ради благополучия фирмы собственную квартиру, мне очень захотелось с ней познакомиться. Она оказалась чрезвычайно интересным человеком и прекрасным собеседником. Позвольте представить: Светлана ИВАНОВА, основательница известной петрозаводской туристической фирмы «Фолк Тур». Но, прежде чем перейти к истории с квартирой, вернемся лет этак на двадцать пять назад.**



— Тот засуетился, залебезил. Или сразу делай как следует, или честно признайся, что поленился. Работает у меня уборщицей Наташа. Творческий человек! Ее контролировать не надо. Никогда не пойду на конфликт, если мне не делают плохо. Вот работают в здании строители, я к ним прекрасно относилась, пока не увидела, что кто-то из них приготовил панели «для дома, для семьи». Теперь за чем бы они ко мне ни обратились, я невольно начинаю разговаривать на повышенных тонах.

Вот только что у меня сменилась очередная охрана. Ушли, обидевшись на меня. Сказали, что я безалаберная баба и у меня семь пятниц на неделе. Охранники пропустили шестерых на дискотеку бесплатно, я к ним с претензией. А они отвечают, что в прошлый раз я сама этих людей проводила без билетов. Но ведь это было в прошлый раз! Электрик Женя уволился, потому что я его якобы обругала, что он где-то не выключил свет. Да не помню я такого! Недавно Женя вернулся (у меня за короткое время сменились пять электриков). Вот, говорю, теперь у меня новое правило: свет должен гореть круглые сутки в целях безопасности. И чего ты уходишь? Ну, да, семь пятниц... Но я умею и признавать свои ошибки, бывает, что извинюсь 350 раз. А иногда говорю: да, я не права, но как хочу, так и делаю. Можете меня за это не любить.

В то же время в «Фолк Туре» есть сотрудники, которые с Ивановой уже девять лет. Да, они тоже бывают уже недовольны, и даже частенько. Но за эти годы как-то притерлись-притерпелись. Светлана очень ценит менеджера по отправке туристов Дмитрия Логонова. Считает его лучшим специалистом в городе. Прежде Дмитрий преподавал немецкий язык в школе, но пришел в фирму и с нуля создал отдел отправок. Милана Архипова — заместитель директора. Она обычно недовольна, когда Светлана дает кому-нибудь скидки. На вопрос, кто же хозяин в доме, директор ответила:

— Милана. Потому что в конце месяца я с нее спрошу и за финансовый результат, и за то, что разрешила мне дать скидку. Она идеальный работник, всю рутинную работу взяла на себя. Когда видит, что я зашиваюсь, всегда предложит помощь. Я боюсь потерять ее всегда. Прошу: если чем-то недовольна — говори сразу, я исправлюсь.

Милана нашла «противоядие» на те самые «семь пятниц» работодателю. Перед тем как начать серьезное обсуждение каких-то вопросов, она составляет их список, скрупулезно записывает все ответы директора, и когда (бывает!) та передумает — достает эту бумагу. «Она такой педант...» — ворчит Светлана.

«Фолк Тур» — одна из самых крупных фирм на Северо-Западе. Она на слуху и в рекламе не нуждается, поскольку ей вполне достаточно постоянных клиентов. Светлана очень гордится имиджем своей фирмы (кстати, у Ивановой она не единственная), своей репутацией в деловых кругах. У нее хорошие связи со многими школами, дети приходят в «Сампо» на дискотеки и в кино. По-прежнему товарищеские отношения с руководителями музеев. Светлана старается направлять в них своих туристов, а иногда и спонсирует. Прекрасные отношения и со многими отделами мэрии — в «Сампо» постоянно проводятся какие-нибудь мероприятия. Но несмотря на это теперь в мэрии оформляют аренду помещений только на год, а это огромный риск.

— К сожалению, бизнес у нас в России не защищают, это всем известно. Режим наибольшего благоприятствования существует только для отдельных бизнесменов. Я и не прошу помогать, только бы не мешали!

Людмила ЕЛАГИНА

## Три шанса Светланы Ивановой

го читала, в основном классику. В музее ей удалось сделать весьма приличную карьеру и через восемнадцать лет стать заместителем директора по научно-просветительской работе.

О том, что Светлана уже заместитель директора музея, мама узнала только год спустя. Дочка просто не решалась ей об этом сказать, поскольку после первого же повышения по службе мама устроила ей недельную сцену. Незачем, мол, брать на себя ответственность, дочку бы растила. А что было, когда Светлана купила квартиру... В общем, мама последняя узнает о делах дочери или вовсе не узнает.

