2 [6] 2016

Фонд поддержки
социальных
исследований
«Хамовники»

Сергей Селеев, Александр Павлов

ГАРАЖНИКИ

Страна Оз
Москва • 2016

УДК 316.334.2(470+571)
ББК 60.561.2(2Рос)
С29

Книга базируется на результатах исследования, выполненного
при поддержке Фонда «Хамовники» (проект № 2015 004).

Научный редактор: *кандидат философских наук,
ординарный профессор, заведующий кафедрой местного самоуправления
Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»*
Кордонский Симон Гдальевич

Селеев, Сергей Сергеевич.
С29 Гаражники : монография / С. С. Селеев, А. Б. Павлов. — М. : Страна Оз, 2016. — 168 с. — ISBN 978-5-906139-07-8.
I. Павлов, Александр Борисович.

Книга посвящена уникальному российскому социально-хозяйственному феномену, который получил название «гаражная экономика». В книге рассматривается использование современных российских гаражей и деятельность акторов «гаражной экономики» — гаражников. Детализированное описание их деятельности представлено на основе анализа открытых источников (материалов СМИ, государственной статистики и т. д.), а также наблюдений и интервью, полученных в ходе полевого этапа исследования, проведенного в восьми российских регионах в 2014—2015 годах. Книга адресована широкому кругу читателей — представителей социальных наук, специалистов в области государственного и муниципального управления, а также всем интересующимся проблемами неформальной экономики в России.

УДК 316.334.2(470+571)
ББК 60.561.2(2Рос)

Позиция авторов является независимой
и может не совпадать с позицией фонда и его учредителя.

ISBN 978-5-906139-07-8

© Сергей Селеев, Александр Павлов, 2016
© Екатерина Трушина, макет, дизайн, 2016

Содержание

От авторов ... 5

Введение ... 7

ГЛАВА 1. ИЗУЧЕНИЕ ГАРАЖНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ... 9

1.1. Методы исследования ... 10
1.2. География исследования ... 14
1.3. Характеристика полученных материалов ... 17

ГЛАВА 2. ГАРАЖИ ... 19

2.1. Изменения законодательства ... 19
2.2. Эволюция использования гаражей ... 25
2.3. Основные виды гаражной деятельности ... 34

ГЛАВА 3. ГАРАЖНИКИ ... 42

3.1. Оценка численности ... 42
3.2. Причины ухода в гаражи ... 49
3.3. Организация деятельности ... 53
3.4. Передача дела ... 60
3.5. Орудия производства ... 62
3.6. Клиенты и сбыт ... 64
3.7. Доходы и расходы ... 69
3.8 Социальный портрет гаражника ... 73

ГЛАВА 4. ГАРАЖНИКИ И ГОСУДАРСТВО ... 78

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ ... 86

ПРИЛОЖЕНИЕ ... 91

Путевые дневники, интервью ... 91

Литература и источники ... 159

Об авторах ... 162

От авторов

Один из авторов этой книги долгое время был так называемым гаражником и на собственном опыте узнал, что такое гаражная экономика — чрезвычайно распространенная форма экономической жизни, остающаяся, впрочем, практически незамеченной. К началу исследования «Гаражная экономика в российской провинции», проведенного при поддержке Фонда социальных исследований «Хамовники», этой темы практически не касались СМИ, не была она интересна и властям. О гаражах, как правило, вспоминали лишь в случае их сноса, а те, кто в них работал, привлекали внимание лишь как объект для проверок в рамках очередной программы по борьбе с нелегальным предпринимательством. Какая-либо информация об этом, как казалось, маргинальном явлении, просачивалась очень редко: лишь пару раз о нем вскользь обмолвились культурологи, которых интересовал гаражный досуг, и журналисты-репортеры, рассказывая «истории из жизни», где героями выступали гаражники. В целом же гаражная деятельность оставалась невидимой, а ее масштабы, хотя бы в рамках одного города, мало кто представлял.

Эта книга — попытка контурно обрисовать явление, которое мы назвали «гаражной экономикой». Кавычки здесь не случайны. Мы не столько ведем экономический анализ гаражной деятельности как таковой, сколько рассматриваем более общий социально-хозяйственный феномен, который, как выяснилось, может наблюдаться не только в гаражах.

Мы стремились не к расширению, а к сокращению содержания, и ограничивались обобщением материалов интервью и наблюдений,

добиваясь максимальной концентрации информации. По этой причине некоторые главы книги могут показаться излишне конспективными. Мы пошли на это сознательно, компенсируя сжатость информационной части приложением, представляющим собой описание наших наблюдений и интервью с гаражниками. Мы надеемся, что эти материалы сами по себе помогут понять своеобразие среды, в которой действуют гаражники.

Введение

Гаражники, то есть люди, занятые трудовой деятельностью в гаражах, — уникальный феномен, который практически никак не отражается в информационном поле, не находит прямого учета в официальной статистике и как бы невидим для государства, но отлично известен в российской повседневной жизни.

Действительно, практически каждый житель провинциального города так или иначе сталкивался с гаражной деятельностью: чинил автомобиль у «дяди Васи», вставлял окна, изготовленные в соседнем гаражно-строительном кооперативе, или покупал у гаражников мебель, самое меньшее — выпивал с соседями по гаражу, которые в нем шабашили. Хорошо знают о существовании гаражников и районные муниципальные власти; иногда они даже способны дать вполне адекватную количественную оценку местной «гаражной экономики». Но при взгляде с более высоких уровней гаражники как массовое явление практически неразличимы.

Основная причина того, что важный социальный феномен выпадает из поля зрения, — отсутствие понятийного аппарата для его описания. Готовые шаблоны в данном случае обычно не работают: применительно к гаражной деятельности говорить о бизнесе зачастую невозможно, а отнести такую деятельность к области самозанятости — значит заведомо признать ее маргинальную природу. Так что же, наклеивать на нее ярлыки неформальной или теневой экономики и использовать соответствующий инструментарий? Не получается: многие гаражники имеют легальный учетный статус и платят налоги. Использовать метод учета занятости, представленный на 19-м съезде статистиков

труда, и рассматривать гаражников исключительно как рабочую силу? Неизбежно размывается суть явления.

Подобные шаблоны, как будет показано ниже, приводят к тому, что вместо комплексного изучения специфического явления его стараются привести в соответствие с имеющейся понятийной схемой. Так гаражный кустарь-одиночка без мотора вносится в категорию «гаражного бизнеса», а в других случаях гаражи именуются «анклавом теневой экономики»... Если, однако, спуститься на грешную землю, сразу понимаешь, насколько эти шаблоны неприменимы и как органично воспринимаются гаражники в ближайшем социальном окружении. Именно поэтому мы изначально отказались от общепринятых парадигм описания и рассматривали явление не сверху, а снизу, стараясь не столько смотреть на гаражников через какую-либо понятийную призму, сколько фиксировать их собственный взгляд на себя и на то, что они делают.

У такого подхода есть свои плюсы и минусы. С одной стороны, мы получаем ценное эмпирическое описание, набор высказываний, отражающих индивидуальные мнения и знания самих гаражников; с другой — полученная картина неизбежно носит фрагментарный характер, поскольку не имеет жесткого структурирующего каркаса. Мы опасались, что собранные данные в принципе будет трудно обобщить, но этого не произошло — как оказалось, среда гаражников достаточно однородна. Их волнуют примерно одни и те же проблемы, их деятельность строится на схожих основаниях, их способы жизнеобеспечения во многом совпадают и т. д. Это сходство хорошо иллюстрирует обширное приложение, в которое мы включили материалы наших полевых исследований.

Основная часть монографии выстроена следующим образом. Первая глава посвящена краткому описанию используемых методов и материала, который лег в основу дальнейших обобщений. Во второй главе мы рассматриваем гаражи в совокупности и выделяем основные виды деятельности, которая в них ныне ведется. В третьей — оцениваем численность гаражников и описываем их хозяйственную деятельность, а также даем их социальный портрет. Четвертая глава описывает взаимодействие гаражников с государством, причем с учетом того, как это взаимодействие воспринимается самими гаражниками.

1

Изучение гаражной деятельности

К изучению «гаражной экономики» нам пришлось приступить фактически с чистого листа. Те немногие исследования, которые были хоть как-то связаны с гаражами, рассматривали их исключительно «сверху», не как самостоятельное явление, а как объект, свойства которого нужно так или иначе учесть.

Источники сведений для подобных исследований весьма немногочисленны: это данные учета хозяйствующих субъектов, собираемые органами статистики, цены на гаражи как объекты недвижимости и данные кадастрового учета. С помощью этих источников гаражи можно описать лишь как объект недвижимости, а гаражную деятельность — как деятельность гаражно-строительных кооперативов, что совершенно не раскрывает ее сути.

Попытка использовать понятийный аппарат ученых, занимающихся изучением неформальной, или теневой, экономики, также не привела к успеху: в их работах мы не обнаружили описания феномена гаражей или их географической локализации.

Ближайшим историческим аналогом гаражей можно считать промысловые помещения при старых мещанских усадьбах, но эта аналогия для нас также непродуктивна, поскольку объединение промысловиков по профессиональному признаку (цеха) принципиально

отличается от объединения гаражников по географическому признаку (гаражи).

В качестве предмета изучения мы выбрали гаражно-строительные кооперативы (ГСК), действующие в характерной гаражной среде, и гаражников — людей, занятых в гаражах какой-либо хозяйственной деятельностью.

1.1. МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Первичные материалы исследования собраны с помощью следующих основных методов:

1. Непосредственное, в том числе включенное, наблюдение за гаражной деятельностью.
2. Интервью с гаражниками и людьми, вовлеченными в гаражную среду или оказывающими на нее влияние (потребители, поставщики, фискальные органы, представители власти).
3. Изучение существующей информации: блогов и видеоканалов гаражников.

Непосредственное наблюдение

Результаты систематических наблюдений фиксировались в дневниках наблюдателей и отметках в определителях или в статьях описательного характера; несистематические (стохастические) наблюдения — в виде заметок.

Параметры наблюдения

Относящиеся к гаражникам:
— вид деятельности, осуществляемой гаражником;
— количество занятых людей;
— время работы промысловых гаражей;
— количество и качество орудий труда;
— тип осуществляемой деятельности;
— физические параметры гаража, в котором осуществляется деятельность (исходя из разработанного определителя);
— степень благоустроенности гаража;
— уровень использования гаража;
— подведенные и оборудованные коммуникации;
— половозрастные и профессиональные характеристики гаражника;

— близость источников ресурсов, позволяющих осуществлять деятельность.

Относящиеся к среде:
— психологические границы пространств «свое — чужое»;
— размеры ГСК;
— качество и количество боксов;
— наличие и качество коммуникаций;
— основной способ отопления;
— основные виды использования гаражей;
— наличие охраны;
— активность ГСК в момент наблюдения;
— благоустроенность ГСК;
— наличие, тип и качество боксов, построенных недавно;
— наличие, количество и тип боксов, используемых для деятельности;
— способы организации внутренней жизни среды (председатель, собрания, способы принятия решений);
— наличие свободных участков для застройки;
— наличие вывесок и наружной рекламы;
— степень юридического оформления гаражей (ввод в эксплуатацию, вид права на землю, наличие коллективной приватизации);
— время активности ГСК, наличие работающих по ночам;
— самоорганизация гаражников;
— наличие сервиса, ориентированного на гаражников (бани, кафе и т. д.);
— совместная деятельность в рамках кооперации;
— видимая криминальная составляющая;
— наличие внешних ресурсов.

Включенное наблюдение проводилось двумя способами:
1. Внедрением в гаражную среду в качестве работника на четыре месяца, позволившим изучить особенности функционирования двух ГСК и описать несколько видов гаражной деятельности.
2. В ходе продолжительного (многомесячного) ремонта автомобиля в различных гаражах.

Интервью

К интервью привлекались гаражники, представители гаражной среды (владельцы сдаваемых в аренду боксов, «смотрящие» и «положенцы» на территориях ГСК, председатели гаражных кооперативов, сторожа

и клиенты гаражников), представители различных органов власти, представленных на территории, а также эксперты без определенного статуса, характеризовавшие себя в качестве простых горожан, в том числе активисты по борьбе с «незаконной предпринимательской деятельностью» в гаражах.

Интервью были проблемно сфокусированы, но не структурированы. Основные направления предлагавшегося обсуждения:

1. Причины занятия деятельностью в гаражах.
2. Самоощущение гаражника.
3. Экономика деятельности.
4. Взаимодействие с гаражной средой и с внешними средами.
5. Обустройство гаража;
6. Особенности конкретного занятия гаражника.

Если респондент отклонялся от заданного направления, мы не пресекали этого, а, напротив, поощряли: при этом моменты, упущенные нами из виду поначалу, фиксировались и в дальнейшем использовались в качестве дополнительных направлений обсуждения[1]. По каждому из направлений на основе предварительного этапа исследования был составлен базовый список вопросов.

Особое внимание уделялось психологическим, политическим и социальным аспектам обсуждаемой проблемы, к которым мы стремились подводить собеседников с помощью не прямых, а косвенных, наводящих вопросов: «Как жена относится к вашей занятости в гараже?», «Кто виноват в том, что не удается расширить дело?», «Смотрите ли вы телевизор?», «Учите ли вы детей своему ремеслу?» и т. п., а также посредством легко вообразимых стимулирующих реплик, приводить которые мы не можем по причине их непечатного характера.

