

О салоне красоты, который должен был открыться в Северо-Западном округе, я собирался написать еще пол года назад. Салон получил субвенцию от государства, заканчивал ремонт помещений, а счастливая директор называла дату открытия и приглашала посмотреть на результаты обустройства. Смотреть, впрочем, было не на что: голые бетонные стены, да пара рабочих в мутном облаке пыли.

Но открытие центра по омоложению граждан почему-то не состоялось. Каково было мое удивление, когда я увидел, что за долгую зиму снаружи практически ничего не изменилось: пластиковые окна и дверь, как и прежде, были заклеены упаковочной пленкой, а в витрине стояла банка с краской.

Поскольку вывески салона не наблюдалось, то можно было предположить, что передо мною типичный магазин по продаже строительных материалов. Но я знал, что это не так, и заглянул внутрь. Содержимое мало чем отличалось от внешнего вида: кое-где стояли полные строительного мусора бумажные мешки, емкости с остатками красок, отсутствовала сантехника и линолеум, но прогресс был налицо: работ осталось не много.

На мое недоумение Светлана Васильевна ответила, что ремонт затянулся почти на год, и когда он точно закончится - можно только предположить. А причина обыденная и банальная – не лень или болезнь, а отсутствие денег. Точнее, отказ в предоставлении государственного кредита на открытие собственного дела, на который рассчитывала предприниматель, когда разрабатывала бизнес-план.

Вместо денег Светлане Цынжаловской дали отказ и пообещали, что рассмотрят ее предложение, но только после того, как она откроет салон и поработает три месяца (!).

Кредит требовался большой: два миллиона рублей на два года. Чтобы купить дорогостоящее косметическое оборудование. «Я обращалась в несколько коммерческих банков, но там отказывают в предоставлении кредита под залог оборудования, а заложить последнее, что у меня осталось - квартиру, просто не могу».

Теперь ей приходится экономно расходовать собственные сбережения, ведь помимо ремонта, деньги нужны на монтаж системы пожарной безопасности (около 1200 долларов), монтаж сигнализации, подключение системы электроснабжения к общему щиту, заключение прямого договора с Мосгортеплом, получение разрешений на начало деятельности. Да мало еще на что...

А тут еще год кончается и необходимо опять собирать пакет документов на продление договора аренды: ее льготный договор аренды, как предприятия бытовых услуг, заканчивается 31 декабря 2003 года.

В свое время она пыталась продлить договор льготного срока аренды на 5 лет на основании Постановления Правительства Москвы 193-ПП от 25.03.2003, но не смогла это сделать из-за того, что договор с ней на аренду помещения был заключен с 1 января 2003 года, а не раньше. Именно на это сделали упор чиновники во время отказа, хотя ни о чем подобном в Постановлении напрямую не говорится. А платить за реконструируемое помещение в несколько раз больше (а это порядка тридцати тысяч рублей в месяц) ей не по силам.

Но это не все коллизии, которые встали на пути создания предприятия здоровья и красоты. Через некоторое время после начала реконструкции помещений выяснилось, что план Бюро технической инвентаризации составлен с ошибкой в полметра! Перед предпринимательницей извинились, посочувствовали, но принять помещения, построенные не по плану, отказались, и потребовали утверждения нового проекта перепланировки.

«Теперь мне нужно уточненные данные вносить в проект и по-новому пройти всю процедуру согласований со всеми службами, а их немало. Помимо моральных «неудобств» и потери времени, мне придется снова выложить не менее 20 тысяч рублей. И это только официально».

-А вот здесь, - она ведет меня в глубину недостроенных кабинетов – у меня щитовая, которую электрики (слава богу) еще не подсоединили. Видите на стене разводы?

Вижу. Огромное пятно на свежевыкрашенной стене. Впечатляет.

«Во время августовских дождей здесь был потоп. Я ни одну комиссию сюда не подвожу – не дай бог увидят. А «подарок» этот мне достался от строителей пристройки к жилому дому. ЖЭУ отказывается ремонтировать стыки стен жилого дома с нежилым помещением из-за отсутствия денег, и мне за свои средства придется это сделать. Отказаться не могу – по стене льется ручей, и когда подведут ток, случится пожар».

Представил догорающие останки неоткрытого салона. Впечатляет не меньше.

- А почему бы не бросить затею и не продать то, что куплено?

В ответ - улыбка человека перед расстрелом.

- Потому что я вложила сюда больше, чем можно продать: все свои деньги, не один год личного времени и не мало здоровья. Продать же помещения не могу, потому что они не являются моей собственностью.

- А вы уверены, что затея вообще того стоила?

- А как же. Я хоть и имею техническое образование и второе высшее - преподавателя иностранных языков, долгое время работала бухгалтером. Потом – директором салона красоты. И прежде чем вкладывать деньги, основательно все рассчитала. Не скрою, долгов у меня много, но все они реальные, и я их отдам.

К тому же не вижу смысла бросать бизнес, потому что снова начну его. Как рядовой работник в системе государства, я лишена возможности зарабатывать достаточно денег на достойную жизнь и старость, и сама, своими силами добиваюсь всего, потому что другой альтернативы теперь просто нет.

Организовать же здесь бизнес вполне реально. Неподалеку находятся «элитные» многоэтажки, в которых живут те, кто способен платить за свою внешность. Да и услуги будут предлагаться не только элиты, и для "среднего" класса. А других салонов такого типа поблизости нет. С услугами мезотерапии, солярия, лечебных ванн и маникюра, грязей, системами очищения организма от шлаков, аппаратными процедурами, омолаживающими кожу, мы стопроцентно будем пользоваться спросом. Я даже вывеску специально не повесила над входом: чтоб люди не привыкали к мысли, что по этому адресу находится закрытый салон, а увидели его сразу новеньким, готовым принять любого желающего.

- Как же вы планируете разрешить все проблемы?

- В настоящий момент пытаюсь уговорить знакомого руководителя банка. Если откажет – придется брать деньги в «черный» кредит. Но там условия сами понимаете..

Когда я уходил из салона, то долго не мог понять, зачем давать предприятию субвенцию на развитие, а потом отказывать в кредите. Нелогично как-то получалось. Ответ подсказала сама предпринимательница. Оказывается, государство ничего на такой сделке не потеряет, и может отремонтированные помещения сдать в аренду. «Но мне уже пообещали, что такой несправедливости не произойдет, и все будет нормально» - добавила она и закрыла за мною дверь. Надеюсь, в этот раз не навсегда.

Иванов Вячеслав