— Мама считает, что я как сыр в масле катаюсь и у меня нет проблем. А для адреналина ей достаточно передачи «Криминал». Я и не разуверю ее. Хотя она и не очень-то хочет вникать в мои дела. Ой, говорит, не рассказывай, у меня давление поднимается!

«Кижы» — особая страница в биографии С. Ивановой. Об этом музее она может говорить бесконечно и с необычайным чувством. По выражению Светланы, Кижы — это не что иное, как «центр земли». С мая по октябрь все восемнадцать лет она жила на острове, да и зимой частенько туда выезжала.

— Кижы привлекали и привлекают самых разных людей — от простых зевак до известных всей стране. Там собиралась творческая интеллигенция, работали интереснейшие экскурсоводы из Москвы и Ленинграда. Кижы — это не работа, это образ жизни. Все, с кем я тогда общалась, до сих пор моя вторая семья.

Когда началась перестройка и в стране стали появляться частные предприятия, Светлана предложила коллегам вложить ваучеры в организацию туристической фирмы. Но никто не захотел рискнуть, побоялись. Но благословили: ты, мол, создавай, а мы посмотрим. Ваучеры не потребовались, поскольку первое время Иванова работала без оформления (за давностью лет об этом теперь можно говорить открыто), впрочем, так тогда начинали многие. И появился «Фолк Тур». Фирма была виртуальной, но доходы начала приносить реальные, стала успешной. Конечно же, развиваться бизнесу помогало и то, что постоянным местом работы Светланы оставался музей. Тогдашний директор не настаивал на увольнении опытного и добросовестного заместителя.

К тому времени «Фолк Тур» кормил массу фирм-партнеров. Для того чтобы предложить туристам весь спектр услуг, приходилось арендовать залы в театре, в филармонии, нанимать ансамбль, автобусы... И всем, ко-

нечно же, приходилось платить. Была выстроена целая схема, в которой «Кижы» был паровозом, который тянул за собой другие музеи. И было соглашение, по которому «Фолк Тур» был обязан водить своих туристов в эти музеи. Фирма Ивановой тогда платила налогов почти две трети от всего туристского бизнеса Карелии. Гораздо позже, когда Светлана училась в институте, она написала курсовую работу, в которой сделала вывод, что монополия — это не так уж и плохо.

— Получила за нее только «четверку», не доказала. Преподавателю не хватило моих аргументов. А вообще-то, в бизнес я вошла как по маслу и заработала массу всего материального, что обычно ценят люди. Появились свободные средства, и надо было их вкладывать. Человеку же не требуется двадцать пар сапог и десять шуб? У меня к тому времени были две квартиры, шикарный офис, автобус... Вот в 1999 году (дернуло же меня) я и решила взять в аренду кинотеатр «Победа», открыть в нем туристский центр.

К такому решению Светлану подтолкнуло и то, что сменилось руководство музея и из него пришлось уйти, появилась масса конкурентов (в Карелии уже было 53 турфирмы), резко упал поток туристов именно в Петрозаводск, и стала рушиться годами отработанная схема. Расчет был простым и очевидным: зимой показывать фильмы, в «мертвый сезон» это принесет дополнительный доход, а летом принимать в кинозале иностранных туристов. Не надо будет арендовать залы, а в фойе можно организовать ярмарку сувениров — опять же доход.

В «Победе» Ивановой досталось не все помещение, поскольку там уже действовал ночной клуб, и почти сразу же начались неприятности. В «Фолк Тур» зачастили крепкие парни с угрозами.

— Пугали, желваками играли месяца полтора, потом отступились. Вместо них стали приходиться другие люди и потрясать разными важными бумагами. Пришлось обратиться к хозяевам ночного клуба с предложением: давайте обсудим условия продажи моей части бизнеса.

К тому времени (вовсе не от страха!) Светлана уже сама пришла к выводу: с кинотеатром надо расставаться. Дело в том, что иностранцы очень реагируют на запахи, а в здании, где всю ночь курили и пили пиво, даже утром свежий воздух не ощущался. Свою часть права на аренду она продала с выгодой. В полтора раза дороже, с лихвой оправдав вложенные в ремонт деньги. И... взяла в аренду кинотеатр «Сампо». Тут-то и начались настоящие

проблемы. В августе фирма переселилась в кинотеатр, а в сентябре из-за огромных протечек в крыше (все лето шли дожди) в фойе обвалился потолок. Только отремонтировали офис, как лопнула система отопления, а за ней и канализация. Пришлось кинотеатр закрыть на всю зиму и из собственных средств оплачивать аренду и коммуналку. В это тяжелое время и решила Светлана продать свою единственную квартиру (первая «ушла» на ремонт «Победы», и некоторое время женщине с ребенком пришлось жить в офисе). На вырученные деньги был сделан основной ремонт.