Проблема отсутствия общепринятого языка описания наблюдаемых феноменов оказалась значимой не только для нас, но и для интервьюируемых, которым порой было трудно найти термины, адекватные сути описываемых явлений. В тех случаях, когда нам удавалось наладить доверительные отношения, мы отказывались от использования литературного языка и употребляли термины, понятные интервьюируемым без дополнительных пояснений.

1 Такими направлениями могли быть: организация обучения, желание или нежелание обзавестись интегрированным жильем в виде городской или сельской усадьбы с работной избой, способы взаимодействия с бизнесом внутри гаражной среды и возможные безденежные мотивации деятельности.

Продолжительность интервью составляла от нескольких минут до четырех часов (в процессе совместной работы); в среднем — около 45 минут. При этом гаражники, в отличие от представителей внешней среды, лишь в единичных случаях уклонялись от беседы. Особенно открыто они держались, когда чувствовали истинный интерес к особенностям своей деятельности, поэтому в большинстве интервью значительную часть времени (от одной до двух третей) мы уделяли именно этому предмету, служившему ключом к выстраиванию доверительных отношений.

Изучение существующей информации

В отличие от СМИ и научной литературы интернет отразил гаражную деятельность очень широко, хотя с помощью поисковых систем найти ценную информацию о гаражах и гаражниках не так-то просто. Но на самом деле такой информации вполне достаточно. В качестве ее источников нами были использованы многочисленные каналы гаражников на YouTube. Каналы эти пользуются популярностью: на некоторые из них подписано более 100 000 человек[2]. Мы выборочно, а в иных случаях и полностью, просмотрели 22 гаражных канала как известных, так и начинающих гаражников, занимающихся следующими видами деятельности: авторемонт (12 каналов), столярное дело (3 канала), мебельное производство (5 каналов) и слесарное дело (2 канала).

Все эти каналы отличает то, что гаражники здесь не просто делятся своим мастерством, но, учитывая запросы аудитории, подробно рассказывают о самых разных сторонах своей жизни, не забывая обсуждать и гаражную среду. Благодаря тому что в последние два года отмечается явная тенденция к объединению гаражников в виртуальные и реальные сообщества, мы получили еще один исключительно ценный источник информации — «гаражную рацию». Суть этого интернет-проекта, запущенного Олегом Нестеровым, одним из самых известных гаражников, заключается в непосредственном общении людей, занятых в этой сфере, во взаимном обмене опытом. В среднем на канале в будний день постоянно присутствуют от 5 до 20 пользователей, и это позволило нам значительно расширить источниковую базу исследования, проводя удаленные интервью с пользователями рации.

Еще одним важным источником информации стали для нас блоги пользователей автомобильной социальной сети drive2.ru: среди них

2 Каналы карбюраторщика Наиля Порошина из Димитровграда и кузовщика из Бреста Олега Нестерова.

нашлось несколько чрезвычайно показательных блогов гаражных мастеров, за которыми мы следили в течение года. Учитывая недостаток этого источника — его узкую, сугубо автомобильную тематику, мы использовали также несколько специализированных форумов по металлообработке и мебельному производству, которые содержат раздел, посвященный гаражной жизни и обустройству собственной мастерской в гараже. Значимым источником информации стал для нас форум chipmaker.ru, пользователи которого помогли нам понять основы деятельности металлообрабатывающих мастерских. Для оценки развития гаражной среды и распространенности тех или иных типов гаражей мы часто обращались также к сайту бесплатных объявлений avito.ru: на его основе для каждого исследуемого региона мы проводили анализ стоимости гаражей, а также количества предложений изделий и услуг гаражников.

В качестве источников на бумажных носителях мы широко использовали газеты бесплатных объявлений и другую муниципальную прессу; она же помогала нам анализировать уровень развития гаражной среды. Кроме того, с помощью газет нам удалось обнаружить несколько конфликтов гаражников с муниципальными властями и застройщиками и проанализировать причины этих конфликтов.

1.2. ГЕОГРАФИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Основное полевое исследование проводилось более чем в 60 населенных пунктах, расположенных в восьми регионах. Их выбор был обусловлен следующими факторами:

— наличие в регионе источника ресурсов, пригодного для использования в гаражной деятельности;
— наличие большого количества гаражно-строительных кооперативов;
— возможное наличие в регионе гаражной специализации;
— статус населенного пункта;
— распространенность промыслов;
— экономическое состояние региона.

После определения этих ключевых факторов был проведен анализ потенциальных мест исследования с помощью данных учета хозяйствующих субъектов (количество ГСК в населенном пункте); предложений гаражей и услуг, связанных с гаражной деятельностью;

материалов сайта бесплатных объявлений avito.ru, а также путем предварительного интервьюирования жителей соответствующих регионов.

В результате были выбраны следующие города, позволившие получить достаточно разнообразную картину гаражной деятельности:

1. Камские Поляны (поселок городского типа, Республика Татарстан). Несостоявшийся моногород, население которого на протяжении ряда лет фактически было предоставлено самому себе.
2. Город Заречный (Пензенская область). Бывший закрытый город, ныне известен как один из неформальных центров мебельного производства. Как считают местные жители, население города до сих пор сохраняет психологические черты, свойственные работникам советского «почтового ящика».
3. Саратов (Саратовская область). Один из российских центров производства «серых» автокомпонентов.
4. Город Ульяновск (Ульяновская область). В разное время был известен как мебельная и деревообрабатывающая столица Поволжья. Обладает развитой сетью активно функционирующих ГСК.
5. Казань (Республика Татарстан). Богатый региональный центр с плохо учтенной органами статистики неформальной занятостью и высокой потребительской активностью.
6. Набережные Челны (Республика Татарстан). Известен благодаря производству комплектующих для грузовиков КамАЗ, а также близости одного из крупнейших центров химической промышленности России — города Нижнекамска.
7. Димитровград (Ульяновская область). Выделяется среди сравнительно небольших городов своей крайне развитой гаражной деятельностью.
8. Тольятти (Самарская область). После массовых сокращений на АвтоВАЗе здесь не наблюдалось ожидаемых социальных потрясений, и в этом отношении город представлял для нас несомненный интерес.
9. Пермь (Пермский край). Крупный промышленный центр с развитой тяжелой промышленностью.
10. Анапа (Краснодарский край). Известен наряду с Сочи как родина так называемых жилых гаражей, предназначенных для сдачи в аренду отдыхающим.
11. Нижний Новгород (Нижегородская область). Административный центр с развитой автомобильной промышленностью.

12. Рузаевка (Республика Мордовия). Районный центр, обладающий ярко выраженной специализацией (в данном случае это обслуживание железной дороги).

В перечисленных городах проводились систематические полевые исследования в формате экспедиций продолжительностью от двух до шести дней. Исследовательские группы состояли как минимум из двух человек; во всех случаях их руководителем был один из авторов настоящей книги. В Перми, Анапе, Саратове, Заречном и в Ульяновске группы были расширены и включали в себя местных интервьюеров. В Перми, Анапе, Саратове и Заречном работали группы из трех человек, в Ульяновске, где проводился сплошной осмотр всех крупных ГСК и выявлялось состояние всех зарегистрированных гаражных кооперативов (601 кооператив), к работе периодически привлекались волонтеры и интервьюеры числом от двух до шести человек. Ульяновск, где в момент исследования находились авторы, был по этой естественной причине выбран базой для проведения вовлеченного наблюдения.

Плановый график экспедиций соблюдался во всех населенных пунктах, за исключением Димитровграда, который был посещен дважды, поскольку интервью здесь были очень длительными, и Рузаевки, которая также была посещена дважды из-за того, что в первый приезд не удалось выявить источники доходов горожан.

Исследования (как систематические, так и стохастические) проводились также в следующих населенных пунктах:

1. Москва. Исследование систематического характера (сплошной обход) проводилось в одном из крупнейших промысловых ГСК столицы в течение одного дня; группа состояла из двух авторов книги.
2. Энгельс (Саратовская область). Исследование систематического характера (сплошной обход) проводилось одновременно с исследованием в Саратове, поскольку Энгельс находится в непосредственной близости от областного центра и объединен с ним в естественную агломерацию.
3. Цильна (поселок городского типа, Ульяновская область). Исследование методом сплошного обхода территории также проводилось в течение одного дня авторами книги.
4. Сызрань (Самарская область). Исследование систематического характера проводилось одним из авторов книги в течение нескольких часов методом сплошного наблюдения за деятельностью ГСК.

5. Тюмень (Тюменская область). Исследование стохастического характера с участием местных волонтеров проводилось авторами в течение восьми часов.
6. Дубна (Московская область). Исследование систематического характера с привлечением волонтеров (студентов летней школы ВШЭ) проводилось авторами в течение двух дней.
7. Кимры (Тверская область). Исследование систематического характера с привлечением волонтеров (студентов летней школы ВШЭ) проводилось авторами в течение одного рабочего дня.
8. Конаково (Тверская область). Исследование систематического характера проводилось авторами в течение одного рабочего дня.
9. Талдом (Московская область). Исследование систематического характера с привлечением волонтеров (студентов летней школы ВШЭ) проводилось авторами в течение одного рабочего дня.
10. Инза и более 30 муниципальных образований Инзенского района (Ульяновская область). Исследования систематического характера (сплошное наблюдение) проводились в течение двух недель руководителем с привлечением одного волонтера.
11. Муниципальное образование «Поселок Кузоватово», Кузоватовский, Новоспасский, Павловский, Тереньгульский районы (Ульяновская область). Исследования систематического характера (сплошное наблюдение в большинстве населенных пунктов) проводились в течение трех недель руководителем исследования с привлечением одного волонтера.

Кроме того, исследования систематического характера с помощью анализа доступных данных и дистанционных выборочных интервью проводились в следующих городах: Владивосток (Приморский край), Белгород (Белгородская область).

1.3. ХАРАКТЕРИСТИКА ПОЛУЧЕННЫХ МАТЕРИАЛОВ

В основном материалы исследования представляют собой исследовательские наблюдения, оформленные в виде дневников, статей и заметок, а также записи интервью, проводившихся во всех исследуемых населенных пунктах. Объем и содержание материалов варьируются в зависимости от степени развитости гаражной среды, а также доступности экспертов. Были получены 48 дневников и заметок наблюдений; 38 результатов наблюдений оформлены в виде статей. Мы располагаем записями 163 интервью, из которых практической ценностью обладают около 120.

Зачастую исследование проводилось в условиях погружения в среду, причем нередко криминальную, и поэтому способы фиксации полученной информации были самыми различными. Так, несколько интервью были записаны на видео привлеченными журналистами, одно интервью — самим интервьюируемым для собственного канала на YouTube; некоторые интервью фиксировались одним из авторов с помощью мнемонических пометок, но большая часть материала (60 интервью) представляет собой аудиозаписи.

Аналогичным образом обстоит дело и с дневниками наблюдения, которые при вовлеченном наблюдении было невозможно вести в ходе работы. В этом случае собранные материалы при первой возможности фиксировались в виде статей или заметок.

Таблица 1. **Количество исследовательских материалов**

Регион	**Населенный пункт**	**Дневники и заметки**	**Статьи**	**Аудио- и видео-интервью**
Республика Татарстан	Казань	4	-	13
	Камские Поляны	2	-	3
	Набережные Челны	3	1	13
Ульяновская область	Ульяновск	35	20	45
	Димитровград		1	1
	Цильна	-	1	3
	Инза и Инзенский район	2	3	5
	Кузоватово и ближайшие районы	1	2	10
Самарская область	Тольятти	4	-	12
	Сызрань	1	-	-
Пензенская область	Заречный	-	-	-
Саратовская область	Саратов	1	-	5
	Энгельс	1	-	3
Краснодарский край	Анапа	3	4	16
Нижегородская область	Нижний Новгород	3	2	12
Пермский край	Пермь	4	1	9
Город Москва		2	-	3
Московская область	Дубна	2	-	3
	Талдом	1	-	2
Тверская область	Кимры	1	-	5
	Конаково	2	-	3
Республика Мордовия	Рузаевка	3	-	-

2
Гаражи

> Раньше гаражи давали, чтобы было где овощи и фрукты хранить и машину ставить. К тому же машины раньше ремонтные [легкие для ремонта] были, своими силами все делалось. Сейчас молодежь сама под своими машинами не лежит. Второе. Гараж-погреб это для стариков.
>
> *Набережные Челны, председатель ГСК*

На протяжении времени назначение гаражей менялось: от «места стоянки автомобиля или мотоцикла» до нынешнего многофункционального использования. Мы представили эту эволюцию на временной шкале, чтобы наглядно показать возможности применения гаражей в каждый конкретный момент времени.

2.1. ИЗМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

1960-е. Официально разрешают строить гаражи.

