

2-3

Минэкономразвития области
«перезапускает»
программу поддержки,
а Groupe Auchan SA
привлекает локальных
поставщиков

4

Семейное дело Букаевых:
путь к успеху
в эпоху «неправильного»
времени

5-8

«Закон и бизнес»:
о «светящихся» пешеходах,
«налоге на мусор»
и не компенсируемых
затратах

9

Избавляясь от «лишнего»
в кризис,
не потеряйте главного

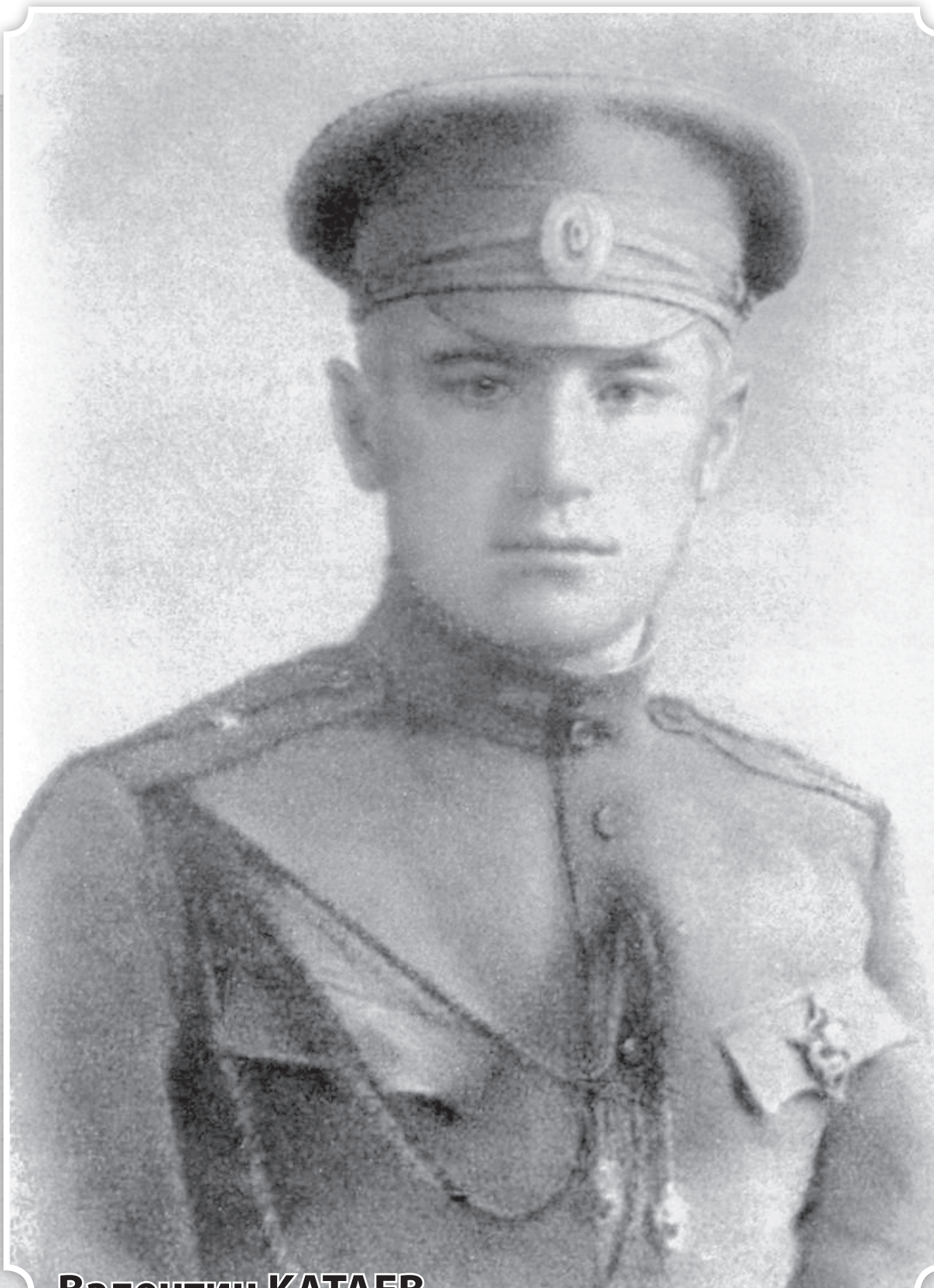
10

Ароматы
увеличивают продажи,
влияют на работоспособность
и даже усыпляют

11

Братья Боткины:
разные судьбы

ГОД ЛИТЕРАТУРЫ В РОССИИ



Валентин КАТАЕВ

* * *

Мы счастья ищем все, а счастье, может быть,
Лишь в том, чтобы весной, напившись утром чая,
Сесть с трубкой у окна, душистый дым пуская,
И томик Пушкина открыть.

Сноп солнца со двора ложится золотым
Клубящимся столбом горячей, лёгкой пыли

И на обоях жжёт букеты тусклых лилий
Огнём сияющим своим.

И под напевы строф певучих и простых
Кружась, летает пыль, и в воздухе нагретом
Табачный синий дым, зажжённый ярким светом,
В лучах сгорает золотых.

БИЗНЕС-ИНФОРМ

Поддержать
и стабилизировать

Новый институт поддержки отечественного малого и среднего бизнеса создаётся сегодня на базе действующего Агентства кредитных гарантий и МСП-банка.

Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства будет действовать как акционерное общество, хозяином стопроцентного пакета акций которого станет государство. Основными задачами корпорации определены: развитие финансовой, инфраструктурной, имущественной, юридической, методологической и иной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, а также привлечение денежных средств российских, иностранных и международных организаций для таких целей; организация информационного, маркетингового, финансового и юридического сопровождения инвестиционных проектов, реализуемых субъектами МСБ; организация мероприятий, направленных на увеличение доли закупок товаров, работ и услуг государственными корпорациями и госкомпаниями, доля участия в уставном капитале которых должна превышать 50%; обеспечение информационного взаимодействия Федеральной корпорации с органами государственной власти, местного самоуправления и иными организациями для оказания поддержки субъектам МСБ; подготовка предложений о совершенствовании мер поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе предложений по совершенствованию нормативно-правового регулирования в этой сфере.

Предполагается, что принятые меры позволят обеспечить дальнейшее развитие малого и среднего бизнеса и будут содействовать устойчивому развитию экономики и социальной стабильности России.

Мне б в рабочие пойти

Самой востребованной в России на начало июля оказалась профессия строителя.

Из 1,4 млн предложений по трудоустройству, которыми располагает база Роструда, более 100 тыс. вакансий относятся к строительной отрасли. Страна, в частности, нуждается в 28,2 тыс. каменщиках и 22,7 тыс. бетонщиках.

Второй по востребованности, сообщает «Лента.ру», является профессия водителя – на неё приходится 36,3 тыс. предложений. А в сфере здравоохранения размещено 25 тыс. вакансий медсестёр и 17 тыс. вакансий врачей.

Сельскохозяйственным предприятиям требуется почти 20 тыс. овощеводов. Кроме того, российские работодатели ищут 16,5 тыс. поваров и 14,7 тыс. продавцов. Общая потребность в работниках, по утверждению руководителя Роструда Всеволода Вуколова, сейчас растёт – предложение увеличилось на 16% (более чем на 200 тыс. рабочих мест).

При этом по прогнозам Минэкономразвития, в 2015 году без работы останется 6% экономически активного населения страны. Считается, что в основном увольнения коснутся работников интеллектуального труда и «белых воротничков».