— Мне до сих пор стыдно за это решение. Я должна была все предусмотреть, чтобы не лишать (ладно уж себя) ребенка квартиры. Но по-другому тогда было нельзя, надо было спасать бизнес. Да, такая уж я, оказывается, авантюристка (вообще-то, в бизнесе я человек осторожный). А еще верю в то, что каждый человек рождается с сосудом кармы и к сорока годам он у большинства наполняется плохими поступками до такой степени, что его хозяину «отливается». Думаю, что к своим сорока я тоже переборщила с дурными делами и мыслями. Благодаря судьбе за то, что мне досталась не болезнь, что я не спилась и не потеряла рассудок. Ударило лишь по финансам, по бизнесу. Правда, довольно прилично.

Полтора года Светлана с дочкой снимают квартиру. Но оптимизм ее не покидает. Главное, считает она, фирма на плаву и без долгов, есть работа и приличная зарплата, по-прежнему удается путешествовать (а это она любит больше всего на свете). По ее мнению, есть даже плюс: оставшись без своего жилья, избавилась от ненужных вещей. Неудача с бизнесом круто поменяла отношение Светланы к жизни. Произошла серьезная переоценка ценностей.

— Не могу я себе пока позволить купить норковую шубу и утешаю себя: норка старит. Всегда пытаюсь найти отговорку. Может быть, это моя антистрессовая программа? А видели бы вы меня всего пять лет назад! Я была такой «навороченной» тетей. Вся в золоте, а теперь если надо, то сама мою пол в кинотеатре. Есть у меня еще и такая теория: человеку в жизни дается три шанса. Мой первый — это когда удалось поступить на курсы экскурсоводов. Второй — когда началась эпопея с переходом на капиталистический путь. Дело за третьим!

Два года назад Светлана получила еще одно высшее образование (теперь экономическое), в филиале Московского института международного

права и экономики им. А. С. Грибоедова. В прошлом году она создала свой ансамбль «Фолк-театр «Сампо», затратив немалые средства на костюмы, продолжает ремонтировать кинотеатр, круто меняет профиль «сампоской» дискотеки (вместо музыки типа «техно», «транс» и тому подобной, собирающей ограниченное количество людей, теперь здесь будет звучать обычная «попса»). Жизнь идет своим чередом, и, как всегда, у Светланы бездна идей и планов. А еще Светлана мечтает поступить в... институт кинематографии.

— Потому что я ничего не понимаю в кино, а ведь мне приходится этим заниматься! «Калевала» собирает целые залы, по 600 человек. Потому что хорошо работают и ориентируются в кинобизнесе. По кассовым сборам сначала идут «Калевала», «Победа» и только потом «Фолк Тур». Стыдно! Я отбираю фильмы, которые нравятся мне, но они некассовые. Рассчитываю на людей своего возраста и чуть старше, а они в кино ходят редко. Да я сама если уж дошла до дома, то уж ни за что из него не выйду. Чайку попою и с пультом и горячо любимой Дусей (персидская кошечка) на диван. Молодежь же любит фильмы со спецэффектами, ей нравятся, когда в уши долбит, а речь быстрая и непонятная. Ей нужны боевики со звуком «долби» (это когда шесть самостоятельных звуковых каналов). Но уверена, что скоро на такое кино мода пройдет.

В общем, мечтаю поехать на кинорынок. Но для этого надо иметь специальное образование, чтобы выглядеть достойно. Наше Министерство культуры даже какое-то направление мне обещало. Буду платить за учебу, зато пойму, в чем суть кино, как оно делается, как его продавать. И связи установлю. А учиться я люблю до ужаса! Дочка поступила учиться на дизайнера, и я хочу быть дизайнером!

Светлана жалуется, что у нее не очень-то складываются отношения с подчиненными мужчинами. Потому что очень властная и эмоциональная. Но если и кричит порой на кого, так не со злостью, не «с сердцем». Терпеть не может тех, кто ловчит и увильивает от работы. На днях поймала дворника на том, что убрал только там, где видно.

**Выпуск подготовили: Мария НИКОЛАЕВА  
Светлана ГАРЛОЕВА  
при информационном участии  
Фонда поддержки и развития  
малого предпринимательства РК**