Согласно постановлению Совета министров РСФСР № 1475 «Об организации кооперативов по строительству и эксплуатации коллективных гаражей-стоянок для автомобилей индивидуальных

владельцев»[3] *строительство можно было начать только после «внесения кооперативом в банк собственных средств в размере полной стоимости строительства». Стройматериалы приобретались по государственным розничным или, если розничных цен на данный материал не существовало, оптовым ценам. Правила разрешали строительство гаражей только по типовым проектам. В виде исключения допускались индивидуальные проекты, но лишь с применением типовых конструктивных элементов. Помимо земельного участка ГСК обязан был получить и разрешение на строительство, а также утвердить проект. Пункт 12 типового устава запрещал продажу строений как в целом, так и частями организациям или отдельным лицам. Возможность реализовать имущество кооператива предполагалась исключительно при условии его ликвидации.*

> В свое время эти гаражи у нас делались три на шесть, поскольку раньше у людей дороже «москвича» или «жигуля» ничего не было. А мы делали, когда и «жигулей» не было. У нас руководила администрация — сначала городская, потом районная. Все как положено. Вот мы тут лет пять-шесть работали, делали безвозмездно. Тогда была единственная организация: «Комбинат бытового обслуживания населения». Была советская власть, и частных строителей не было. Они единственные могли получать фондированный кирпич. …Особенно с техникой проблемы были всегда. Мы использовали административный ресурс — через администрацию, через город работали. У нас первый председатель был начальником областного управления УВД. Он говорил: «Ребята, нам промежуточные стенки делать не надо, сетку-рабицу натянем, и будет хорошо». Потому что дефицит ресурсов был.
>
> *Нижний Новгород, председатель ГСК, построенного в конце 1960-х гг.*

Каждый автолюбитель мог приобрести в постоянное пользование не более одного «машиноместа» или бокса. Один и тот же человек не мог быть членом нескольких ГСК. Размеры боксов различались и зависели от принадлежавшей автомобилисту марки машины. Купля, продажа и наследование гаражных боксов осуществлялись через

3 Постановление Совмина РСФСР от 24 сентября 1960 г. № 1475 «Об организации кооперативов по строительству и эксплуатации коллективных гаражей-стоянок для автомобилей индивидуальных владельцев» (с изменениями на 19 апреля 1989 г.). [Электронный ресурс]. URL: http://docs.cntd.ru/document/901825763 (дата обращения: 12.04.2015).

процедуру исключения одного и принятия другого гражданина в члены ГСК. Пайщиком вновь образуемого гаражного кооператива можно было стать, внеся три-четыре тысячи тогдашних рублей.

В это время гараж мог в подавляющем большинстве случаев использоваться лишь для стоянки автотранспорта — несмотря на мягкий характер регламентирующих документов, государственное регулирование деятельности ГСК было крайне жестким.

По мере увеличения числа регламентирующих документов полезное пространство гаражей расширялось (см. первую строку табл. 2): сначала в типовые уставы ГСК были внесены изменения, позволявшие строить в гаражах погреба, фактически была узаконена практика создания второго (подземного) уровня под всем гаражом, потом было отменено ограничение на членство в нескольких кооперативах, потом появилась возможность строить в ГСК отдельно стоящие погреба и сараи. Впрочем, способы использования гаража по-прежнему могли быть лишь легальными, официально разрешенными. Любая посторонняя деятельность пресекалась.

1970-е. В тех ГСК, где были полностью выплачены взносы, меняют руководителей.

Собственником гаража был кооператив. Член ГСК, выплативший свой паевой взнос полностью, не приобретал права собственности на гараж, а оставался лишь пользователем; право пользования основывалось на факте членства в ГСК и факте предоставления гаража решением ГСК, принятым в соответствии с процедурой, предусмотренной Уставом конкретного кооператива.

В это время начинается массовое производство железобетонных панелей для сборных гаражей. Одновременно слегка ослабляется регламентация: гаражи начинают массово использовать для хранения овощей и фруктов, складирования, а также для дружеских посиделок. Во многих ГСК выбирают «своего» председателя, который перестает следить за выполнением жесткого требования: «в гараже должна стоять машина». Как следствие гаражи начинают изредка использоваться для промыслов, в них шабашничают, а также складируют дефицитные материалы и товары.

1980-е годы. Появляется возможность отклоняться от существующей регламентации и строить гаражи большего размера.

В это время действующие нормы иногда расширяются решениями исполкомов Советов народных депутатов; в ряде случаев это по-

зволяет отклоняться от стандартизованных размеров гаражей и, кроме того, получать разрешения на строительство гаража в индивидуальном порядке. Одновременно начинает активно применяться на практике часть 2 постановления № 1475, гласящая: «Разрешить исполкомам Советов народных депутатов передавать гаражи, освобождающиеся в связи с укрупнением автомобильных хозяйств, а также другие свободные помещения, пригодные для переоборудования под гаражи, в ведение домоуправлений, которые должны предоставлять их под гаражи-стоянки автомобилей индивидуальных владельцев по договорам в арендное пользование, в первую очередь владельцам автомобилей, проживающим в домах этих домоуправлений».

26 мая 1988 года был принят Закон СССР «О кооперации в СССР» № 8998-XI[4]. Этот закон содержал ответы на некоторые принципиальные для ГСК вопросы. Например, пункт 1 статьи 11 определял, что численность членов кооператива не может быть менее трех человек. А в пункте 2 статьи 14 прямо говорилось, что участие члена кооператива в принятии решений на общем собрании не может быть поставлено в зависимость от размера его имущественного взноса.

Хотя число документов, регламентирующих деятельность ГСК, увеличилось по сравнению с 1960-ми годами в несколько раз (в зависимости от числа регламентов, издаваемых исполкомами на местах), регулирование деятельности ГСК было значительно ослаблено. Это позволило (по договоренности с председателем и активными членами ГСК) возводить сблокированные гаражи, а также без особого риска использовать гаражи для экономической деятельности. Именно в это время широкое распространение получили термины «гаражник» и «дядя Вася». Так называли нелегальных авторемонтников, которые трудились в гаражах. Кроме того, гаражи в это время стали активно использоваться «цеховиками» — чаще всего как склад; начал развиваться полулегальный рынок аренды гаражей (аренда не была предусмотрена типовыми регламентами и была прямо запрещена регулятором).

1990-е. Собственниками гаражей становятся не ГСК, а владельцы боксов, вследствие чего растет число ГСК.

4 Закон СССР от 26 мая 1988 г. № 8998-XI (ред. от 07.03.1991, с изм. от 15.04.1998) «О кооперации в СССР». КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. URL: http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=1361 (дата обращения: 12.04.2015).

Постановлением от 19 апреля 1989 года № 126 «О признании утратившими силу решений Правительства РСФСР по вопросам кооперации»[5] было отменено постановление № 1475, кроме пункта 2. А поскольку на гаражно-строительные кооперативы Закон СССР от 26 мая 1988 г. № 8998-XI «О кооперации в СССР» не распространялся, это вывело их в правовой вакуум.

6 марта 1990 года был принят Закон СССР «О собственности в СССР»[6], который вступил в силу 1 июля 1990 года. Суть изменений заключалась в том, что согласно статье 7 закона член ЖСК, ЖК и любого другого кооператива приобретал право собственности на имущество (квартиру, гараж), после того как пай был выплачен полностью. Правовой вакуум относительно ГСК был ликвидирован Федеральным законом от 19 июня 1992 года № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации»[7].

Порядок проектирования, строительства и эксплуатации кооперативных гаражей владельцев автотранспорта стал утверждаться регионами на основании Закона РСФСР «О местном самоуправлении»[8].

В результате столь серьезного изменения нормативной базы значительно возросло число документов, регламентирующих деятельность ГСК (с учетом местных), но регулирование было настолько ослаблено, что строительство ГСК стало массовым явлением. При этом целый ряд ГСК в это время проектировался с учетом того, что большая часть боксов будут двухэтажными. Гаражи начали активно использоваться для промыслов и бизнеса.

5 Постановление Совмина РСФСР от 19 апреля 1989 года № 126 «О признании утратившими силу решений Правительства РСФСР по вопросам кооперации». [Электронный ресурс]. URL: http://docs.cntd.ru/document/901798961 (дата обращения: 12.04.2015).

6 Постановление Верховного Совета СССР от 6 марта 1990 г. № 1306-1 «О введении в действие Закона СССР «О собственности в СССР» (с 01.01.1991 положения Закона на территории РСФСР не применяются, за исключением ст. 25, — постановление ВС РСФСР от 24.12.1990 № 444-1). С 1 января 1995 г. правоотношения собственности на территории РФ регулируются Гражданским кодексом РФ. [Электронный ресурс]. URL: http://docs.cntd.ru/document/1000000401 (дата обращения: 12.04.2015).

7 Закон РФ от 19 июня 1992 г. № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» (в редакции Федерального закона от 11.07.1997 № 97-ФЗ) (с изменениями на 2 июля 2013 г.). [Электронный ресурс]. URL: http://docs.cntd.ru/document/9003317 (дата обращения: 13.04.2015).

8 Закон СССР от 6 июля 1991 «О местном самоуправлении в СССР». [Электронный ресурс]. URL: http://dokipedia.ru/document/5152372 (дата обращения: 13.04.2015).

2000-е. Появляется новая законодательная основа, позволяющая строить гаражи без государственного разрешения на строительство: для него теперь требуется только договоренность с правлением ГСК.

С 30 декабря 2004 года введен в действие Градостроительный кодекс РФ от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ[9], согласно которому не требовалось разрешения на строительство в случае «строительства гаража на земельном участке, предоставленном физическому лицу для целей, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, или строительства на земельном участке, предоставленном для ведения садоводства, дачного хозяйства».

В соответствии с пунктом 1 статьи 209 Гражданского кодекса РФ (принят ГД ФС РФ 24.11.2006) собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом. Самое главное здесь — возможность для собственника осуществлять права по своему усмотрению, то есть самому решать, что делать с принадлежащим имуществом, руководствуясь исключительно собственными интересами, совершая в отношении этого имущества любые действия, не противоречащие закону и иным правовым актам и не нарушающие прав и законных интересов других лиц. Таким образом, собственник гаражных боксов вправе пользоваться своим имуществом по своей воле и в своих интересах, в том числе сдавать их в аренду и получать от этого доход, заниматься предпринимательской деятельностью в гараже. Единственное требование, которое при этом нужно выполнять, — не нарушать законодательство, права и законные интересы других лиц. При соблюдении указанного требования никто не может создавать препятствий в осуществлении правомочий собственника, равно как и арендатора. Как следует из статьи 55 Конституции РФ и пункта 2 статьи 1 ГК РФ, гражданские права, в том числе и право собственности, могут быть ограничены только на основании федерального закона, иные нормативные акты, ограничивающие права собственника, применению не подлежат. Потребительский кооператив, будучи общественной организацией, не наделен правом ограничивать собственника в реализации им своих правомочий.

Фактически собственники и арендаторы гаражных боксов впервые получили полное право заниматься в гаражах любой разрешен-

9 Градостроительный кодекс РФ (ГрК РФ 2015). [Электронный ресурс]. URL: http://docs.cntd.ru/document/gradostroitelnyj-kodeks-rf-grk-rf (дата обращения: 13.04.2015).

ной законом предпринимательской деятельностью без регулирующих ограничений, что быстро привело к заметному расширению функций гаражей: появились гаражи-офисы, гаражи-магазины, цеха на землях ГСК, а также гаражи-таунхаусы для отдыха и сдачи в аренду.

2010-е. Совершенствование законов обеспечивает почти полную свободу строительства на землях ГСК.

В это время разрабатывается регламентирующая база для регистрации прав на ранее возведенные объекты гаражного строительства, которая, наряду с региональной практикой признания гаражей *жилыми*, фактически позволила строить на землях ГСК здания самого разного назначения. При этом усложнилась регистрация права собственности на боксы в том случае, когда ГСК не введен в эксплуатацию (только через суд).

Функциональное использование гаражей практически перестало регламентироваться государством — все эти вопросы стали решаться исключительно в рамках самого ГСК. В результате широкое распространение получили боксы-гостиницы, жилые гаражи, отели-эллинги, гаражи-«небоскребы» и т. п.

2.2. ЭВОЛЮЦИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГАРАЖЕЙ

Во многих современных ГСК основные виды их использования (хранение автотранспорта и складирование) перестали быть таковыми, а многие из ГСК, построенных начиная с 1990 годов, подобного использования вообще не предусматривали, поскольку с самого начала были ориентированы на те возможности, которые были доступны к моменту строительства. В качестве примера можно привести ГСК «Реал» в Ульяновске, который изначально (в 1998—2000 годах) представлял собой комплекс двухэтажных трехуровневых гаражей и сблокированные мастерские для производства и автосервиса.

Можно отметить еще один тренд: специализацию ГСК, отмеченную нами в шести городах. Так, за последние годы в Ульяновске подавляющее большинство ГСК в левобережье превратились в распределенные производственные базы. По нашим подсчетам, проведенным в 17 гаражно-строительных кооперативах, лишь 15—20 % гаражей используются для хранения автотранспорта. Основная масса строений используется для промыслов и бизнеса. Причем

Таблица 2

Феномен / Вид использования	Хранение автотранспорта	Место складирования	Место отдыха	Место осуществления промыслов
Стоянка	**Типовой гараж без погреба (один уровень)**	Двухуровневый гараж	Трехуровневый гараж	Сблокированный гараж
Хранение	Типовой гараж с подвалом	Отдельно стоящий погреб	Двухуровневый гараж	Трехуровневый гараж
Отдых	Типовой двухэтажный гараж	Гараж-схрон	Гараж-дача	Двухуровневый гараж
Промысел	Авторемонтный гараж	Склад	Гараж-кафе, гараж-сауна	Мастерская
Бизнес	СТО	База	Гараж-магазин	Гараж-офис
Жилье	Гараж с комнатой отдыха **ЭВОЛЮЦИЯ**	Жилой склад	Эллинг	Жилые гаражи для сезонной сдачи в аренду
Годы	1960-е	1970-е	1980-е	1990-е
Регламентация	Фактически отсутствует (1 постановление)	Фактически отсутствует (1 постановление + 2 акта)	Крайне мягкая (постановление + закон + 2 акта)	Слабая (3 закона + постановление + местные акты)

Площади для бизнеса	**Место проживания**		**Годы**	**Регулирование**
Специально отстроенный гараж	Пристрой к гаражу или в гараже	**РАЗВИТИЕ**	1960-е	Жесткое (регулируется все)
Сблокированный гараж	Специально отстроенный гараж		1970-е	Жесткое внешнее (регулируется видимая сторона)
Трехуровневый гараж	Сблокированный гараж		1980-е	Ослабленное (регулируется формально)
Двухуровневый гараж	Трехуровневый гараж		1990-е	Умеренное (регулируется тип строений)
Цех	Гараж-таунхаус (2 уровня)		2000-е	Мягкое (регулируется тип использования)
Боксы-гостиницы	Жилой гараж		2010-е	Отсутствует (деятельность не регулируется)
2000-е	2010-е			
Усиленная (4 кодекса + 3 закона + местные нормы)	Сильная (4 кодекса + законы + местные нормы + регламенты)			**Отношение с государством**

почти в каждом из этих ГСК можно в зависимости от сложившихся условий отметить явную специализацию: «Городок» — торговля, офисные помещения, автосервисы «без грязи» (автоэлектрика, установочные студии); «Петров овраг» — цеха мебельного производства; «Олимп» — деревообработка; «Авиатор» — автомагазины и автосервисы и так далее.