Создавай, но проверяй

Область намерена «перезапустить» программу поддержки малого и среднего бизнеса региона

Власть открыта для диалога и готова оказывать любую помощь представителям малого и среднего бизнеса области.

Таков оказался лейтмотив совещания «Развитие и поддержка МСП города Магнитогорска», состоявшегося в начале июля в пресс-центре городской администрации. Встреча эта стала, по существу, своеобразным круглым столом по проблемам предпринимательства, участие в котором приняла министр экономического развития региона Татьяна Кузнецова. А поводом для его проведения послужил «перезапуск программы поддержки бизнеса» Челябинской области, продекларированный нынешним летом региональным правительством.

Курс на всемерную поддержку предпринимательства страны, о котором сегодня говорится на самом высоком уровне, пока к осязаемым изменениям в российской экономике не привёл. Когда в конце минувшего года из-за резкого скачка валютных курсов наше предпринимательство оказалось фактически «отрезано» от банковских кредитов непомерно высокими долговыми обязательствами, спасти положение могло только вмешательство государства. Именно тогда и было принято решение об увеличении средств, выделяемых из федерального бюджета на поддержку развития производственного бизнеса.

Однако вследствие ли плохой работы на местах, по причине ли неважного знания самим бизнес-сообществом многочисленных документов, регламентирующих предоставление финансовой помощи, но львиная доля выделяемых Челябинской области на благие цели средств пока регулярно оказывается не востребована теми, кому эти средства действительно необходимы.

Дабы ликвидировать этот досадный пробел в знании предпринимательством своих законных прав, минэкономразвития области совместно с региональным отделением «ОПОРЫ России» создало информационный сайт Вместе74.рф, на котором можно заполнить и подать заявку на получение того или иного вида поддержки. Объём выделяемых на это средств по сравнению с предыдущим годом увеличился почти в четыре раза, что, по словам Татьяны Кузнецовой, является случаем беспрецедентным: на поддержку МСП только нашего региона в 2015-м правительством страны выделено 406 млн рублей!

Форм помощи, оказываемой бизнесу, существует сегодня множество: от привычных



субсидий и кредитования под низкие проценты до налоговых каникул и строительства технопарков. Приоритетными же мерами поддержки являются финансовая, имущественная, административная, налоговая и информационная помощь. Смягчены критерии, по которым осуществляемый род деятельности может быть отнесён к категории малого бизнеса; для моногородов увеличился коэффициент софинансирования; расширился перечень видов деятельности для участия в конкурсах на получение грантов...

И всё же наиболее востребованными для развития бизнеса традиционно остаются субсидии. В этом году выделенный на них объём средств составит более 130 млн рублей. Получить субсидию можно на возмещение затрат по уплате кредитных процентов и лизинговых платежей, на приобретение оборудования для модернизации производства и реализацию проектов, связанных с развитием народных художественных промыслов.

Впервые в этом году на территории Челябинской области будет оказываться поддержка социальному предпринимательству. На получение субсидий могут теперь рассчитывать предприятия, в штате которых работают люди с ограниченными физическими возможностями, граждане пожилого возраста, а также те, кто находится в сложной жизненной ситуации (например, бывшие заключённые)...

Что касается информационной и консультационной помощи, в ближайшее время в области планируется создать региональный интегрированный и инжини-

ринговый центры. Одной из задач первого станет, содействие предпринимательству в выходе на российский, европейский и мировой рынки. Второй будет помогать МСП проводить модернизацию на условиях софинансирования, осуществлять технологические и энергетические аудиты, проводить бесплатные экспертизы и консультации...

Словом, объём обозначенных на сегодня намерений областного правительства достаточно обширен. Однако, как отметил на одном из недавних совещаний глава региона Борис Дубровский, органам власти, участвующим в создании благоприятной среды для развития малого и среднего бизнеса, необходимо «измерять действенность предпринятых мер» и не отрываться от реального положения дел в области...

На сколько эффективными окажутся очередные шаги власти по поддержке предпринимательства, покажет время. А пока за дополнительной информацией представители бизнес-сообщества города могут обращаться в отдел поддержки и развития предпринимательства минэкономразвития Челябинской области по адресу: **454091, Челябинск, пр. Ленина, 57 (каб. 411 и 420);** по телефонам: **(351)263-25-96 и 264-53-15,** а также на сайт www.chelbiznes.ru (раздел «Финансовая поддержка МБ»).

Кроме того, необходимые сведения по поддержке малого и среднего бизнеса Магнитки можно найти на сайте администрации города www.magnitogorsk.ru в разделе «Экономика и финансы/Предпринимательство».

На одном языке

Ещё одно соглашение о сотрудничестве бизнес-сообщества области с правительственной структурой заключено бизнес-омбудсменом Александром Гончаровым.

Соглашение это касается взаимодействия министерства экологии Челябинской области с представителями бизнеса при проведении оценки регулирующего воздействия (ОРВ) проектов нормативных правовых актов и экспертизы нормативных правовых актов, принимаемых на региональном уровне.

Как отмечает пресс-служба областного Уполномоченного по защите прав предпринимателей, ОРВ и экспертиза будут проводиться в открытом режиме в форме публичных консультаций. Со

своей стороны бизнес-омбудсмен (или его представители) будет участвовать в мероприятиях минэкологии, а также в самих публичных консультациях, информировать деловое сообщество региона о проведении консультаций и осуществлять как мониторинг проектов нормативных актов, нуждающихся в ОРВ, так и проверку фактического воздействия актов, уже прошедших экспертизу.

По мнению главы минэкологии области Ирины Gladковой, между бизнесом и экологической сферой нет неразрешимых противоречий.

– Экология – это часть экономики. Бизнес обеспечивает нашу среду социальными, экономическими и экологическими благами, и найти общий язык между ними возможно, – отметила она.



В середине декабря в Магнитке должно произойти давно ожидаемое и обсуждаемое событие – открытие первого в городе магазина сети супер- и гипермаркетов «АШАН».

Слухи о том, что французская Groupe Auchan SA, являющаяся одним из крупнейших в мире операторов розничной торговли, добралась, наконец, и до российской столицы чёрной металлургии, возникли ещё года три назад. Правда, как только о предстоящем открытии начинали говорить уже почти как о свершившемся факте, что-то в очередной раз не срасталось, не сходилось, не сбывалось...

На этот раз, однако, предположения и догадки начали находить своё подтверждение не только в лице представителей холдинга, инвестирующего строительство торгово-развлекательного комплекса, на первом этаже которого планируется разместить гипермаркет «АШАН Сити». В начале июля российское представительство «АШАНА» при поддержке управления экономики администрации города и Магнитогорской торгово-промышленной палаты провело День поставщика, принять участие в котором могли все местные производители продукции, заинтересованные в её продвижении как на местном, так и на межрегиональном уровне.

Магнитогорск должен стать пятым гордом в «уральском» списке компании после Екатеринбурга, Челябинска, Тюмени и Перми, где уже открыты её магазины, и войти в первую полусотню городов России, жители которых имеют сегодня возможность найти на полках супер- и гипермаркетов «АШАНА» недорогие, но качественные продукты питания и товары широкого потребления.

Держать на свои товары относительно невысокие цены магазины компании имеют возможность за счёт того, что в своей работе не прибегают к помощи дорогостоящей рекламы. Здесь придерживаются принципа: лучшая рекомендация – довольный клиент. Он, как известно, способен привести с собой ещё, как минимум, десятерых потенциальных покупателей. А вот тот, кто останется недоволен обслуживанием или качеством товара, может отговорить пользоваться услугами данной торговой сети не менее шести десятков друзей, знакомых, соседей и родственников...

Именно поэтому работе с покупателем компания уделяет особое внимание.

