

НАРОД И ВЛАСТЬ

С начала года улан-удэнцы все шире начинают практиковать натуральный обмен, не дожидаясь, когда в их распоряжении появятся наличные или безналичные деньги. Если мы помним, натуральный обмен, именуемый бартером, был широко распространен на территории нашей страны в конце 80-х, начале 90-х, когда дензнаки в России стали дефицитом. В очередной раз эта тенденция пришла в нашу республику из Иркутска, где был создан специальный сайт «100 друзей», а впоследствии – клуб с одноименным названием. Люди оплачивают услуги и товары либо бартером, либо за обменные единицы - о.е. – или, как их чаще называют, «оешки» – виртуальные деньги, которые имеют рублевый эквивалент. Впечатление такое, что у социума отняли наличные, ну, а голь, как известно, на выдумки хитра и приспособляется к кризису, как может. Получается интересная ситуация - люди в который раз учатся обходиться без денег, когда их не хватает или попросту нет. Причем обмены и расчеты в «о.е.» довольно часто стали происходить между жителями Улан-Удэ, Иркутска и других городов.

Есть все, кроме чесоточной мази

Потребитель и продавец ходят друг друга, минуя прилавки, салоны и иные пункты привычного товарно-денежного обмена. Активнее всех такой возможностью пользуются врачи, юристы, парикмахеры, тренеры, воспитатели, мастера по ремонту и пошиву, частные строители, творческие люди... Словом те, кто может дать конечный продукт сам, индивидуально.

Среди пользователей Иркутска, например, можно найти такие сделки, как услуги автосервиса в обмен за пчелопродукцию, есть сделки с недвижимостью за «оешки». Например, квартиры в Чехии за 900 000 руб. с оплатой 50% в «оешках», земельные участки на Байкале. Даже самолеты за о.е. купить предлагают, правда «кукурузники» - АН-2. Бывает и такое: «Если вам скучно и грустно, приду в гости, попьем вашего чая с вашими шанежками или вареньем, поговорим о том, о сем... Интим не предлагать!».

Москвичи пользуются иркутским сайтом чаще для организации совместного отдыха или поездок на работу, меняя очередность использования личного транспорта.

Любителям подарков

Кроме покупок и обмена есть длинный список, где много интересного предлагается просто в подарок: «Свитер детский вязаный (шерсть)», «Польская детская одежда», «Детские игрушки разные», «Шприц для масла автомобильного», «Знаю и могу поделиться - как бросить курить очень легко!», «Помогу продать автомобиль через Интернет», «Видеолекции по восстановлению зрения по методу Шичко-Бейтса», «Эффективная программа похудения», «Антицеллюлитное массажное масло», «Удаление шрамов, следов после ожогов, рубцов», «Антивозрастная косметика с ботокс-эффектом без инъекций», «Техника поиска любимого человека», «Консультация по органическому земледелию», «Сверхстойкая губная помада», «Натуральные живые соки», «Чайный гриб подарю», «Женская одежда в отличном состоянии», «Брюки для беременных», «Обучу за пять дней зарабатывать на валютной бирже» и т.д. Всего около 500 предложений.

Пока мы строим планы...

О результатах безденежного

МЕНЯЮ БИЗНЕС-ПЛАН... НА «КУКУРУЗНИК»

потребления говорят улан-удэнцы из «100 друзей».

Андрей Клементьев: «Общаясь в клубе и на сайте больше месяца, я нашел новых клиентов по составлению бизнес-планов, консультированию. Получил услуги стоматолога на 4 тысячи рублей, сейчас на эту сумму плюс за доплату в «о.е.» для того же стоматолога пишу бизнес-план на господдержку в межведомственную комиссию. Никогда бы рядом с услугой по составлению бизнес-планов в своей рекламе я не указал бы «собираю мебель», но навык в сборке есть неплохой, и я откликнулся на запрос по мебели. В обмен от предпринимателя Юлии я приобрел одежду для сына и дочери. Покупали мы на «о.е.» товары повседневного спроса - бытовую химию, шампунь...»

Юля Пиляева: «Я осуществляю поставку, сборку мебели и дизайн помещений. Сборщики у меня есть, но оказалось удобнее работать с Андреем. Мебели было немного, и ему пришлось ехать в Мухоршибирь. За рубль мне это обошлось бы гораздо дороже, а тут я рассчиталась одеждой для его семьи».

Нина, руководитель рекламного агентства в Улан-Удэ: «Менее чем через месяц общения на сайте и в клубе я получила из Иркутска заказ на разработку логотипа для компании с оплатой в «о.е.». На иркутском же сайте среди товаров нашла для себя необходимые товары, которые оплатила теми же «оешками».

Елена, предприниматель: «Сейчас я перепрофилирую бутик в центре «Сибирь» с итальянской одежды на продукцию собственного производства: полотенца, белье, спецодежду. По бартеру в обмен на итальянскую одежду заказала услугу коррекции фигуры по методу Макензи. Подсказала мне такую возможность сестра Ольга из Новосибирска, которая пользовалась такой услугой и осталась довольна».

Остается добавить, что автор этих строк записал сына на за-

нятия по ушу, на которое не было времени и средств целых четыре года, получил ценные юридические услуги, оплатив услуги обменными единицами.

Количество зарегистрированных пользователей достигло такого количества, что получить можно очень много услуг и товаров, не надо ждать зарплату или переносить покупку «на потом». И когда приходит день полочки, вдруг осознаешь, что кое-что, оказывается уже куплено и оплачено. Таким образом, получается существенная экономия зарплаты, иногда до 50%.