В Анапе складывается аналогичная ситуация с «жилыми» ГСК, строящими гаражи для жилья и сдачи в аренду, в Набережных Челнах можно отметить ГСК «Гренада», в Тольятти — целый ряд пятиэтажных гаражных комплексов, в Москве — ГСК «Наука». По нашим оценкам, общая доля обычных гаражей во всех специализированных ГСК не превышает 25 %. Более того, лица, использующие гараж по прямому назначению, теперь стараются продать свой бокс в производственном ГСК и переехать в «спокойный» ГСК либо, при наличии спроса, сдать его в аренду.

> Я продаю свой гараж. Вы же видели, что там творится? Сплошное производство. Выезд мне перегородили своими железяками. Я соседу говорю: «Вы совсем уже охерели? Освободите проезд». Да и машин полно катается: постоянный поток, и люди непонятные ходят.
>
> *Набережные Челны, владелец бокса в производственном ГСК*

При этом во всех городах существуют ГСК, которые стремятся использовать гаражи по основному назначению, для хранения автотранспорта. На этом часто настаивают председатели, опасающиеся тех проблем, которые могут создать гаражные предприниматели. Но для сохранения базовой функции гаражей этого обстоятельства недостаточно: нужно, чтобы ГСК был по какой-то причине неудобен для перепрофилирования.

Основные факторы, мешающие изменению назначения гаражей:

Качество электроэнергии и разводки электричества

Во внимание принимается не только то, какую нагрузку можно подключить к существующей линии, но и возможность оптимизации оплаты электроэнергии. Ради этого некоторые гаражники заключают отдельные договоры с энергоснабжающими компаниями, уходя от промышленного тарифа; такой вариант возможен, однако, только при наличии вблизи бокса электрической подстанции. Иногда ГСК предпочитают подключаться через посредников, запитываясь по более выгодному тарифу. Кроме того, важную роль играет возможность

воровать электроэнергию; зачастую в ГСК это осуществляется централизованно.

Плохая транспортная доступность

Согласно наблюдениям отдаленность ГСК от крупных магистралей и даже от города лишь незначительно влияет на развитие гаражной деятельности, тогда как сложность подъезда и проезда по рядам на автотранспорте является весьма значимым фактором. Особо ценятся гаражи, перед которыми есть свободное пространство для организации небольшой стоянки.

Малый размер гаражей

Само состояние гаражных боксов серьезного значения сейчас не имеет: в случае удобного местоположения их перестраивают либо надстраивают. Важным оказывается размер участка. Так, для строительства мебельного цеха в Казани в старом ГСК с небольшими боксами было снесено шесть боксов.

Угроза сноса гаражей

Обычно проблема возникает из-за нежелания муниципалитета оформлять аренду земли для ГСК. Впрочем, часто этот фактор не является решающим: примером может служить ГСК «Наука» в Москве. Гаражники понимают, что местные власти, скорее всего, не решатся снести гаражи, если существует реальная угроза общественных волнений[10].

Если же единственным ограничителем использования гаражей для той или иной деятельности становится председатель, его смещение оказывается неизбежным, причем для этого могут применяться самые разные методы. Так, в одном из ГСК Ульяновска снесли бульдозером большой бокс, который председатель сдавал в аренду, а в Тольятти в конце 1990-х — начале 2000-х годов война с несговорчивыми председателями заводских ГСК неоднократно выливалась в криминальные разборки с человеческими жертвами. В одном из крупнейших ГСК города дети сместили отца-председателя с помощью рейдерского захвата, избив его при этом до полусмерти. В последнее время борьба за власть несколько поутихла.

10 Впрочем, как показали события начала 2016 года, массовых волнений в этом случае не произошло, со сносом смирились.

— Председатели часто меняются?
— Ну, последний 10 лет работает. Тут ни один председатель сам не ушел. Рейдерские захваты, и ни один сам не ушел. Три поменялось, но раньше тут было за что воевать.
— Что у вас с захватами было?
— Это неинтересная тема для разговора. Это везде — вы почитайте, посмотрите телевизор. Пришла группа, выкинули, нас выбрали. Все подготовлено. Хочешь — судись, доказывай.
— А как выбрали?
— А никто никого не выбирал. И собрания не было (смеется).

Тольятти, председатель ГСК

В одном из крупнейших производственных ГСК Набережных Челнов председатель-женщина, угрожая применением административного ресурса, сместила новоизбранного председателя-гаражника.

— Она [председатель, проигравший на выборах] сказала: «Если ты останешься председателем, не будет здесь никаких твоих магазинов, ничего не будет». А у нее связи есть и в администрации, и в налоговой. Она больше двадцати лет тут председатель. Почти с момента постройки.

Набережные Челны, владелец бокса в одном из ГСК

Ни в одном из 180 обследованных ГСК, которые можно отнести к специализированным, случайных людей среди председателей не оказалось — все без исключения имеют какой-либо доход от деятельности ГСК либо иной деятельности на территории ГСК, и доход достаточно солидный, заставляющий их учитывать интересы гаражников. Если же становление кооператива не закончено, нередко возникают серьезные разногласия между большинством членов, использующих гаражи по базовому назначению, и теми, кто извлекает из них доход.

— Он выкупил десятки гаражей — у стариков, инвалидов. За них не платит. А фактически они его. Ремонтирует, потом продает, а за них не платит.
— Собрания у вас часто проходят?
— Каждый год.
— А письменный опрос был?
— Нет. А будет — против него проголосуют. У него тут несколько гаражей, в соседнем [ГСК] тоже председатель. Везде не очень работает. Бухгалтер с ним ссорится. А он уходить не хочет — деньги сосет.

Казань, жалоба гаражника на председателя

Ситуация меняется, когда ГСК приобретает ярко выраженную специализацию. В этом случае гаражники при поддержке председателя начинают активно бороться с теми, кто использует гараж «не по назначению», вразрез со сложившейся специализацией ГСК.

— Производство у нас запрещено. У нас в уставе так. Пытались СТО [станцию техобслуживания] — машины делать. Не прижилось. Мы сами выгнали. Неизвестные люди, музыка.
— Как выгоняли? Собранием?
— Ну, те, кто сдает.
— Сопротивлялись?
— Мало кто. А то всем гуртом придем.

Анапа, пенсионер — владелец жилого гаража в «жилом» ГСК

— А армян не пускаете — они шумные?
— Молодежь. Не продаем им.
— Совместным решением?
— Да.

Анапа, владелец жилого бокса

У нас тут только автосервисы. Приехал арендатор ко мне со своей мебелью — подошли мужики, объяснили, на ГАИ [здание ГИБДД] показали через дорогу, понял, отказал. Кому сдал? Тонировщикам.

Ульяновск, владелец большого бокса

На втором этаже люди сидят, работают. Если снизу циркулярка будет визжать с утра, все съедут, а кому это надо? Поэтому не продали, нет.

Ульяновск, член ГСК, в котором над первым ярусом гаражей находятся офисные помещения

Если кто-то начинает шустрить, то подобное пресекаем. У нас неудобно даже крутиться. Другие кооперативы, которые поновее, — там, наверное, есть. А лишний расход электроэнергии нам не нужен.

Нижний Новгород, председатель ГСК

Отношение к тем, кто изменяет характер использования гаражей, часто бывает и лояльным. Например, в Анапе председатели ГСК не противодействуют незаконной перестройке гаражей в жилые здания, поскольку эта практика повсеместна.

> Есть такие, кто приватизировал каким-то образом больше трех этажей. Выдумывают, что гараж жилой. Но они ставятся на кадастр как нежилые. Мне достаточно того, что я их предупреждаю, но потом бороться не собираюсь.
>
> *Анапа, председатель ГСК*

К жесткой регуляции прибегают нечасто; обычно специализация ГСК складывается естественным образом, причем ее определяют перечисленные ниже факторы.

Местоположение

Примером влияния этого фактора могут служить офисы и магазины в ГСК, возникающих «на бойком месте», обычно возле транспортных магистралей в черте города[11]. Среди обследованных нами ГСК один находился вблизи большого дачного массива и специализировался на торговле и обслуживании дачников. ГСК, расположенные вблизи отделений ГИБДД, часто специализируются на автоуслугах и авторемонте. Так, в Ульяновске в огромном массиве гаражей, находящемся в районе ГИБДД, мы насчитали около 300 автосервисов разного размера (на 2000 гаражей). Если кооператив расположен вблизи кладбища или по дороге к нему, то весьма вероятно, что его основной специализацией будет производство памятников, оград, продажа венков, цветов и ритуальных принадлежностей.

Кооперация

Примером служат ГСК, где размещаются несколько мебельных производств: в них часто развертываются подсобные цеха по изготовлению пружинных матрасов, швейные мастерские и т. п. Кооперация характерна и для распределенных авторемонтных мануфактур, которые обычно формируются вокруг ядра автомехаников, специализирующихся на кузовном ремонте.

Наличие коммуникаций

Тут примером являются «жилые» ГСК, широко распространенные в Анапе, Сочи и Ханты-Мансийске. Необходимым условием для такой

11 Даже многие местные жители не знают, что иные строения, уже не имеющие никакого сходства с гаражными боксами, построены на землях ГСК и по документам зачастую считаются гаражами.

специализации становится качество электроэнергии, близость водопровода и, по возможности, газоснабжение.

> Вода, свет по счетчику, канализация, водяной подогрев пола. Подвальчик имеется. У нас кооператив хороший, подстанция рядом стоит. За год два раза только отключали. Еще у нас тут место хорошее, не подтопляемое. Когда дожди идут, меня не затопляет. А газ — вон баллон стоит. Скоро год будет, как он у меня стоит. Надолго хватает.
>
> *Анапа, владелец жилого гаража*

Близость к источникам ресурсов

Пример — ГСК, находящиеся рядом с заводами и специализирующиеся на переработке сырья или поставке изделий. Чаще всего они заняты поставкой контрафактных запчастей (кустарное производство или переборка старых узлов и агрегатов и продажа их под видом новых) или сборкой готовых устройств из деталей, которые можно вынести с завода-донора.

> — А производства есть какие-нибудь кроме шиномонтажа?
> — Карданы делают.
> — Из старых собирают?
> — Угу.
> — Давно этим занимаются?
> — Да года два работают. Поднялись ребята, съезжать собираются — цех большой купили.
>
> *Набережные Челны, председатель ГСК*

Есть и обратные примеры, когда изготовленные в гараже комплектующие удовлетворяют завод по качеству. Например, в одном из ГСК Набережных Челнов производятся комплектующие, которые официально поставляются на конвейер завода «КамАЗ».

В результате воздействия этих факторов ГСК в целом становятся предприятиями, природа которых определяется видом деятельности в большинстве относящихся к ним гаражей; они фактически утрачивают связь с первоначальным функциональным назначением гаражей, сохраняя лишь организационно-правовую форму гаражно-строительного кооператива. Таким образом формируются, например, «жилые» ГСК, которые постепенно превращаются или уже превратились в место жительства их владельцев или арендаторов. При этом гаражи трансформируются в многоэтажные постройки, которые по до-

кументам продолжают числиться нежилыми помещениями. Чаще всего вторые и третьи этажи в документах представлены как «комнаты отдыха». Единственное исключение — жилые ГСК города Сочи, где решением муниципального уровня было введено полуофициальное понятие «жилой» гараж и некоторые гаражи со всеми коммуникациями в течение нескольких лет оформлялись в качестве жилых помещений. Потом эта практика была прекращена ввиду явного несоответствия действующему законодательству. Типовое строение в подобных ГСК — это многоэтажное жилое помещение (до четырех этажей плюс подвал), созданное в результате перестройки стандартного гаража.

Для отопления таких помещений обычно используются электрический котел, кондиционер «с реверсом» либо, изредка, газовый котел, работающий от баллона с пропаном. Типовое решение проблемы канализации — индивидуальный септик, который устраивается под подвалом или «минус первым» этажом гаража; вода чаще всего берется из собственной скважины. Впрочем, встречаются и случаи кооперации: одна скважина бурится на несколько гаражей, септики устраиваются централизованно «на ряд», причем часто — скажем, в Анапе, — инициатором этой кооперации становится председатель ГСК. В Сочи широко распространено полноценное подключение «жилых» гаражей к городским коммуникациям, включая газ и центральную канализацию. К аналогичным решениям прибегают и в Москве.