ТЕХНОЛОГИЯ УСПЕШНОСТИ

Магнитогорск замкнёт первую пятёрку городов в «уральском» списке компании «АШАН»



вание, вдумчиво изучая товарные предпочтения конкретного региона, совершенствуя логистику, применяя многоформатность предложения, открывая склады свежей продукции, устанавливая прочные связи с национальными и локальными поставщиками... И десятки миллионов клиентов, пользующихся услугами магазинов «АШАН» только в России, – показатель, говорящий сам за себя.

Что касается политики, выстраиваемой компанией в отношениях с поставщиками, приоритет здесь отдаётся российскому производителю, а не дистрибьютерам. И каждое открытие магазина в очередном городе увеличивает ряды поставщиков «АШАНА» минимум на три десятка новых предприятий и индивидуальных предпринимателей, партнёрство с которыми устанавливается не на несколько месяцев, а на много лет...

Лучшие цены, максимальное удовлетворение спроса местного покупателя,

всегда свежая и качественная продукция на полках и стеллажах магазинов, стремление быть первыми в области новинок, гибкая ценовая политика – всё это способствует росту популярности магазинов компании на территории России. За полтора десятка лет её работы в нашей стране они появились в 38-ми городах.

И если первоначально товары «АШАНА» были доступны лишь жителям столицы и городов-миллионников, сегодня компания, занимающая в российской экономике третье место по товарообороту, начинает осваивать населённые пункты численностью от 300 до 700 тыс. жителей...

Впрочем, во всём этом магнитогорцы получают возможность убедиться совсем скоро. К октябрю компания планирует подписать договоры с поставщиками, а уже к Новому году пригласить на презентацию нового магазина первых покупателей. И это – точно не слухи. Так что, как говорится, следите за рекламой...



ПУЛЬС РЕГИОНА

Острый глаз и спецтехника

В первом полугодии полицейские Южноуральска выявили шесть фактов сбыта поддельных денежных купюр достоинством 5 тыс. и 500 рублей.

Как сообщили агентству «Урал-пресс-информ» в пресс-службе ГУ МВД по Челябинской области, в основном, ущерб от деятельности фальшивомонетчиков причиняется предпринимателям и кассирам торговых точек. Поэтому сотрудники полиции рекомендуют всем работникам торговых учреждений использовать для проверки денежных средств специальную технику – детекторы. Необходимо также тщательно осматривать денежные купюры на наличие внешних признаков подделки.

Кроме того, не помешает оборудовать камерами видеонаблюдения рабочее место кассира или продавца (камеры должны быть направлены на покупателя) и сохранять видеозаписи всех денежных операций.

Стражи порядка рекомендуют также работникам торговли записывать паспортные данные покупателей, расплачивающихся пятидесятыми купюрами. А в случае возникновения подозрения о поддельности купюры, необходимо как можно скорее сообщить о случившемся в местные отделы МВД.

Минимум выживания

Прожиточный минимум во II квартале 2015 года вырос в Челябинской области на 330 рублей (3,5%) и составил 9765 рублей на душу населения.

Новый показатель выведен также и по основным социально-демографическим категориям, передаёт АН «Доступ» со ссылкой на соответствующее постановление губернатора Челябинской области.

Во втором квартале прожиточный минимум для трудоспособного населения установлен на уровне 10437 рублей, для пенсионеров – 8057 рублей, для детей – 10001 рубль.

Постановление принято в соответствии с ФЗ «О прожиточном минимуме в РФ», законами Челябинской области «Об установлении величины прожиточного минимума в Челябинской области» и «О потребительской корзине в Челябинской области».

В четыре раза

С начала 2015 года на Магнитогорском железнодорожном таможенном посту (МЖТП) осуществляется автоматическая регистрация товара.

Более 350 деклараций (3,6%) на товары уже прошло процедуру авторегистрации. Операция эта занимает секунды, тогда как таможенному инспектору МЖТП на обычную регистрацию требуется около 30 минут, а законодательство отводит на неё два часа.

Существует, однако, ряд критериев, которым должен соответствовать участник ВЭД, чтобы пройти авторегистрацию. Самый главный из них – правильность заполнения граф таможенной декларации. Кроме того, авторегистрацию декларация может не пройти, если её подаёт таможенный представитель, а не сам участник внешнеэкономической деятельности.

Необходимо отметить, что новая технология Федеральной таможенной службы апробируется на Магнитогорском железнодорожном и Карталинском таможенных постах, значительно экономя временные затраты участников внешнеэкономической деятельности.

Элина КУЛИКОВА,
пресс-секретарь Магнитогорской таможни

Россияне должны платить одинаковую сумму за капитальный ремонт общедомового имущества – по рублю за квадратный метр.

Исключение можно сделать только для жителей Крайнего Севера, введя плату по два рубля за 1 м², так как там строительные работы обходятся дороже. Такие поправки в Жилищный кодекс РФ предложила группа депутатов Госдумы. По замыслу авторов инициативы, некоторых граждан следует вовсе освободить от взносов за капитальный ремонт, пока строители его не завершат. Речь идёт о много-

Под ремонт или на снос?

квартирных домах, которые после 1 января 2000 года не были отремонтированы за счёт федерального или регионального бюджетов. Дело в том, что жители старых домов, которым более 50 лет, исправно перечисляют деньги на капремонт, но через какое-то время их жильё признаётся аварийным, а полученные взносы направляются на снос того же дома.

Предлагаемая схема расчёта за строительные работы позволит уравнивать в

правах собственников квартир в новостройках и в ветхом жильё, говорится в пояснительной записке к законопроекту.

Кроме того, депутаты выступают за возможность проведения капремонта по кредиту Госбанка под специальную процентную ставку. Эксперты, однако, оценивают предложенные поправки скептически, не понимая, почему выбран взнос именно в один рубль за 1 м² жилья, если в среднем по стране этот показатель составляет сегодня шесть рублей.

IQ УСПЕХА «НЕПРАВИЛЬНОГО» ВРЕМЕНИ

Тернистый путь к цели под силу преодолеть тому, кто действует, невзирая на обстоятельства

Все счастливые семьи похожи друг на друга, писал классик и, наверное, был прав.

К этому утверждению стоит разве что добавить: все счастливые семьи, состоящие из единомышленников и занимающиеся общим делом, всё-таки друг на друга не похожи. Потому что общее дело – будь то совместное хобби или серьёзный бизнес – схожесть эту исключает по определению...

Вот сейчас герои моего сегодняшнего повествования наверняка возразят: мол, говорить о каком-либо счастливом развитии событий в современном российском бизнесе вообще не приходится. Самое трудное в нём – это как раз заниматься своим делом. Потому что действительность наша развитию отечественного предпринимательства способствует мало.

Впрочем, не стоит думать, будто наша страна в этом смысле является неким исключением. Проблем бизнесу хватает во всём мире. И если уповать на обстоятельства и сетовать на то, что время нынче какое-то «неправильное», преодолеть тернистый путь к успеху вряд ли удастся...

Ведь, как утверждают знатоки, сложность достижения поставленной цели заключается не в том, что человек сделал бы, если бы у него были возможности, время, влияние и прочие необходимые «инструменты», а в том, как он способен распорядиться имеющимся в наличии в данный конкретный момент. Таков своеобразный «IQ успеха», проверку на который устраивает сама жизнь...