К слову сказать, не обязательно, что услугу окажет специалист именно из Улан-Удэ. Например, профессиональная помощь в составлении договора, оказании консалтинговых услуг может прийти из... Москвы.

В Иркутске сегодня насчитывается порядка 4 тысяч посетителей сайта, всего по всем городам цифра приближается к 8000. Но реально тех, кто невольно вовлечен в данную деятельность, гораздо больше.

Встреча клуба «100 друзей» совсем недавно проходила в кафе, теперь проходит в офисе, снятом за «о.е.». Вживую происходит и обсуждение предложений, тут же - обмен адресами и непосредственное заключение самих сделок. Главное - это обмен идеями: как лучше продвигать ту или иную услугу. Самое же главное - раскрутить себя, признаться самому себе в своих способностях.

Все твои ресурсы, которые лежат мертвым грузом, придавив душу, оживут! - говорит организатор клуба «100 друзей» в Улан-Удэ Андрей Клементьев. - Сколько можно мечтать? Жизнь есть то, что проходит, пока мы строим планы...

Мнение экспертов

О данном явлении, перефразируя слова поэта, можно сказать: если появляются такого рода взаимоотношения, значит, это кому-нибудь нужно?... Но давайте разберемся, насколько они жизнеспособны и востребованы

в среде предпринимателей и потребителей? Не говорит ли появление таких отношений о том, что в развитии малого предпринимательства государственная политика зашла в тупик?

Эти вопросы мы задали одному из основателей и первому президенту Союза промышленников и предпринимателей РБ, заслуженному экономисту РБ Юрию Кравцову.

- В Бурятии за прошлый год 600 тысяч предпринимателей разорилось, исчезло. По статистике за прошлый год и за три месяца этого года предпринимателей исчезает в три раза больше, чем создается. Это результат государственной политики по поддержке малого бизнеса. Но я вижу в той системе отношений, о которых вы говорите, рациональное зерно - поиск новых взаимоотношений продавца и покупателя услуг. Это надо взять на вооружение, - резюмирует Юрий Николаевич.

Такие натуральные отношения не заменяют денежные сделки или электронные взаиморасчеты. Они их дополняют, - считает директор бурятского филиала ЗАО «Московская страховая компания» Алдар Бадмаев. - Такие взаиморасчеты, строго говоря, увеличивают локальную денежную массу в самом широком смысле. Ведь вместо денег выступают другие товары (не меха и ракушки, конечно). Макроэкономический рост бартера приводит к увеличению скорости оборота денег, поскольку снимает с них частично «нагрузку», и, таким образом, косвенно способствует росту экономики.

В определенном смысле это показывает также слабости действующей расчетной системы страны и конкретного региона.

И ничего удивительного, что в условиях Интернета и современных коммуникационных технологий эти сделки переключались в глобальное электронное пространство. Это просто удобнее, а потому, выгоднее.

На мой взгляд, такая система взаиморасчетов не в состоянии обеспечить товарообо-



НЕ НАХОДЯ ПОНИМАНИЯ У ГОСУДАРСТВА, ЛЮДИ УЧАТСЯ РЕШАТЬ СВОИ ПРОБЛЕМЫ БЕЗ ДЕНЕГ

Из переписки на форуме «100 друзей»:

- Бывает, что за один совет люди готовы платить просто бешеные деньги!

- Предлагают всякую ерунду, то, что и даром не надо, наличка как-то ближе...

- Друзья, вы не с того конца думать начинаете, накапливать надо ресурсы, знания, связи, возможности, а не деньги. Деньги - это лишь один из инструментов.

рот, способный хоть сколько-нибудь повлиять на экономику в региональном масштабе, не говоря уже о большем, - высказывает свою точку зрения заместитель председателя Правления ОАО АК «БайкалБанк» Александр Афанасьев. - Во-первых, из-за низкой правовой защищенности сделок. Чем в данном случае регулируется и чем измеряется ответственность за ненадлежащее качество товаров и услуг? Во-вторых, спрос и предложение на такой «обменной» площадке взаимно ограничены. Имея деньги или продав что-либо за деньги, человек может позволить себе купить что угодно в пределах располагаемой суммы. Здесь же можно рассчитывать лишь на то, что будет предложено, и не факт, что предложат именно то, что нужно...

Но, подытоживая мнения наших респондентов, позволим себе сделать вывод: сам факт, что у людей появились дополнительные возможности реализовать ненужные вещи и взамен получить необходимое для жизни и бизнеса, оказать услугу за услугу, является, бесспорно, позитивным. Не исключено, что он положительно повлияет и на развитие отдельных сегментов малого предпринимательства, прежде всего, в сфере услуг.

Автор идеи, основатель клуба и сайта «100 друзей»

Сергей Вагаев:

- Влиять на экономику в региональном масштабе, принизить роль денег - такая цель и не ставится, наша задача - помочь решить проблемы тем, кто в проекте, дать дополнительные возможности, а не делать мировую революцию. С формальной стороны, защищенность услуг и товаров среди «100 друзей» ниже, с другой - выше. Пример. Где пирог может быть лучше: в кафе, где все проверяет санитарная станция, или в гостях у лучшего друга? Когда речь идет о том, что за деньги можно купить больше, чем за «о.е.», или обменять, затрагивается только одна сторона медали. Ведь перед тем, как мы получим возможность что-то купить за деньги, мы сначала должны что-то продать за деньги, а это не так просто, особенно в период кризиса...

Иван ЖБАНОВ.