Особо отметим, что ГСК, строящиеся в последние годы в тех городах, где активно развивается гаражная деятельность, часто с самого начала рассчитаны на то, что боксы будут использоваться вовсе не для хранения автомобилей. Типичны в этом отношении новые гаражные комплексы в Ульяновске: застройщик сразу строит двухэтажные большие гаражи и другие помещения, предусмотренные для размещения производства. В других городах подобная тактика не столь выражена, но и там в новых малоэтажных ГСК на продажу строятся большие боксы, явно избыточные для обычного хранения автомобиля. Это диктуется спросом.

2.3. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ГАРАЖНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Они могут быть самыми разнообразными, часто неожиданными. Тем не менее можно выделить основной фактор, влияющий на выбор вида деятельности. Это наличие собственных ресурсов: мастерства, социального капитала, навыков и сбережений, включая и материальные (средства производства).

Кто ремонтом занимается, окна, мебель. Склады организуют, ну, я не заглядываю. Парень коробки перебирает автомобильные. Я не противник, потому что я сам занимался — краску из отходов брали, перерабатывали. Они же все сами работают, максимум один помощник.

Нижний Новгород, председатель ГСК — депутат

Таблицу видов гаражной деятельности мы составили на основе Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД) и разбивки по условным «стадиям передела»: от добычи сырья до реализации (табл. 3). В таблицу внесена только та деятельность, которую мы наблюдали непосредственно. Несмотря на достаточно большую выборку, мы полагаем, что пространство гаражной деятельности не ограничивается учтенными видами. Так, на основе публикаций в СМИ и данных, поступивших от различных сообществ гаражников, нам удалось выделить и другие виды деятельности, которые в таблице не представлены.

Выделим наиболее распространенные виды гаражной деятельности.

Авторемонт и смежные области

Гаражные автосервисы, студии по тонировке, установке автозвука, шиномонтажные мастерские и т. п. распространены повсеместно; они существуют даже в тех городах, где другой гаражной деятельности не ведется. Например, в Рузаевке единственным местом гаражной деятельности оказалась шиномонтажная мастерская. А в Саратове с авторемонтом связано 85 % наблюдаемой гаражной деятельности: здесь вдоль Новоастраханского шоссе — на участке длиной в 1,5 км — находится более ста станций технического обслуживания (СТО) и шиномонтажных мастерских.

Типичная гаражная СТО представляет собой два спаренных больших бокса с одним или двумя подъемниками и выполняет широкий спектр автослесарных работ, за исключением малярки. Подобные сервисы преобладают. Здесь обычно кроме хозяина бокса заняты 2—3 работника. В большинстве случаев они используют собственный инструмент и нередко имеют собственную клиентуру. Заработанное распределяется в таком случае по договоренности. Обычно такой работник получает от 30 до 60 % от суммы, уплаченной клиентом.

Я работал раньше на 50 процентов. На хозяина работал, у него бокс был. Оттуда ушел.

Нижний Новгород, работник автосервиса

Таблица 3. Виды гаражной деятельности

Уровень / Вид экономической деятельности	**Добыча**	**Изготовление**	**Обработка**	**Сбыт**
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	-	Гаражи-сушилки, выращивание наркотических растений, птичьи и скотные дворы, голубятни, конюшни	Пилорамы, мастерские по обработке натурального дерева, скорняжные мастерские, выделка пуха, дубление шкур	Гаражные площадки по торговле пиломатериалами
Рыболовство, рыбоводство	Рыболовецкие базы на эллингах и лодочных станциях	Сушка рыбы, коптильни, изготовление рыбных приманок	Рыбоперерабатывающие цеха	Упаковочные консервные цеха
Добыча полезных ископаемых	Пункты приема металлолома и вторсырья	Гаражные мастерские по переплавке	-	-
Обрабатывающие производства	Скупка б/у запчастей	Производство бочек, мебели, микроэлектроники, обуви, запасных частей и т. п.	Швейные мастерские, мастерские по заточке инструмента, восстановление запасных частей, станков, механические мастерские и т. п.	Упаковка контрафакта
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Воровство электроэнергии для питания сотовых базовых станций	Заправка газовых баллонов	Производство и розлив минеральной воды	Подключение к коммуникациям ГСК
Строительство	Разбор гаражей на строительные материалы при сносе	Изготовление строительных смесей, производство пиломатериалов, сетки-рабицы, бетонных блоков, тротуарной плитки, пластиковых окон, дверей, кладбищенских памятников и оград, металлоконструкций	Мастерские жестянщиков, покрасочные камеры для порошковой окраски, мастерские по ремонту электроинструмента, декорирование камня, обработка мрамора	Магазины и базы строительных материалов

Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий	Авторазборка, скупка б/у деталей, комиссионная скупка антиквариата	Ювелирные мастерские, ремонт бытовой техники	Автосервисы, мотосервисы, велосервисы, шиномонтажи, пошив чехлов и автомобильных ковриков	Магазины (кондитерские изделия, овощи, мясо, сигареты, водка, «Мир сварки», пряжа, спецодежда, крепеж, запчасти), автосалон
Гостиницы и рестораны	-	-	-	Жилые гаражи для аренды, кафе, столовые
Транспорт и связь	Отстойники ворованных автомобилей	Производство радиоэлектронной аппаратуры, изготовление тракторов, мотоциклов, каракатов	Перепрошивка и ремонт сотовых телефонов и радиоэлектроники	Сдача гаражей под базовые сотовые станции
Финансовая деятельность	Гаражные коллекторы	Производство штампов	Офисы бухгалтеров и юристов в области автодела	Офисы по автострахованию, выдача техосмотра, оформление документов
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	Получение земли для ГСК	Строительство боксов для продажи, использование земель ГСК для строительства объектов иного назначения	Перестройка гаражей	Жилые гаражи
Образование	-	-	-	-
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	Добыча и сушка голубой глины	Производство спортивных тренажеров, ортопедических изделий, «оздоровительных» приборов	Офис массажиста-костоправа, клиника для животных, гостиница для животных	Зооаптека, ветеринарная клиника, стоматология
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	-	Флористическая мастерская, широкоформатная печать	Парикмахерская, сауны, изготовление рекламы, аргонная сварка	Квесты в реальности
Предоставление услуг по ведению домашнего хозяйства	-	-	Химчистка	Уборщики в жилых гаражах

Подобные автосервисы ограничиваются проверенной клиентурой и не нуждаются в какой-либо рекламе. В среднем они насчитывают от 20 до 50 постоянных клиентов. В большинстве случаев новому клиенту попасть в такой сервис без рекомендации, «с улицы», очень трудно, встречают как минимум настороженно.

Еще один вид гаражных автосервисов — узкоспециализированные мастерские, жестко привязанные к одному-двум профессионалам: автоэлектрикам, малярам, рихтовщикам, тонировщикам, двигателистам, карбюраторщикам, диагностам, знатокам «болячек» той или иной модели автомобиля и т. п. Основной поставщик клиентов для таких гаражников — сарафанное радио (его роль могут выполнять и автомобильные клубы в интернете) или соседние автосервисы широкого профиля, которые переадресуют к ним своих заказчиков, если сами не могут справиться с ремонтом.

Гораздо реже такие автосервисы ориентируются на рыночный спрос, то есть на привлечение клиентов «с улицы». В основном это сезонные заведения (шиномонтажи или автомойки) или сервисы в обособленных строениях, возведенных с нуля, пусть и на земле ГСК.

> Открываются люди [шиномонтажи]. На сезон они открылись — без документов, безо всего. Отработали, оторвали у остальных и закрылись. То есть они месяц зимой работают, месяц весной. И все.
>
> *Нижний Новгород, владелец шиномонтажа*

Постепенно, по мере накапливания клиентской базы, подобные сервисы могут превращаться в стабильные сервисы первого типа.

Производство мебели

То или иное использование гаражей для производства мебели или мебельной фурнитуры отмечалось нами во всех городах, где ведется сколь-либо активная гаражная деятельность. Особенно развито гаражное мебельное производство в Ульяновске, где, по оценке главы региональной ассоциации мебельщиков, в «мебельных» гаражах занято до 40 тысяч человек (вместе с работниками).

Гаражных мебельщиков можно разделить на две основные категории: делающие мебель на заказ и производственники, работающие на рынок. В городах с развитой мебельной промышленностью наблюдается явный перевес производственников и тех гаражников, которые обслуживают нужды производства, изготавливая фурнитуру, пружинные блоки, деревянные детали и пр. В этом случае складывается весьма развитая система кооперации, а мебельное

производство в гаражах разрастается, достигая внушительных размеров.

Например, в Казани одно из таких производств занимает целый ряд боксов ГСК. В Ульяновске повсеместно строятся гаражные мебельные цеха площадью до нескольких тысяч квадратных метров, где осуществляются сборка и хранение мебели, для которой большую часть деталей производят гаражники. Уровень кооперации здесь высок, и хотя бы приблизительно выяснить количество работающих в подобных распределенных производствах не представляется возможным.

Совершенно иначе построена деятельность мебельщиков, работающих на заказ. В подавляющем большинстве случаев это небольшие специализированные производства, в которых заняты 2—3 человека. Чаще всего здесь изготавливают шкафы-купе и корпусную мебель по эскизам заказчика, гораздо реже — эксклюзивную мебель из массива дерева и мебельных щитов или занимаются реставрацией. Основной поставщик клиентов в этом случае — опять-таки сарафанное радио, а также сайты бесплатных объявлений и социальные сети. Очень часто подобные производства организуют люди, которые имеют опыт работы на более крупных мебельных производствах и смогли накопить во время шабашек определенную стартовую клиентскую базу.

Производство строительных материалов

Как показали беседы с владельцами торговых точек на строительных рынках Ульяновска, Самары и Казани, основными поставщиками гвоздей, сетки-рабицы, тротуарной плитки, бетонных блоков и фигурных жестяных элементов являются гаражные производства.

Еще недавно кустарное производство тротуарной плитки и бетонных блоков, в том числе из легких бетонов, было распространено чрезвычайно широко, но в последние годы число таких производств снизилось. Основная причина — открытие более крупных производств, связанных с большими строительными компаниями, которые начали переходить на строительство домов с монолитными каркасами и с ограждающими конструкциями из блоков, а также самостоятельно заниматься благоустройством.

Тем не менее в гаражах и сейчас в массовом количестве производятся и тротуарная плитка, и бетонные блоки. Кроме того, именно гаражники почти полностью снабжают рынок гвоздями и сеткой-рабицей и удовлетворяют спрос населения на пластиковые окна. Но этими производствами дело не ограничивается. Так, нами были выявлены случаи гаражного производства красок, производства и фасовки разнообразных строительных смесей. Широко представлены на рынке

и гаражные мастерские по ремонту электроинструмента, а также магазины, торгующие инструментом и крепежом.

Аренда

Перестройка гаражей в жилые здания и сдача их в аренду в последние 7—10 лет широко распространилась на юге России. К настоящему моменту в Анапе более 50 % гаражей используются как жилье. Схожая ситуация отмечается в Сочи, Новороссийске и других курортных городах.

Но этот процесс не ограничивается югом России: он наблюдается также в Ханты-Мансийске, а в последнее время и в Москве. Основная причина такой трансформации гаражей — дороговизна жилья в этих городах и многочисленность приезжих, формирующих спрос на аренду жилья.

Более того: во всех городах с развитой гаражной жизнью все чаще гаражи строят с заведомой целью последующей сдачи в аренду. Подобная деятельность обычно так или иначе инициируется председателями ГСК, которые тем самым монетизируют свою должность, оформляя на себя брошенные боксы, захватывая земли общего пользования ГСК и т. п. Часто при этом они не встречают никакого сопротивления. Так, в Ульяновске на собрании одного из ГСК вопрос о повышении тарифа на электроэнергию на одну копейку вызвал ожесточенные двухчасовые дискуссии, а вопрос о передаче председателю ГСК 15 соток земли для строительства споров не вызвал: ссылка на «копеечную зарплату» была встречена с полным пониманием.

Отдельного внимания заслуживает криминальная гаражная деятельность, которая чаще всего локализована в нелегальных мастерских, принадлежащих тем, кто профессионально занимается автомобильными подставами, а также связана с разборками автомобилей и отстойниками.

Стоит, впрочем, отметить, что масштаб подобной криминальной деятельности зачастую сильно преувеличивается: сохранить ее втайне весьма непросто. Например, в московском ГСК «Наука», который, судя по сообщениям СМИ, является «Меккой криминала» (недаром автомобилистам рекомендуют искать угнанные машины именно в «Шанхае», как неофициально называется кластер этого ГСК около МГУ), нам за несколько часов удалось обнаружить лишь две подозрительные авторазборки, а общее отношение к криминальной деятельности гаражников оказалось негативным. Мы выяснили, что полностью криминальные — а не просто теневые — «темы» давно разрабатываются в стороне от людских глаз. Единственный пример несомненно крими-

нальной деятельности мы обнаружили в Казани: это был гараж, в котором находился склад оружия, а в подвале — плантация марихуаны.

Причину вытеснения откровенного криминала из активных ГСК мы видим в *саморегуляции гаражных сообществ*.