Подобная проверка на прочность и уверенность в том, что созданное тобой дело необходимо людям, началась восемь лет назад для семьи Букаевых, когда её глава – руководитель фирмы, ведущей работы в области электромонтажа и электротехнических испытаний, Игорь Викторович Букаев задумался об открытии в городе предприятия по утилизации ртутьсодержащих приборов. Перспективность развития этого направления в бизнесе казалась в конце «нулевых» очевидной. Постепенно возрастал спрос на необходимость переработки отходов первого класса опасности не только со стороны организаций и предприятий города, но и со стороны населения – в наш обиход всё активнее начинали входить энергосберегающие приборы, оснащённые ртутьсодержащими лампами. Более того, согласно правительственному постановлению, из продажи постепенно должны были исчезнуть привычные в быту лампы накаливания, поскольку проблема энергосбережения считалась тогда одной из важнейших.

Но одно дело – выбор направления. И совсем другое – реализация даже очень удачной бизнес-идеи. Потому что самым сложным при этом оказывается, как утверждают многие, не исследование рынка, не взвешивание всех «за» и «против» и даже не поиск стартового капитала. Камнем преткновения для большинства перспективных и нужных начинаний становится... правильное оформление документации.

Создание ООО «Электрик» в этом смысле исключением не стало. Инженер по образованию, отдавший к тому времени любимой профессии четверть века, Игорь Викторович безуспешно потратил полтора года на бесконечный документооборот по получению лицензии. Результат был неизменным – бумаги заворачивались с приложением указаний очередной инстанции исправить неточности и привести документы в соответствие с действующим законодательством...

Неизвестно, как долго ещё продолжалась бы вся эта «бюрократическая канитель», если бы к делу не подключилась супруга автора проекта. Перспективность идеи нового предприятия в семье обсуждали сообща, так что общей она была изначально. Будучи по натуре человеком, любящим точность и аккуратность, Светлана Викторовна приступила к работе со свойственной ей скрупулёзностью. Работа с документацией была для неё, в то время руководителя кадровой службы медсанчасти администрации города и комбината, не внове, а умение вычленил главное в бесконечном потоке деловой информации – профессиональным навыком.

Как вспоминает сегодня сама Светлана Викторовна, приняв в 2008-м не без колебаний предложение мужа возглавить создаваемое производство, она, войдя в курс дела, перевернула всё «с ног на голову».

– Когда я пришла на новую работу, мне не понравилось всё, – говорит она. – Тем более, по натуре я педант и перфекционистка. А главное – я знаю, как должно быть на самом деле...

Лицензия на утилизацию трёх из пяти видов опасных отходов была выдана им уже через три месяца после прихода нового руководителя. А через некоторое время ООО

«Электрик» получило право утилизировать все пять видов отходов I класса опасности, а также осуществлять их сбор и транспортировку по всей России!

Работать, по признанию директора, приходилось тогда по 24 часа в сутки. Углубляться в законодательство, изучать современные принципы работы с опасными отходами, заниматься поиском нужного оборудования, формировать команду, проходить обучение в Екатеринбурге и Челябинске самой и обучать коллектив... Таких предприятий, какое удалось создать в Магнитке, по всей стране по пальцам перечесть можно.

Разумеется, всё это, считает Светлана Викторовна, вряд ли оказалось бы возможно осуществить без тех знаний, которые они с мужем получили когда-то на кафедре электроснабжения энергетического факультета МГТУ им. Г. И. Носова.

– Мне очень хотелось бы поблагодарить сегодня саму систему высшего профессионального образования, – заметила она в нашей беседе, – которая существовала в 80-е годы. Нас научили учиться. Научили тому, где и как при необходимости найти нужные сведения. Тогда ведь не было Интернета, но мы знали, в какой справочник можно заглянуть, какой литературой воспользоваться. Нам объясняли логику поиска, учили устанавливать причинно-следственные связи. И это очень помогает сегодня...

Объём выполняемых ООО «Электрик» работ составляет ныне 30% планируемых к принятию лимитов. В переводе на реалии нашего времени показатель этот означает, что дело удалось-таки сдвинуть с мёртвой точки. Ведь поначалу, несмотря на многочисленные регламенты и постановления правительства, культура утилизации отработавшего своё оборудования в городе, да и в целом по стране стремилась к «нулю». Начинать семь лет назад приходилось с мизерных 12% от запланированных Роспотребнадзором для города с 400-тысячным населением цифр – организации, предприятия, торговые сети и ИП в большинстве своём предпочитали отвозить опасный «мусор» на свалку. Все доводы о том, что ртутные соединения, содержащиеся в энергосберегающих лампах, вредят и без того не лучшей экологии нашего города, имели минимальный эффект.

Ситуация начала заметно улучшаться после того, как в 2013 году администрацией Магнитогорска было принято постановление об организации работы с вышедшими из строя ртутьсодержащими лампами. И среди тех, кто активно участвовал в его разработке, была Светлана Викторовна Букаева...

Абсолютная герметичность установки, на которой в ООО «Электрик» осуществляется процесс утилизации поступающих отходов, гарантирует полное отсутствие выхлопов и выбросов вредных веществ в атмосферу города. За восемь лет работы коллектив предприятия сдал на дальнейшую переработку сотни килограммов ртути, возвратив, таким образом, в производство столь необходимый заводам и НИИ металл, запасы которого в природе не безграничны. При этом 70 кг этого опасного для окружающей среды химического элемента было обработано здесь бесплатно!

Кстати, все интересующие данные по утилизируемым «Электриком» отходам можно получить в короткий срок благодаря программе отчётности, созданной ещё одной участницей семейного дела Букаевых – дочерью Елизаветой. Выпускница Уральского университета, специалист в области мировой экономики, она тоже вносит свою лепту в развитие предприятия. А созданный ею сайт помогает любому потенциальному заказчику оперативно ознакомиться со всей информацией, касающейся основных направлений работы...

– Знаете, чем хорош малый бизнес? – заметила в нашей беседе Светлана Викторовна. – Когда работаешь на большом производстве, очень узко занимаешься чем-то одним – бухгалтерией, экономикой, кадрами, технологией... А в малом бизнесе ты вынужден знать всё. Поскольку кадровый состав у нас оптимизирован, мы очень многое с мужем делаем сами. Вплоть до отправки почты или выхода на промплощадку. Да, у меня и своя фуфаячка есть, и ботиночки, в которых я спускаюсь в цех... И субботники у себя мы сами проводим, экономя таким образом некоторые затраты и обходясь «малыми силами».



«Малые силы» – это коллектив, состоящий из двенадцати человек. «Команда», как называет их Светлана Викторовна. Средний возраст работников – 35-40 лет. И каждый как в спорте, нацелен на результат и предан общему делу.

Думаю, эта корпоративная солидарность есть результат верно выбранной линии построения отношений в коллективе. Ведь когда директор действует не по принципу «делай, как я говорю», а предлагает «делай, как делаю я», когда сам руководитель при необходимости может заменить любого из своих работников, не чужаясь самой тяжёлой и грязной работы, – это не может не вызывать уважения и порождает желание сделать всё от тебя зависящее на благо общего дела.

Эта сплочённость рядов, наверняка, сыграла не последнюю роль в недавней победе ООО «Электрик» в областном конкурсе малого бизнеса «Золотые кадры». Два года назад его жюри уже отмечало Светлану Викторовну в числе лучших женщин-руководителей производственного бизнеса региона. А в году нынешнем семья Букаевых была названа среди победителей «Золотых кадров» в номинации «Семейная традиция».

Впрочем, победы на конкурсах – это лишь приятные эпизоды в череде событий, из которых складывается история уникального для города семейного предприятия. Как признаётся его директор, в её жизни сегодня нет серых будней, а усталость от круговерти событий она считает для себя непозволительной роскошью. Ведь за ней стоит не только дружный коллектив, но и те, кто уже привык работать именно с ними. А это – не только магнитогорцы, но и представители городов области и южных районов Башкирии...