Впрочем, этого нельзя сказать о деятельности «серой», которая, напротив, распространена повсеместно: авторазборки не брезгуют выкупать автомобили без паспорта технического средства (ПТС), а также машины, которые по документам уже утилизированы. Автоподставщики организуют автосервисы, которые специализируются на конструировании максимально битых машин и их восстановлении; перевариваются номера кузовов для легализации нерастаможенных автомобилей или с целью снижения транспортного налога; рядом с крупными заводами действуют мастерские по восстановлению бракованных запасных частей и деталей, превращению б/у деталей в новые; практически в каждом городе в гаражах разливается «фирменный» тосол и незамерзающая жидкость, «импортозамещается» и переупаковывается различная просроченная продукция и т. п.

Стоит упомянуть еще одно интересное явление. В гаражах появляется инфраструктура, которая ориентирована исключительно на гаражников. Подобные магазины, кафе, столовые, парикмахерские, сауны, ветеринарные и стоматологические клиники распространены в «производственных» ГСК Ульяновска, Набережных Челнов, Казани, Тольятти, а также в крупных жилых ГСК Москвы и Анапы. В одном из жилых ГСК Анапы создали гостиницу для животных и при ней — салон по их стрижке.

> У нас есть салон кошачий-собачий. У них все официально. Они красиво все сделали, оформили. У них и гостиница для животных. Хозяйка училась — как с собаками, с кошками заниматься.
>
> *Анапа, бухгалтер жилого ГСК*

Итак, в ГСК могут оказываться все услуги, необходимые для автономного существования, которое сводит к минимуму связи с внешним миром.

3
Гаражники

3.1. ОЦЕНКА ЧИСЛЕННОСТИ

Наша *исходная гипотеза* состояла в том, что люди, живущие в городах и занятые — с точки зрения государства — «непонятно чем», трудятся главным образом именно в гаражах. Эта гипотеза подтвердилась лишь отчасти.

Согласно статистическому сборнику «Экономическая активность населения России» за 2014 год[12] численность занятых в неформальном секторе начиная с 2004 года постоянно росла и по итогам 2013 года достигла 19,7 % общей численности занятого населения. Эта оценка, по нашему мнению, сильно занижена. Мы исходим из числа людей трудоспособного возраста, за которых регионы оплачивают взносы в фонды медицинского страхования, что находит полное отражение в соответствующих строках региональных бюджетов. Зная размер взноса на одного человека, который рассчитывается по методике[13],

12 Каталог публикаций: Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139918584312 (дата обращения: 14.04.2015).

13 Федеральный закон Российской Федерации от 30 ноября 2011 г. № 354-ФЗ «О размере и порядке расчета тарифа страхового взноса на обязательное медицинское

установленной федеральным законом, а также статистические данные о числе пенсионеров и учащихся дневной формы обучения, нетрудно сосчитать число людей трудоспособного возраста, которые невидимы для государства[14]: его можно оценить в 28—35 % трудоспособного населения.

По исследуемым регионам цифры выглядят следующим образом (состояние на 1 января 2015 года) (табл. 4).

Таблица 4. **Неидентифицируемая занятость трудоспособного населения**

Регион	Неидентифицируемые занятые (в процентах от трудоспособного населения)	Численность неидентифицируемых занятых (без пенсионеров и учащихся, в тыс. человек)
Ульяновская область	31,88	237,9
Республика Татарстан	28,03	639,0
Нижегородская область	31,94	612,9
Пензенская область	45,00	354,3
Республика Мордовия	45,29	220,8
Краснодарский край	36,67	1143,4
Самарская область	27,15	515,5
Пермский край	34,85	535,4

Собранные данные позволили приблизительно оценить общий объем «гаражной» занятости. Во время полевых исследований мы вели учет числа ГСК и входящих в них гаражей, а также, отдельно, тех гаражей, где ведется активная деятельность. Именно эти данные легли в основу расчета общего количества гаражников в обследуемых регионах. При этом мы не учитывали работников офисов и магазинов, организованных на базе боксов, арендаторов жилых гаражей, а также занятых в тех сугубо коммерческих объектах — отдельно стоящих мойках, магазинах, торговых центрах и т. п., — которые возведены с нуля на землях ГСК, но больше ничем с гаражами не связаны.

страхование неработающего населения». Российская газета. [Электронный ресурс]. URL: http://www.rg.ru/2011/12/07/strahovanie-dok.html.

14 *Павлов А. Б., Селеев С. С.* Неформальная идентичность: статистический аспект // Гражданское общество в России: состояние, тенденции, перспективы. 2015. № 1 (4). С. 28—37.

Мы также использовали данные ГМЦ Росстата о числе ГСК, собранные в рамках учета хозяйствующих субъектов по регионам (состояние на ноябрь 2015 — январь 2016 года).

Разумеется, наши расчеты общего числа гаражников не могли быть достаточно точными; нельзя было и четко выделить их «видимые» (со стороны государства) статусы, которые учитываются статистикой. Для получения этих данных требуются качественно иные затраты труда и времени, предполагающие сплошное наблюдение за всеми ГСК. Таким образом, наши расчеты носят характер предварительных оценок, имеющих основной целью подтверждение или опровержение нашей исходной гипотезы и сравнение численности гаражников в обследуемых регионах.

Наши расчеты опирались на три допущения. Во-первых, мы полагали, что в обследуемом населенном пункте гаражная деятельность распределена по ГСК сравнительно равномерно. Поскольку общая выборка достаточно велика, можно считать это допущение корректным.

Во-вторых, из-за невозможности получения массива данных, необходимого для оценки неидентифицируемой занятости на уровне муниципалитетов[15], мы полагали, что доля подобной занятости в муниципалитете соответствует общерегиональной.

В-третьих, мы упростили расчет, исходя из того, что в одном активно используемом гараже заняты в среднем три человека. Полевые наблюдения показали, что в обследуемых городах один гараж для «профессионального» извлечения дохода (работа, сдача в аренду и пр.) используют от 1 до 7, в большинстве же случаев — 2—4 человека. Наибольшая гаражная активность, по данным учета, была зафиксирована в Ульяновске (32,2 % обследованных гаражей используются для извлечения дохода), в Анапе (50,9 %), в Димитровграде (16,2 %) и Тольятти (7,1 %). Практически никакой активности не было отмечено в Рузаевке, очень небольшая — в Камских Полянах.

Процентные доли гаражников от числа неидентифицируемых занятых для исследуемых регионов приведены в таблице 5. Отсутствие в ней данных по Саратову, Димитровграду и Камским Полянам объясняется особенностями этих населенных пунктов, которые не позволяют применять к ним наши допущения. Камские Поляны возникли как слобода[16] при атомной электростанции, которая не была достроена,

15 В первую очередь по причине неудовлетворительного качества самой муниципальной статистики.

16 Термин «слобода» мы употребляем в том понимании, которое было сформулировано В. Глазычевым (http://www.glazychev.ru/books/slobodizatsia.htm).

и поэтому уже много лет являются объектом внимания со стороны региональных властей, специально направленного на обеспечение занятости населения. Этот факт, наряду с малочисленностью населения Камских Полян, исключает применение допущения о равномерном распределении неидентифицируемой занятости.

Таблица 5. **Наблюдаемое и расчетное число гаражников в регионах**

Город	Число боксов, шт.	Число производств, шт.	Активность, %	Ориентировочное число занятых в обследованных ГСК, чел.	Число обследованных ГСК, шт.	Процентная доля обследованных в городе ГСК, %	Оценка общего числа гаражников, чел.
Набережные Челны	15 090	966	6,40	2 898	22	31	9 348
Камские Поляны	1 750	12	0,70	36	3	100	36
Пермь	9 336	69	0,70	207	24	30	690
Анапа	3 407	1 735	50,90	5 205	27	70	7 436
Казань	13 393	180	1,34	540	35	17	3 177
Нижний Новгород	11 007	103	0,95	309	38	15	2 060
Тольятти	25 566	1 820	7,10	5 460	23	24	22 750
Саратов/Энгельс	7 545	26	0,30	78	21	17	459
Рузаевка	2 380	1	0,00	3	4	100	3
Ульяновск	36 320	11 700	32,20	35 100	107	43	81 628
Димитровград	1 470	238	16,20	714	12	40	1 785
Пенза	2 620	31	1,20	93	9	12	775
ИТОГО	129 944	16 881	13,00	50 643	325	-	130 147

В отношении Саратова оказалось неприменимым допущение о том, что в большинстве ГСК ведется активная хозяйственная деятельность. Особенности географии города и запутанность земельных отношений не позволили установить ни общее число ГСК, ни число ГСК, сдающих налоговую отчетность и/или уплачивающих земельный налог. Та же проблема возникла и в Димитровграде, где не удалось определить статус нескольких ГСК, которые ранее ведомственно принадлежали к НИИ атомных реакторов (закрытое предприятие).

Отметим, что при расчетах прогнозного числа неидентифицируемо занятых в Пензе учитывался закрытый город Заречный, входящий в городской округ «Город Пенза», но в сам Заречный нам проникнуть не удалось. Пришлось ограничиться обходом города по лесу вдоль запретной полосы и визуальным наблюдением извне. Оказалось, что

ГСК в Заречном расположены как раз вдоль периметра. Осмотр через «запретку» показал, что более половины из них относятся к развитым по видам использования — к боксам надстроены вторые и третьи этажи, наблюдается множество печных труб и различных пристроек. Таким образом, можно утверждать, что наша оценка доли гаражников для городского округа «Город Пенза», учитывающая лишь наблюдения в самой Пензе, существенно занижена.

Таблица 6. **Доля гаражников среди неидентифицируемых занятых**

Регион	Население, тыс. чел.	В % к общей численности населения	Прогнозное число неидентифицируемых занятых, чел.	Расчетное число гаражников, тыс. чел.	Доля гаражников среди неидентифицируемых занятых
Ульяновск	613 793	48,29	195 684	81 627	41,71
Казань	1143 546	29,86	320 647	3 176	0,99
Набережные Челны	513 242	13,40	143 911	9 348	6,49
Пенза	517 137	37,89	232 719	775	0,33
Рузаевка	47 529	5,83	21 526	3	0,01
Анапа	58 983	1,09	21 627	7 435	34,38
Тольятти	719 514	22,39	195 372	22 750	11,64
Пермь	991 530	37,63	345 497	690	0,20
Нижний Новгород	1 250 615	38,06	399 420	2 060	0,52

Как видим, наша исходная гипотеза в полной мере подтвердилась лишь для Ульяновска, Тольятти и Анапы (к этому разряду можно на основе наших наблюдений отнести и Димитровград). Ожидания относительно других населенных пунктов не оправдались.

Причины неразвитости гаражной деятельности в каждом населенном пункте оказались различными. В Перми и Нижнем Новгороде многие респонденты отмечали, что работа на многочисленных промышленных предприятиях города позволяет нормально жить. При этом в Перми большинство опрошенных вообще не слышали о широком распространении «гаражного феномена». Такая же ситуация и в Тюмени: в этих городах гаражи в основном используются для стоянки и хранения автотранспорта, а гаражная деятельность ограничивается небольшими станциями технического обслуживания и складированием товара.

В Нижнем Новгороде дела обстоят несколько иначе. По словам ряда респондентов, в гаражах активно промышляли в 1990-е годы, ис-

пользуя в качестве источника ресурсов автомобильный завод «ГАЗ», но в последние годы активная деятельность пошла на убыль. Причины: постепенный переход завода к поставкам комплектующих от крупных поставщиков, усложнение «серых» схем работы с заводом, отказ от «придворных» доводчиков автомобилей и т. д. Гаражники в этих условиях были вынуждены либо сменить профиль деятельности, либо качественно изменить статус и преобразоваться в более или менее крупные фирмы «с именем», в первую очередь благодаря возможности получать госзаказы (производство спецавтомобилей), а иногда — через вхождение в пул официальных поставщиков ГАЗа и как следствие переход на сертификацию производства по стандартам ISO.

Про спад гаражной деятельности говорили нам и в Пензе, которая считается одной из мебельных столиц России. Составители Стратегии инновационного развития Пензенской области[17] — документа, в котором среди прочего представлен отраслевой анализ, — оценивают объем областного производства мебели в 3,5 % всего мебельного рынка России, а его долю в Приволжском ФО — в 13,8 %.

Исходя из сложившегося имиджа «мебельного региона» и высоких показателей неидентифицируемой занятости, мы ожидали увидеть в Пензе ситуацию, близкую к ульяновской, где, по оценке самих мебельщиков[18], в гаражном производстве мебели занято более 40 тысяч человек, так что это весьма заметно в масштабах города. Но ожидания не подтвердились. По словам кустаря, производящего в пензенском гараже мебель из массива дерева, в городе «гаражный цикл закончился». Как считают наши собеседники, мебельщики ушли из гаражей после фактической монополизации рынка мебельной компанией «Лером», годовой оборот которой (более 2 млрд руб., по данным Стратегии) составляет 60 % производства всей мебели в области, и появления регионального мебельного кластера, который объединил всех крупных производителей под «крылом власти и контролем «Лерома». Впрочем, в городе Заречном, как мы могли убедиться, гаражники существуют и работают.

Достаточно активную гаражную жизнь мы ожидали увидеть также в Рузаевке и Камских Полянах, но и там дело обстоит иначе. В Рузаевке из-за близости Саранска сектор, ориентированный на прямой потре-

17 Инно-терра. Стратегия инновационного развития Пензенской области до 2021 года и прогнозный период до 2030 года. URL: http://www.inno-terra.ru/node/13062 (дата обращения: 18.04.2015).

18 Интервью с основателем ассоциации мебельщиков Ульяновска.

бительский спрос, практически не развит. В этом городе сложились многолетние трудовые традиции, поддержание которых не предполагает гаражной деятельности. Рассказы о гаражниках из других регионов встречали в Рузаевке искреннее недоумение.

Камские Поляны, в свою очередь, оказались и в потребительском плане, и в плане занятости ориентированными на соседний Нижнекамск. Кроме того, попытки региональных властей решить проблему занятости не раз вносили серьезные изменения в социально-экономическое пространство несостоявшегося моногорода, который превращали то в игорную, то в особую экономическую зону.

В Саратове причину недостаточного распространения гаражной деятельности показал анализ инфраструктуры: как выяснилось, большинство ГСК здесь сталкиваются с ограничениями по мощности электропитания. Кроме того, сами жители отмечали, что многие саратовцы работают на оставшихся оборонных предприятиях или заняты в обслуживании военной базы в Энгельсе.

Интересно проследить основные способы выживания населения в тех населенных пунктах, в отношении которых после обследования ГСК оставались вопросы, и попытаться определить внешние условия, минимально необходимые для возникновения и развития гаражной деятельности.

В Пензенской области и в Мордовии, где доля неидентифицируемых занятых наиболее велика — соответственно 45 и 45,3 % трудоспособного населения, — в настоящее время широкое распространение получило отходничество[19]. Так, анализ трудовых вакансий, предлагаемых в Пензе, показал, что более трети из них связаны с работой вахтовым методом. Высокую значимость таких вакансий на местном рынке труда подтвердили и жители города. Наибольшей популярностью здесь пользуется вахтовая работа на предприятиях Москвы, Калуги и целого ряда городов Приволжского ФО.

В Мордовии особенно широко распространена работа вахтовым методом в охране. У этого способа трудоустройства, по словам местных жителей, — весьма глубокие исторические корни, поскольку Мордовия была знаменита своими лагерями. В Рузаевке то же явление объясняется традиционной концентрацией железнодорожной милиции. И в Рузаевке, и в Саранске существуют целые династии потомственных охранников, которые устраиваются на работу в других регионах.

19 Отходники: [монография] / Плюснин Ю. М. [и др.]. М.: Новый Хронограф, 2013. 364 с.

Камские Поляны интересны фактическим наличием источников развития потребительского сектора при их кажущемся полном отсутствии. Так, здешняя достаточно высокая (по сравнению с Рузаевкой и Дубной) потребительская активность объясняется тем, что в начале 2000-х Камские Поляны стали популярным местом переселения так называемых северян — людей, которые жили и работали на Крайнем Севере, а после выхода на пенсию либо накопления достаточной суммы вернулись на «материк». Камские Поляны прельщали «северян» крайне дешевым жильем, близостью Камы, благоприятным климатом и унаследованной от времен строительства АЭС инфраструктурой: поселок представляет собой полноценный городской район из 32 многоэтажных зданий, с преобладанием домов 90-й серии. Именно «северяне» стали основным источником развития потребительского сектора до начала эпопеи по созданию в поселке игорной зоны.

Практически полное отсутствие до недавнего времени рабочих мест в Камских Полянах, которое вызвало к жизни республиканские проекты по приданию поселку статуса моногорода и решению его проблем, так и не привело к ожидавшемуся республиканскими властями социальному взрыву. Дело в том, что соседние крупные и достаточно развитые города, Нижнекамск и Набережные Челны, долгое время оставались основным источником работы для «коренных» жителей Камских Полян. В какой-то момент муниципальными властями были даже организованы специальные бесплатные автобусные рейсы по доставке людей на работу.

Отдельного внимания здесь заслуживает и недостроенная АЭС, которую разбирали и разбирают на стройматериалы; она служит также неформальным туристическим объектом. Кроме того, после окончания «игорного» проекта в поселке была создана особая экономическая зона.

3.2. ПРИЧИНЫ УХОДА В ГАРАЖИ

Основная причина, конечно, это необходимость выживать и обеспечивать достойный уровень жизни для себя и своей семьи. Большую роль играет также желание работать независимо, найти для своих трудовых навыков адекватное применение, а в ряде случаев — реализовать себя как профессионала и, следовательно, добиться признания окружающих хотя бы на локальном уровне. Неоднократно нам говорили и о желании помогать людям — ожидая от них, со-

ответственно, уважения к мастерству, личному профессионализму гаражника.

> В государстве негде работать. Не то чтобы хорошо, не то чтобы плохо живем. Выживаем. Своровать не умеем хорошо, чтобы жить хорошо. Работа есть — работаешь.
>
> *Нижний Новгород, армянский автосервис*

> Я архитектор по образованию. Была официальная работа, уволился. Задержка зарплаты была, нестабильность. Наверное, как и везде.
>
> *Пенза, столяр, владелец гаражного производства*

Прямо говорят о том, что целью деятельности является зарабатывание денег, гораздо реже. Вот, например, фрагмент беседы в Набережных Челнах, где молодые люди собирались открыть в гараже комнату для проведения квестов в реальности.

> — А мотивация какая у вас?
> — Бабло. Ну и хочется что-то свое открыть такое, на уровне города заметное. Я раньше квестами увлекался, текстовые писал в режиме онлайн. Я изначально, будучи школьником, связался с тусовкой квестов. Хотим сделать, как в Москве, приблизиться хотим к этому уровню хотя бы. Хотим сделать лучше, чем есть в Челнах.
>
> *Набережные Челны, арендаторы бокса*

Заметим, что к моменту наблюдения организаторы квестов еще не начали свою деятельность, а лишь готовились к ней. Опытные гаражники обычно рассуждают в рыночных терминах лишь в тех случаях, когда их деятельность требует взаимодействия не с клиентами — физическими лицами и не со специализированными посредниками-барыгами, а с государственными структурами и крупными торговыми точками или тогда, когда они прибегают к внешним институтам, использующим рыночный понятийный аппарат. Это различие находит зримое выражение в опоре, с одной стороны, на сарафанное радио, а с другой — на механизмы презентации продукции.

> Иногда мебельщик работает, работает, но может вмиг озолотиться, если приедет на выставку и его там увидит какой-нибудь оптовик. Но мебельщик не может, не хочет тратить миллион ради одной выставки, не думает, что может перепасть выгодный клиент.
>
> *Ульяновск, Александр Синеркин, глава фабрики «Форт»*

Чаще всего уход в гаражи объясняют невозможностью найти работу, обеспечивающую нормальное существование благодаря собственным навыкам и умениям. Нередко это связано с разочарованием в государстве, которое должно было «обо всем позаботиться».

> В нашем государстве нет никого — только менеджеры, менеджеры, менеджеры. Нет токарей, нет сварщиков, нет водителей. По телевизору говорят, что надо делать упор на сельское хозяйство. Ребята, у нас нет класса крестьянства. Его за девяностые и нулевые годы уничтожили весь. В нашем сельском магазине даже картошку покупают! Она 12 рублей за килограмм стоит! У нас во дворе утки, куры, гуси, растительность вся. Есть категория людей, которые говорят, что жить не на что. Но, ребята, 12 рублей за килограмм — это бешеные деньги. Ведро — 120 рублей. Нет, никому ничего не надо. А потом говорят, что «мы плохо живем». Это не мы плохо живем, а вы. Не придет к нам ни Путин, ни Медведев. Он ничего не сделает.
>
> *Инза, владелец мастерской по пошиву игрушек*

> Куда сейчас молодежи идти? На КамАЗе не платят, других предприятий нет. Молодежь, у кого голова не плечах есть, начинает заниматься ремонтом не своих, а чужих машин. Люди ушли в гаражи.
>
> *Набережные Челны, председатель ГСК*

> А куда идти? Не все же воровать пойдут.
>
> *Ульяновск, владелец мебельного производства*

Одна из причин разочарования в государстве — «закручивание гаек». В частности, наши респонденты неоднократно упоминали давление государства на независимый малый бизнес, который не был напрямую связан с региональными или муниципальными чиновниками: такие предприятия стали активно вытесняться на периферию «бизнесом», зависимым от власти. В результате в гаражи ушли многие активные предприниматели, располагавшие возможностью продолжить свою работу «в тени». Обследование пяти крупнейших ГСК Ульяновска, где активное вытеснение независимого малого бизнеса началось приблизительно в 2011—2012 годах, показало, что не менее трети гаражников, начавших свою деятельность в последние несколько лет, имеют опыт легальной предпринимательской деятельности. В подавляющем большинстве случаев такие люди, хлебнувши лиха в прошлом, принципиально не хотят даже внешне имитировать легальность своего бизнеса.

Они получают деньги налом. Допустим, их оштрафуют на 500—1000 [рублей]. Они эти деньги сразу заплатят из пачки.

Ульяновск, глава ассоциации мебельщиков

При этом респонденты сетовали и на государство, которое не оправдывает ожиданий.

Государство не создает в реальности рабочих мест, и все ударяются из крайности в крайность — то в перевозки, то в парикмахерские.

Нижний Новгород, автосервис

Уходя в этих условиях в гаражи, люди получают возможность чувствовать свою востребованность и обеспечивать себя своим трудом.

— По образованию вы кто, если не секрет?
— Да *** его знает. До *** специальностей.
— Например?
— Институт Ломоносова питерский. Инженер там, менеджер.
— А как насчет работы?
— Работал.
— Потом стали на себя работать? С чего началось-то?
— Кушать хочется.

Тольятти, владелец гаражного кафе-магазина

Почему люди сюда уходят? Очевидно, не востребованы в других местах. Раньше заводы были, кризисных моментов меньше.

Нижний Новгород, председатель ГСК

— Хозяйственной деятельностью многие у вас занимаются?
— Многие.
— Как вы на это смотрите?
— Снисходительно, потому что жить не на что людям.
— А чем занимаются?
— Всем. Кто что вздумает.

Тольятти, председатель ГСК

Интерес представляют и редкие случаи окончания гаражной деятельности. Нам удалось найти лишь нескольких людей, ушедших *из* гаражей, причем вне зависимости от внешних условий, которые в их случае существенно не менялись. Они указывали главным образом на два личных мотива: усталость и желание стабильности.

3.3. ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Там же типичные ремесленники!

Казань, сторож ГСК

Значительная часть гаражников работают в одиночку. Количественный учет подобной самозанятости на основе наблюдений за гаражами оказался невозможным. Мы быстро убедились, что способы организации труда в гаражах намного разнообразнее, чем казалось изначально.

Как выяснилось, самозанятые одиночки далеко не всегда работают в собственном или арендованном гараже, не обязательно трудятся за деньги и зачастую не являются профессиональными гаражниками. Мы наблюдали несколько случаев организации своего рода «коллективных» гаражей, которыми пользуются по очереди сразу несколько человек.

Показательным стало длительное наблюдение за одним из ГСК Ульяновска. Одним из боксов, минимально оборудованным под авторемонт, по очереди пользовались местные молодые люди, называющие себя «пацанами», причем как для ремонта своих и клиентских автомобилей, так и для восстановления «подставных» машин. Некоторые пользователи, включая самого хозяина бокса, оказались профессиональными автомобильными «подставщиками», некоторые промышляли ремонтом чужих автомобилей после основной работы, двое зарабатывали перепродажей автомобилей, которые чинили самостоятельно, а еще несколько человек просто ремонтировали свои старые автомобили и занимались их тюнингом. Интересно, что один и тот же гараж, где в каждый момент времени находился лишь один гаражник, использовали, по нашим подсчетам, более 15 человек, причем среди них был и представитель органов правопорядка, призванный бороться с автомобильными подставами.

Похожая ситуация наблюдалась в Ульяновске, где гаражом — столярной мастерской пользовались по очереди три человека, гаражом-отстойником — пятеро и т. д. Все это навело нас на мысль, что подобный способ организации труда в гаражах широко распространен, и впоследствии наша догадка подтвердилась. Именно поэтому мы отказались от попыток подсчитать точное число занятых в гаражах, а лишь фиксировали среднее количество работающих в каждом ГСК. Усреднение данных по всем обследованным городам и дало примерную цифру: 3 человека.

Организация труда в гаражных коллективах также оказалась весьма интересной и не совсем такой, какой можно было ожидать. В по-

добных коллективах редко наблюдается практика работы по найму, легальному или теневому, как и отношения, строящиеся по схеме «работодатель — работник» и использующие формальный институт заработной платы. Более того, многие гаражные бизнесы, которые изначально ориентировались на традиционные трудовые отношения, со временем от них отходили, обнаруживая неэффективность этого способа организации труда, и обращались к общепринятым гаражным практикам.

Практики эти явно унаследовали основы *артельной* организации труда, при которой отношения «работодатель — работник» заменяются отношениями, построенными на учете трудового участия в сочетании с пропорциональным разделением ответственности. В этом случае место заработной платы занимает доля в доходах, зависящая от вложений труда[20].

Типичный пример — абсолютное большинство гаражных автосервисов, в которых заработок распределяется на основе соотношения: от 30 до 60 % работающему, от 70 до 40 % — на общие нужды, в которые входит и вознаграждение владельцу средств производства. При этом ответственность за результаты труда лежит на том, кто непосредственно занимается ремонтом. Часто работник использует собственный инструмент, и в этом случае распределение долей может меняться.

Такая же схема характерна и для других видов гаражной деятельности, включая крупные производства.