Наверное, рассказ о необычном семейном бизнесе, идущем не по проторённому многими пути в сфере торговли, пищевой или текстильной промышленности, а в направлении сложном и практически не характерном для нашего времени, можно было бы завершить традиционным для подобных публикаций разговором о социальной ориентированности предприятия, о его участии в благотворительных проектах и, конечно же, о «планах на будущее».

Но мне захотелось сказать о другом. Совсем недавно, в мае, в сквере, что находится на пересечении проспекта Ленина и улицы Ломоносова, появилась «аллея предпринимателей», где среди восьми десятков саженцев хвойных и лиственных деревьев есть липы, высаженные ООО «Электрик». Пока это ещё очень тоненькие и почти незаметные деревца. Чтобы вырасти и превратиться в шумящих зелёными кронами гигантов, им нужно время. То самое время, в течение которого, думаю, в семейном бизнесе Букаевых произойдёт ещё немало добрых перемен и событий, достойных особого разговора...

Вера ЗАСПИЧ



Избавляйтесь от жира, но не от мускулов

Главные ошибки бизнеса в эпоху кризиса глазами «гуру менеджмента»

От последствий мирового экономического кризиса, случившегося в конце первого десятилетия нового века, наша экономика будет отходить не год и не два.

Опасность, однако, состоит в том, что, увлекшись оптимизацией расходов, связанной с решением «насуточных задач», бизнес рискует растерять главный свой ресурс – квалифицированные кадры.

Сегодня мы предлагаем вашему вниманию фрагмент из книги «Управление в эпоху кризиса», автором которой является один из ведущих мировых экспертов в области повышения эффективности ведения бизнеса, основатель Adizes Institute, филиалы которого работают в 15 странах мира, в том числе в США, доктор Ицхака Кальдерона АДИЗЕСА. В ней научный консультант программ Executive MBA и MBA ИБДА, почётный доктор РАНХиГС, «гуру менеджмента», чья методология применяется в компаниях с объёмом продаж от \$2 млн до \$2 млрд, рассказывает, как во время экономических трудностей компания, отказавшись от «традиционных» способов решения проблем, может выстоять, не потеряв при этом свои главные конкурентные преимущества.

«По данным консалтинговой фирмы Ernst&Young [глобальное партнёрство национальных аудиторских компаний, способствующих развитию международного бизнеса – PwC], компании реагируют на финансовый кризис вполне предсказуемым образом: они увольняют людей, а также урезают расходы на рекламу, обучение и консультирование, исследования и разработки. Это одновременно и верно, и неправильное решение.

В Мексике я консультировал весьма крупную компанию, работающую на рынке недвижимости. Ошибка этой компании была типична для времён кризиса. Её руководители тратили уйму времени, пытаясь добиться от банка выделения новых кредитов. Проанализировав ситуацию, мы обнаружили, что привлечение капитала обходится компании слишком дорого. Большую часть расходов

составляли выплаты процентов по кредитам, взятым ранее. Худшее, что можно было сделать в такой ситуации, – это наращивать долги. Компания не должна была тратить деньги на кредиты и выплачивать дополнительные проценты. Она просто не могла себе это позволить.

Я предложил пойти другим путём и продать часть материально-производственных запасов. Зачем? Чтобы увеличить приток денежных средств. Даже когда приходится продавать активы по себестоимости, даже когда теряете деньги, покрывая переменные издержки, вы частично компенсируете накладные расходы. В долгосрочной перспективе такой подход не годится, но он позволит вам выиграть время.

Руководители компании едва не совершили ещё одну ошибку. Они уже собирались увольнять сотрудников!

Безусловно, вам придётся обследовать свою организацию и выявить тех, кто работает недостаточно эффективно и зря ест свой хлеб. Избавьтесь от них. Но это надо было сделать давным-давно. Зачем вам балласт? Зачем держать людей, которые не приносят пользы? Почему понадобился кризис, чтобы заставить вас навести порядок? Может быть, ваша беда в том, что вы не держите руку на пульсе жизни организации постоянно? Неужели для того, чтобы вы обратили внимание на проблемы компании, непременно нужен кризис?

Однако не увольняйте хороших работников только ради того, чтобы сократить затраты. Многие консультанты традиционного толка рекомендуют именно это. Они видят, что у вас слишком много расходов. Они ставят вас на весы и говорят: «Знаете что? А ведь у вас 20 фунтов лишнего веса! Вам нужно их сбросить». После этого они отрывают вам одну ногу. Теперь ваш вес идеален, но у вас нет ноги.

Я не говорю о ситуации, когда компании грозит банкротство. В случае гангрены ногу придётся ампутировать. Но не стоит отрезать здоровую ногу, чтобы ваш вес стал идеальным.

Вам следует избавиться от жира, но не от мускулов. Расста-



ваясь с хорошими специалистами – мускулами организации – ради того, чтобы отчётные показатели выглядели более оптимистично, вы обманываете себя. Сколько средств уйдёт на то, чтобы нанять и обучить новых работников потом, когда кризис останется позади, и они понадобятся вновь?

Однажды я спросил Фердинанда Порше, сына основателя компании Porsche: «Фердинанд, если бы вам пришлось сделать выбор – потерять людей или лишиться оборудования, – от чего вы отказались бы в первую очередь?» – «От оборудования! Почему? Вы покупаете станки, тратите некоторое время на то, чтобы запрограммировать их, и они готовы к работе. Но представьте, что нужно заново нанять людей, обучить их, наладить отношения, воссоздать культуру...»

Заметьте, самая сложная задача компании – это создание организационной культуры. Иногда на то, чтобы найти стоящих сотрудников, которые умеют возражать, не вызывая неприязни, уходят годы. Из десятка претендентов едва ли найдутся три подходящих, но сначала придётся отобрать их из об-

щей массы желающих, обучить их, заниматься их развитием и воспитанием и создавать атмосферу, в которой отношения между людьми носят конструктивный характер. И после этого вы уволите их?..

Некоторые руководители говорили мне: «Я всё понимаю, но отказ от сокращения штатов обойдётся мне слишком дорого». Возможно, затраты на рабочую силу в период кризиса могут и вправду оказаться для вас непосильными. Но разве увольнение – единственный выход?

Бывает так, что компания работает в трудоёмкой, а не капиталоемкой сфере, и оплата труда работников в самом деле основная статья её расходов. При этом сотрудники – талантливые и результативные профессионалы, а проблема состоит в падении спроса на её продукцию на рынке. В таких случаях я бы порекомендовал вместо увольнений перевести всех на сокращённый рабочий день. Пусть ваша компания ляжет в спячку, как медведи зимой, а неприятности из-за уменьшения объёма работ и снижения заработка станут общей бедой для всей организации, включая высшее ру-

ководство. Если поделить работу на всех, пострадает каждый, но в меньшей степени, что позволит вам сохранить трудовые ресурсы.

Берите пример с японцев. Когда японская компания оказывается в тяжёлом положении, первый, кому урезают зарплату, – её президент. Если ситуация становится ещё более серьёзной, именно он первым уходит в отставку. В Японии не начинают с увольнения рядовых сотрудников – японцы считают, что не бывает плохих солдат, бывают лишь плохие генералы.

Что делать с людьми после того, как вы сократили их рабочий день ради уменьшения расходов? Пришла пора для творческого мышления. Ранее, когда спрос на вашу продукцию и услуги был высок, компании не хватало времени на креативный подход к делу – на то, чтобы задуматься о том, чем ещё можно заняться или как выполнить свою работу лучше. Теперь, когда темпы экономического роста снизились, и у сотрудников появилось свободное время, наступил подходящий момент поручить им работу, которая обеспечит приток инноваций».

МЫСЛИ ВСЛУХ

* * *

– Богатство – это огород, где нужно делиться плодами, но не деревьями.

– Избегай излишеств даже в самые лёгкие времена своей жизни, ибо это обеспечит тебе стабильность во время наибольших трудностей.

– Любые времена хороши для тех, кто знает, как работать и у кого есть инструменты для этой работы.

– Компромисс и ответственность – главные составляющие успешного бизнеса.

– Моя цель – не деньги. Я стремлюсь создавать успешные компании со сплочённым коллективом, познавать новые области.

– В вашей команде не должно быть пессимистов. Они приведут вас к посредственности.

– Бизнес – это не чемпионат. Тут не нужно стремиться обойти конкурентов. Намного важнее ваша компетентность в том или ином секторе.

– Большую часть времени я трачу на изучение новых

технологий. Я должен знать, что происходит в мире, и как на этом можно заработать.

– Те, кто думает, что старые виды бизнеса будут со временем отмирать, очень ошибаются. Они станут важной частью новой цивилизации.

– Многие люди хотят изменить мир к лучшему для своих детей. Я же пытаюсь изменить к лучшему своих детей, чтобы они послужили миру.

– Бедность – лучшая среда для роста. Вывести свою страну из бедности – главная инвестиция моей жизни.

Карлос СЛИМ, президент Carso Group, миллиардер

С МИРУ – ПО ФАКТУ

В каждой строчке
только точки

Изобретатель известного во всём мире кода Сэмюэл Морзе до 34-х лет совершенно не интересовался техникой.

Он был художником и в 1825 году находился в Вашингтоне, когда посыльный доставил ему письмо от отца. В послании говорилось, что жена Морзе умирает. Но, несмотря на то, что любящий супруг немедленно отправился в Нью-Хейвен, где жило его семейство, на похороны он не успел. Этот случай заставил живописца углубиться в изучение способов быстрой доставки сообщений на дальние расстояния. Так в 1838 году появились азбука Морзе и электрический телеграф.

Кстати, знаменитый сигнал SOS, который благодаря чьей-то изобретательной фантазии стали расшифровывать как фразу Save our soles («Спасите наши души»), на самом деле представляет собой простейшую для быстрой передачи комбинацию знаков азбуки: три точки—три тире—три точки.

Материки и идеалы

Считается, что олимпийская эмблема – пять сплетённых колец – была придумана как символ единства народов пяти континентов.

Но если с Африкой, Евразией, Австралией, Южной и Северной Америками всё более или менее понятно, пятый материк, Антарктида, на котором в основном обитают пингвины, явно не совсем «вписывается» в систему Международного олимпийского движения.

Всё дело в том, что первоначальная идея барона Пьера де Кубертена, создавшего главный символ международных спортивных соревнований, заключалась в ином. Кольца должны были представлять пять олимпийских идеалов – Страсть, Веру, Победу, Работоспособность и Спортивный Дух. Кроме того, эмблема была задумана Кубертенем в 1913 году, к началу которого успело состояться пять Олимпиад.

Барон хотел, чтобы после проведения очередных игр число колец увеличивалось на одно. Но грянула Первая мировая война, а затем креативный замысел барона оказался забыт. И потому для колец пришлось придумать новую историю.

«Левый» марш

Знаете ли вы о том, что совсем скоро, 13 августа, мир в очередной раз отметит Международный день леворуких?

Учреждён он был 39 лет назад по инициативе Международной конференции левшей (Канзас, США). Массовое же движение леворуких (именно так, считают специалисты, следует называть тех, кто правой руке предпочитает левую, поскольку при этом ведущие нога, рука или глаз у таких людей могут быть правыми) началось ещё в 1980 году с митингов в Америке. Проводились они в защиту полицейского Франклина Уинборна, уволенного со службы только за то, что вопреки уставу он носил кобуру слева, а не справа...

Ну а сам международный день призван, в том числе, привлечь внимание производителей товаров к необходимости учитывать природную особенность тех, кому от рождения удобнее быть «не такими, как все». Впрочем, по статистике, количество леворуких на планете сегодня достигло почти 500 млн человек! А психологи считают, что люди, предпочитающие действовать левой рукой, обладают не только мощным творческим потенциалом, но и сильным характером.

ОБО ВСЁМ ПОНЕМНОГУ

Невидимый, но незабываемый

Окружающие нас ароматы могут повышать работоспособность и увеличивать продажи



Лоренс АЛЬМА-ТАДЕМА. «Розы Гелиогабала»

Нос – уникальное устройство человеческого организма, способное практически мгновенно опознать какое бы то ни было вещество.

Даже когда мы не отдаём себе в этом отчёта, запахи на подсознательном уровне моментально информируют нас о происходящем вокруг. Кстати, этой особенностью нашего восприятия окружающего мира очень умело пользуются работники многих крупных торговых сетей. Да и владельцы небольших магазинов, разбирающиеся в особенностях человеческой природы, наполняют стены торговых залов, например, чуть уловимым запахом ванили, стимулирующим наш мозг к... покупке...

Между тем, история мира ароматов неразрывно связана с историей человечества. Страсть к благовониям владела ещё жителями Римской империи. Продолжая традиции древних греков, они использовали ароматы и в светской жизни, и в ритуалах. Особенно почитались ими роза, ладан, костус, бензойная смола, амбра, мускус... Сырьё для создания благовоний доставлялось по суше и по морю из Аравии, Индии, Африки.

Ароматными маслами умащивали себя все от мала до велика. Благоухали тело и одежда, волосы и обувь. В комнатах сжигался ладан, а для приготовления блюд использовались ароматные специи. Мебель обмывали душистой водой, а постель посыпали ароматными травами или пропитывали благовониями.

Более того, по приказу императора во время его передвижения по городу пыльные улицы столицы должны были источать благородные ароматы, чтобы императорский нос не учуял дурного запаха местных помоек...

Именно римляне обнаружили влияние запахов на мышление и чувства человека, а также на его способность принимать то или иное решение. Расширив свои познания в области меди-

цины во время военных походов в рядах римских легионеров, врач, фармаколог и натуралист Диоскорид создал пяти-томный труд «Сущность медицины». И первая его книга «Благовония, масла растительные, мази и деревья» была посвящена лечению эфирными маслами. Жители Римской империи вообще первыми в Европе начали сами готовить мази, душистую воду, пудру, помаду, притирания. А личный врач императора Марка Аврелия – Гален, фактически, открыл новое направление в медицине: изобретённый им оригинальный крем положил начало косметологии...

Но самый интересный факт времён Римской империи – то, что Рим первым стал использовать стеклянный флакончик в парфюмерии, заменив им менее практичные для хранения ароматов глиняные кувшинчики. И этот флакончик по сей день сохранил своё назначение в нашей повседневной жизни.

Жители Вечного города устраивали буквально пиршество ароматов, умащивая одновременно разные части тела своим особым притиранием: мята использовалась для рук, розовое масло – для щёк и груди, майоран – для бровей и волос...

В царствование Нерона потолки пиршественных залов оборудовались потайными трубками, источавшими дивный аромат, а из стенных панелей на гостей время от времени сыпались лепестки роз. Сохранилась даже жутковато-красивая легенда о том, как один из жестоких предшественников Нерона – император Гелиогабал – устроил однажды роскошный пир, в разгар которого на возлежащих на мраморных полах дворца гостей с потолка начали сыпаться розы. Цветов оказалось так много, а их аромат был столь опьяняющим, что, в конце концов, многие из участников оргии задохнулись, погребённые этим розовым маревом...

В последние десятилетия ароматы начали возвращать себе былые позиции

в жизни человечества. Относятся это не только к духам, шампуням и кремам, традиционно используемым женщинами. Современные мужчины тоже не отстают от прекрасной половины, хотя, считается, что в большинстве своём они хуже дифференцируют запахи и поэтому меньше обращают на них внимание.

Тем не менее, как полагают специалисты, зрительные и слуховые анализаторы современного человека перегружены – мы живём в мире зрелищ и громких звуков. Именно поэтому на Западе сегодня буквально «проектируются» запахи ресторанов, отелей, аэропортов, торговых кварталов. Ведь в человеческом мозге отделы, обеспечивающие восприятие запахов, тесно связаны с зонами, ответственными за возникновение эмоций, неподвластных нашему сознанию.

Пионером исследования запахов в современной психологии стал американский психиатр Алан Хирш. Он установил, что определённые запахи вызывают конкретные действия и поведение человека. А началось его исследование с простого, но очень выгодного для бизнеса дела – распространения специально разработанной эссенции в розничных отделах магазинов. В результате здесь резко возростала продажа товаров по сравнению с «неокропленными» секциями.

Хирш также установил, что запахи влияют на производительность труда. С их помощью он научился повышать или понижать кровяное давление, замедлять или ускорять сердцебиение, возбуждать или, наоборот, усыплять человека. Была даже создана так называемая ароматическая Хирша, способствующая похудению при вдыхании определённых запахов. Им же было установлено, что некоторые ароматы снимают депрессию у больных, улучшают их настроение.

Позже клинические эксперименты показали, что ароматы лаванды, ромашки, лимона и сандалового дерева ослабляют активность головного мозга раньше любого депрессанта. А жасмин, роза, мята и гвоздика возбуждают клетки серого вещества мощнее, чем крепкий кофе. Сегодня это открытие широко используют, например, японские фирмы. В определённые часы по системе кондиционирования в служебные помещения закачиваются строго выверенные комбинации ароматических веществ. Это позволяет повышать производительность труда персонала на 50% и снижать количество ошибок в среднем на 20%. В частности, творческие процессы хорошо стимулирует запах японской вишни. И никто при этом особо ничего не замечает...



НЕ ИЗБАЛОВАННЫЕ СОЛНЦЕМ

Далеко не всем наследникам семейного дела был по душе интерес к коммерции

Продолжение. Начало в №16-18, 2015 г.

Старый комод

Гостеприимный и радушный дом чаепитовцев Боткиных, казалось, олицетворял всю двойственность образа жизни русской купеческой семьи, где старшее поколение ещё хранило верность традициям старины и душой радело за экономическое процветание своего дела, младшее же, успев вкушать плоды просвещения, во многом тяготилось подсчётом барыша, находя куда более интересными для себя занятия науками и рассуждениями о жизни.

Сам старинный особняк в Петроверигском переулке, купленный Петром Кононовичем ещё в 1832 году для своего многодетного семейства, хранил удивительные воспоминания о тех днях, когда владельцем его был директор Московского университета, масон и переводчик мистических сочинений Иван Петрович Тургенев – отец будущего историка-археографа, публициста и общественного деятеля Александра и декабриста Николая Тургеневых. Водивший дружбу со многими просвещёнными людьми своего времени Александр Иванович был тем человеком, который помог семье Пушкиных определить в Царскосельский лицей старшего из сыновей – своего тезку Александра. И он же, почти тридцать лет спустя, оказался единственным, кто провожал в последний путь траурный кортеж великого поэта, отправлявшийся из Петербурга в родовую усыпальницу Святогорского монастыря...

В середине 1830-1840-х годов дом, из окон которого открывался вид на всё Замоскворечье и Воробьёвы горы, вновь наполнился атмосферой литературных и музыкальных вечеров, устраивавшихся здесь по инициативе Василия Петровича. Собрания эти проходили обычно в бельэтаже, снимавшемся у Боткиных профессором истории Тимофеем Грановским, или во флигеле, куда, тяготясь купеческим бытом своей семьи, переселился старший из сыновей.

Глава семейства, лояльно относившийся к нетрадиционным для купеческой среды пристрастиям и многочисленным «рафинированным» друзьям своего первенца, в повседневной жизни оставался человеком приземлённым. Дом его, по воспоминаниям будущего зятя – поэта Афанасия Фета – напоминал большой комод с многочисленными «ящиками» и «отделениями», в каждом из которых шла своя жизнь: где-то истово молились перед иконами, где-то – укладывались спать пораньше, а где-то – шумно спорили о превосходстве «западничества» над «славянофильством»...

Сон души

Сложность, однако, заключалась в том, что любимцу отца Василию Петровичу приходилось в этой ситуации заниматься коммерцией, ибо он понимал, что отказавшись продолжить семейное дело, тем самым морально убьёт доброго родителя.

Это вынужденное «раздвоение личности» усугублялось его неудачами в личной жизни. Родители любимой девушки отказались благословить её брак с Василием Боткиным по причине «низкого происхождения» жениха. Позже последовала неудачная женитьба Василия Петровича на модистке-француженке, союз с которой распался через месяц. Расставаясь с прелестной Арманд, Боткин определил ей немалое денежное содержание, а сам, по воспоминаниям друзей, «окунувшись в самый омут парижских любовных и всяческих приключений».

Вообще, этот неудачный скоротечный брак неожиданно обнажил непривлекательные черты его характера, нивелировавшиеся до этого романтической порывистостью и интеллектуализмом молодого литератора и публициста. Временами угодить его капризности

было практически невозможно. Жёлчности замечаний старшего из братьев боялись даже домашние. Хотя в часы доброго расположения духа он был сама любезность...

В первые годы после смерти в 1853-м отца разменивавшему к тому времени пятый десяток Василию Петровичу приходится стать не только во главе семьи, но и возглавить семейное дело. К середине XIX века обороты фирмы возросли, открылось её отделение в Лондоне, и управление торговым домом почти полностью поглощает то время, которое бизнесмен Василий Боткин с большим удовольствием отдал бы занятиям куда более близким его артистической натуре. Своеобразный кодекс купеческой чести не позволяет ему в это время даже публиковаться на страницах журналов.

Может быть поэтому, получив, некоторое время спустя, возможность перепоручить основные заботы по развитию фирмы «Пётр Боткин и сыновья» младшим братьям Дмитрию и Петру, Василий Петрович вздохнул с облегчением. Сибарит и эпикурец по натуре, он отправляется на лечение за границу. «В душе моей тихо и душно, – признавался он в письме к Фету, – как перед грозой, но грозы ниоткуда не предвидится, а потому вернее будет сравнение со стоячим болотом»...

Последние десять лет его жизни были мучительными. Василий Петрович постепенно терял зрение, а всё его тело сковывал ревматизм. Бережливый и расчётливый в молодости, теперь, чувствуя приближение смерти, он не жалел денег ни на отделку петербургской квартиры, ни на устройство роскошных пирушек, на которых сам присутствовал больше как зритель...

Не получивший университетского и в принципе какого-либо систематического образования Василий Петрович, тем не менее, «провёл через университет» младших братьев, а сёстрам на собственный счёт нанял домашних учителей. Именно он ввёл в семейную традицию Боткиных необходимость получения подрастающим поколением прекрасного образования и развития глубокого интереса к культуре. А умирая, крупные суммы завещал Московскому университету, художественным музеям, Обществу поощрения художников, Московской и Петербургской консерваториям...

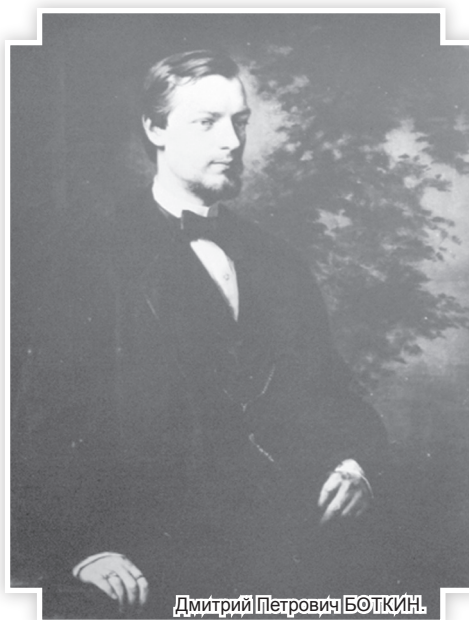
«Его тянуло на добро...»

Если говорить коротко, практически всем представителям семьи чаепитовцев Боткиных была присуща тяга к прекрасному, какую бы жизненную стезю они для себя ни избрали. При этом далеко не все наследники Петра Кононовича испытывали интерес к коммерции.

Из четырёх старших сыновей (по двое от каждого из двух браков), коим отец в равных долях завещал созданную им фирму и весь капитал, кроме Василия, в деле не остался никто. Продолжателями стали лишь Дмитрий и Пётр. Остальные шестеро братьев от хозяйственной деятельности либо отошли, либо вообще к ней не прикасались.

Родной брат Василия Николай, особыми талантами не блиставший, быстро войдя под влиянием старшего брата в литературные и художественные круги Москвы и Петербурга, живо интересовался творчеством французских художников, был дружен с Николаем Гоголем, которого буквально выходил во время тяжёлой болезни в Вене, и художником Александром Ивановым – автором знаменитого шедевра «Явление Христа народу».

Страстью этого «красавца-туриста» были путешествия по миру. Он объехал всю Европу, Малую Азию, Египет. Много помогал жившим за рубежом русским художникам, учившимся там молодым соотечественникам и просто беднякам, если узнавал, что они нуждаются в средствах. «Его тянуло



Дмитрий Петрович БОТКИН.

на добро, – писал один из современников, – он был счастлив, когда мог оказать кому-нибудь полезную услугу»...

Судьба, однако, оказалась к нему немилосердна. Ещё в 1850-х годах у Николая Петровича начались нервные расстройства, со временем перешедшие в манию преследования. Погиб он нелепо, выпав из окна гостиницы в Будапеште. Кто-то утверждал, что было это самоубийством. Однако существовала и другая версия: однажды ночью, почувствовав себя плохо, русский постоялец поднялся на шестой этаж гостиницы, где жил его лакей-француз. Но в темноте вместо двери шагнул в проём открытого окна...

Художник и коммерсант

Куда счастливее и ярче сложились судьбы детей Петра Кононовича от второго брака. Сын Павел окончил юридический факультет Московского университета, что было огромной редкостью для купеческой среды. Считаясь представителем семейной фирмы в Петербурге, он, однако, делами её занимался мало.

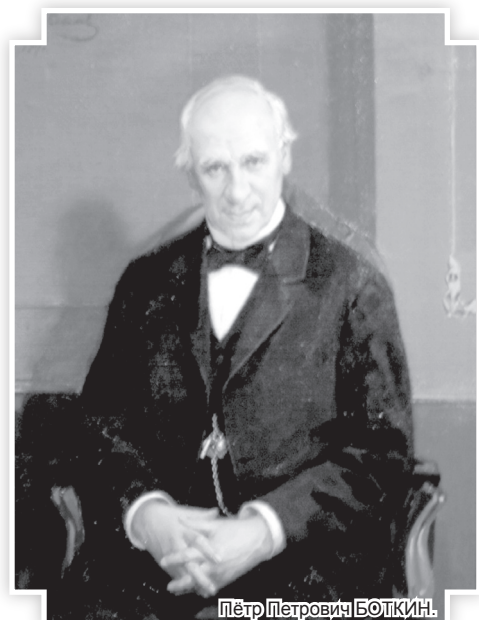
Самый младший из братьев – Михаил – с детства испытывал тягу к рисованию, в 17 лет поступил в Академию художеств, где проходил обучение в мастерской Фёдора Бруни. Продолжив затем образование за рубежом, в Италии он особо сблизился с художником Александром Ивановым, творчество которого, подобно старшему брату Николаю, почитал всю жизнь. В петербургской квартире Боткиных Иванов и умер от холеры в 1858 году, едва успев вернуться на родину из Рима...

Творческие интересы Михаила были обширны. Живописец, гравёр, офортист, рисовальщик, авторитетный искусствовед и археолог, он был членом совета Академии художеств, входил в императорскую Археологическую комиссию, в Общество поощрения художников... И конечно же, считался одним из крупнейших коллекционеров и меценатов своего времени. Собранный им уникальная коллекция живописи, скульптуры и предметов декоративно-прикладного искусства, размещавшаяся в доме на Николаевской набережной Петербурга, по воскресеньям была доступна для свободного посещения.

Впрочем, будучи натурой художественно одарённой, Михаил Петрович довольно активно занимался и финансово-промышленной деятельностью, осязательно подпитывавшей его занятия коллекционированием. Но эта сторона его жизни широкому кругу афишировалась мало...

Сохранить и преумножить

Как уже было сказано, единственными последовательными продолжателями дела



Пётр Петрович БОТКИН.

отца из четырнадцати наследников стали лишь братья Дмитрий и Пётр. Обладатель незаурядной коммерческой жилки Пётр Петрович, к тому же, имел феноменальную способность держать в памяти огромное количество информации и потому никогда ничего не записывал в памятные книжки. В его компетенции находились ведение торговли и переговоров с покупателями. Общительностью в повседневной жизни он при этом особо не отличался. За границу выезжать отказывался, а заскочив иногда к ближайшим родственникам, обедать у них никогда не оставался. Современники отмечали его точный саркастический ум и полное равнодушие к общественной деятельности...

Всю же канцелярскую часть работы в фирме взял на себя Дмитрий Петрович. Коммерцией он занялся сразу же по окончании пансиона Эннеса, когда по желанию отца отправился в Кяхту для изучения путей транспортировки чая, закупаемого торговыми агентами Боткиных в Китае...

С начала 1880-х годов братья параллельно чайной торговле занялись производством сахара. В Курской губернии ими было приобретено имение Таволжанка с запущенными и истощёнными землями и полуразрушенным пресовым свеклосахарным заводом. В короткий срок, вложив крупные средства, Боткины модернизировали производство. С 1885 по 1896 год здесь были перестроены паточное и упаковочное отделения, помещения для сепарации, известково-обжигательные печи и многое другое. В результате уже через несколько лет производительность завода увеличилась в два раза. Во времена расцвета дела на свекловичных плантациях работало до 10 тыс. человек, а предприятие вырабатывало ежегодно около 800 тыс. пудов сахара. За высокое качество продукции завод награждался медалями всемирных и всероссийских выставок.

Интересно, однако, другое. Прирождённый бизнесмен Дмитрий Боткин, хозяйственный уклад дома которого, по воспоминаниям близких, напоминал жизнь «старосветских помещиков», являлся владельцем одной из известнейших московских коллекций европейской живописи, был близким другом Павла Третьякова и даже помогал ему в подборе картин.

К концу жизни репутация Дмитрия Петровича как коллекционера и художественного деятеля, приобрела настолько широкую известность, что императорская Академия художеств в Петербурге избрала его почётным академиком. А Общество любителей художеств – своим председателем...

Продолжение следует

Анна ШИЛОВА