Владелец крупнейшего гаражного производства мебели, поначалу намеревавшийся развивать дело в русле классической бизнес-логики «по учебнику», признался нам, что уже через несколько месяцев работы был вынужден пересмотреть свои взгляды на организацию труда и отказаться от института наемного труда с выплатой фиксированной заработной платы и системой денежных наказаний и поощрений. Несмотря на высокий уровень зарплаты, эта система привела к тому, что работники стали разбегаться, уходить на другие производства, где «все по справедливости». Пришлось перейти на другой принцип мотивации — выплаты доли от стоимости произведенного товара, которая специально рассчитывалась для каждой детали и операции. Вместе с тем был отвергнут и принцип удержания работников на рабочем ме-

20 Бизнес — это организация экономического процесса, артель — это организация труда. Именно поэтому гаражники не могут «выйти из дела» или «продать тему», которая прямо привязана к трудовому участию конкретной личности.

сте, а также жесткий рабочий график, что дало лишь положительные результаты: несмотря на текучесть кадров, выработка на одного работника стала выше, а часть операций удалось вообще вывести за пределы производства, поскольку участники квазикооператива с успехом начали проводить их в собственных гаражах (вплоть до производства готовых изделий). К настоящему моменту такой «аутсорсинг» дает около половины оборота.

Вариантом этой схемы является кооперация, когда несколько мастеров объединяются для организации совместной деятельности, вкладывая средства производства и собственный труд, а затем распределяют доходы исключительно по степени трудового участия.

Интересный пример учета дают схемы, распространенные на автомойках, в магазинах, кафе и в других заведениях, которые строились вскладчину. Участники своеобразного кооператива составляют график помесячных или понедельных дежурств и в ходе своего дежурства несут полную ответственность за работу объекта и обеспечение справедливого распределения долей между работниками и «управляющим». Свою долю прибыли каждый из участников получает лишь в тот промежуток времени, когда он является ответственным за объект. Если по каким-то причинам «кооператор» не принимает участия в деятельности, он этой доли не получает.

Именно артельная организация труда диктует гибкий график работы большинства гаражных мастерских и производств. Какой-либо закономерности, управляющей этим графиком, нам выделить не удалось: обычно труд начинается тогда, когда появляется работа, и заканчивается тогда, когда работа сделана. Поэтому производственные ГСК выглядят совершенно по-разному в разное время. Периоды бурной активности сменяются затишьем, и наоборот. Исключение составляют заведения сферы услуг, ориентирующиеся на внешний спрос, но таких в ГСК немного.

В Новом городе Ульяновска уже несколько лет группа инициативных жителей жалуется в различные инстанции на запах дыма, исходящий от крупных производственных ГСК; нередко этот запах ощущается ночью, а не днем. Выяснилось, что активность в подаче жалоб достигает максимума как раз в те моменты, когда мебельщики получают крупные заказы, над которыми часто трудятся ночью и в выходные дни.

Для профессиональных мастеров, выполняющих свою работу в присутствии клиента, характерна очень высокая производительность труда. Мы неоднократно удивлялись отточенности движений и слаженности действий таких гаражников, но при этом отмечали, что, если клиент «не стоит над душой», видимая производительность

труда падает. Судя по всему, здесь имеет место своеобразная рисовка, желание показать свое мастерство.

Обычно, когда нет авральных сроков, работа ведется в темпе, наиболее оптимальном для конкретного мастера. В этой связи стоит отметить, что возможность трудиться по собственному удобному графику и с учетом настроения неоднократно упоминалась в числе главных побудительных причин для начала самостоятельной гаражной деятельности. Иногда именно гибкий график работы становится стимулом для ухода в гаражи.

— На ГАЗе работал кладовщиком.
— А что заставило уйти?
— График.
— А не страшно было уходить в никуда?
— Здесь никто не парит, сам себе хозяин.

Нижний Новгород, владелец шиномонтажа

В соответствии с масштабом и объемом работы меняется и количество работающих. Например, в обычной шиномонтажной мастерской с двумя станками в сезон работает не менее трех человек, чередуясь по сменам, а в несезон — один, очень часто сам владелец. В производстве пластиковых окон в случае получения заказа на остекление дома с 50—100 окнами участвует до 15 человек, а в обычное время, когда удовлетворяются одиночные заказы, — 2—5 человек, и т. д. Можно с полным основанием говорить о крайне высокой гибкости гаражных производств, которая во многом обеспечивается особенностями организации труда.

Еще один стимул к использованию артельной организации труда — ощутимый дефицит хороших работников.

— Почему один, без работников? Заказов нет?
— Хуже — работать некому! Заказов много. Вон смотри, сколько упаковок неотправленных. С организациями в этом плане проще — им не так срочно нужно бывает. Пока деньги перечислят. Частные лица обычно требуют срочно.

Ульяновск, мебельное производство

Важный элемент организации трудовой деятельности — использование гаражниками труда членов своей семьи. Например, на одном из мебельных производств Ульяновска сын хозяйки — по-видимому, будущий владелец — работает водителем грузовика, развозит товар

по магазинам. Гаражники могут привлекать к работе членов своей семьи и в тех случаях, когда нужно выполнять многочисленные срочные заказы.

Если заказов много, мне супруга помогает. Тоже шьет.

Казань, пошив авточехлов

Сын сейчас работает по кондиционерам. Раньше, когда заказов много было, работал со мной. Но не каждому этот труд интересен. А так — брат еще мне помогал.

Анапа, реставратор мебели

— Вдвоем работаете?
— Нет, я один. Сын мой иногда приходит, когда я не успеваю, помогает.

Нижний Новгород, слесарь СТО

Кроме того, гаражники нередко привлекают своих детей к труду, чтобы научить их «работать руками». При этом они почти всегда платят им зарплату.

Так сын чему-то научится, я ему зарплату плачу. Приучаю его — труд должен оплачиваться.

Пермь, производство теплиц

Многие мастера-гаражники, обладающие уникальными умениями, набирают учеников-подмастерьев, которым передают свои знания в ходе совместной работы. В подавляющем большинстве случаев процесс обучения, с точки зрения мастера, экономически не оправдан: тратятся личное время, силы, расходные материалы. Кроме того, почти всегда ученику выплачивается вознаграждение.

— Учеников у вас не было?
— Были.
— А как узнавали о вас и как приходили?
— Сами приходили. Просили научить.
— Вы что-то платили за работу?
— Я им платил. Хотя в принципе я не должен был платить, один даже удивлялся: «Зачем ты мне платишь? Я вроде как у тебя учусь». Ну, как же, я не наживаюсь за твой счет, чего-то имею. Он уже работал до этого, просто понял, что надо подучиться. Сейчас уехал, в Челнах работает.
— А сколько человек было?

— Двое. Ну, ученики время отнимают. Ты тратишь время. Даже один быстрее сделаешь, чем с учеником. Хотя смотря какой ученик. Если хороший, то он, конечно, прибыль принесет.

Казань, пошив чехлов

Хотя гаражники в ходе интервью выражали некоторое недовольство тем, что приходится учить молодежь, и не всегда одобрительно отзывались о ее моральных качествах («все хотят за компьютером работать или юристами, экономистами»), они с теплотой и гордостью вспоминали своих лучших учеников. Никто не видит в учениках будущих конкурентов — напротив, процесс обучения воспринимается как способ расширения социального капитала.

Интересно, что очень многие гаражники, особенно начинающие специализированные мастера, не ограничиваются деятельностью в гараже, совмещая ее с работой по найму, которая приносит пусть невысокий — ниже гаражных заработков, — но стабильный доход, и к тому же сохраняет учетный статус, обеспечивающий определенные социальные гарантии. В их числе чаще всего называлась пенсия. Кроме того, место «основной» работы иногда оказывается важным источником ресурсов для гаражной деятельности. Так, для автомастеров работа в официальном дилерском центре обычно служит основным источником клиентов.

От работы по найму гаражники чаще всего отказываются тогда, когда обрастают социальными связями и накапливают пул клиентов, обеспечивающий постоянную занятость. Постепенно меняется и отношение к государственным институтам. Мало кто из опытных гаражников доверяет государству или надеется на него, включая и виды на пенсию. Официальная регистрация деятельности для таких мастеров преследует лишь снижение издержек от различных проверок — на помощь государственных институтов они явно не рассчитывают.

Но и после утверждения в независимом статусе далеко не все гаражники занимаются лишь одним видом деятельности: они стараются активно использовать самые разные возможности и удовлетворять потребности социального окружения. Автомаляр покупает и восстанавливает битые автомобили, чтобы «поставить их на такси»; мебельщик, когда нет заказов, занимается интернет-маркетингом; пекарь в свободное время ремонтирует электронику; сварщик покупает «газель» для подработки и т. п. Часто в подобных случаях банальный вопрос: «Чем вы занимаетесь?» ставил респондентов в тупик, несмотря на то что общение происходило в оборудованном гараже во время работы.

Не раз мы встречали гаражников, многократно менявших вид деятельности под воздействием изменившихся внешних условий, причем очень часто они не покидали прежнего гаража.

Можно с уверенностью сказать, что любая вновь появляющаяся ниша, где существует явный спрос, очень быстро закрывается предложением. То, что этот процесс плохо различим извне, объясняется двумя основными факторами: во-первых, многие гаражники ориентированы на запросы самого близкого социального окружения или узкие локальные рынки; во-вторых, гаражное изделие в рыночный товар превращает специфическая деятельность барыг — посредников, выступающих как бы «проявителями» гаражных товаров и услуг.

Способы этого превращения весьма различны. Как нам удалось выяснить, значительная часть мебельных фабрик, представленных на рынке Москвы, существует лишь в виде юридического лица с печатью, а продукция, продающаяся под их маркой, частично или полностью изготовлена в гаражных производствах, которые гораздо быстрее реагируют на запросы потребителей. Не вызвал удивления и тот факт, что продающиеся в мегамаркетах охлаждающие жидкости имеют распределенное гаражное происхождение и фасуются вовсе не в том месте, которое указано на этикетке, а в гаражных условиях, где их готовят из базовых составляющих.

Нами собрано несколько десятков подобных историй, которые объединяет одно: исключительная гибкость гаражников. Любой запрос со стороны потребителей или барыг-перекупщиков, следящих за рыночным спросом, реализуется в кратчайшие сроки. Например, в течение всего лишь одного месяца после прекращения зарубежных поставок на рынке Москвы появилась импортозамещающая «итальянская» мебель (родом из поволжских гаражей); производство «оригинальных» силиконовых элементов подвесок для иномарок было налажено буквально с нуля в течение шести недель, включая кустарное изготовление пресс-форм, и т. п.

Заметим к тому же, что гибкость деятельности гаражников проявляется еще и в мимикрии, в быстром приспособлении к изменению внешних условий, источником которого чаще всего является государство.

Интересно, что описываемый способ занятости и взгляд на вещи распространены и среди «наемного персонала». Часто люди оказываются членами сразу нескольких артелей. Сегодня человек работает в бригаде грузчиков, так как есть заказ, завтра — в бригаде отделочников, послезавтра — в мебельном цехе, на четвертый день берет са-

мостоятельный подряд на строительство бани, при этом не прерывая работы в собственном гараже, где восстанавливает автомобиль на продажу. Это не исключение, а скорее правило для «гаражных» городов. Так, в Ульяновске владелец мебельной фабрики рассказал, что столкнулся с жесточайшим сопротивлением, попытавшись официально трудоустроить работников, переведя их на сдельную заработную плату: никто не хотел быть привязанным к одному месту работы, все категорически выступали против того, чтобы организатор артели стал работодателем и платил за них налоги.

3.4. ПЕРЕДАЧА ДЕЛА

Одна из ключевых особенностей любой гаражной деятельности — ее привязка к конкретному гаражнику[21]. Как сказал один из ульяновских респондентов, «работает не гараж — работает конкретный мастер». Этим определяется характер социальных взаимодействий, возникающих в ходе работы: личные и деловые отношения в данном случае невозможно разделить. Артельная организация труда тут мало что меняет, все связи и взаимодействия также прикреплены к конкретным членам артели. Поэтому гаражную деятельность обычно нельзя рассматривать как независимый и самодостаточный бизнес: продать такое дело невозможно, его можно только передать.

Наиболее распространенный способ передачи дела — институт ученичества. Иногда в качестве учеников выступают посторонние люди, не входящие в семью гаражника: партнеры или члены существующей артели, но, конечно, гораздо чаще ими становятся взрослые сыновья гаражника или молодые зятья. Работая подмастерьями, они постепенно перенимают не только необходимые для работы навыки, но и те социальные связи, которыми «питается» гаражная деятельность. В таких случаях ученики обычно рекомендуются как продолжатели дела.

Существуют целые династии гаражников, насчитывающие до трех поколений. Так, на одном из каналов YouTube мастер показывал га-

21 Исключений немного, с учетом и тех случаев, когда деятельность выглядит состоявшимся бизнесом. При ближайшем рассмотрении выясняется, что все необходимые для деятельности контакты замыкаются на хозяине и без его участия она невозможна. Даже если какие-то полномочия удается делегировать, не всегда получается выстроить отношения «работодатель — работник», необходимые для того, чтобы процесс происходил без участия владельца бизнеса.

раж, который построил отец, обучивший его делу, и демонстрировал строящийся бокс, который сам он намерен впоследствии передать, как и своих клиентов, подрастающему сыну.

Рассказывали нам и о негативном опыте: когда дети после обучения не хотели заниматься гаражной деятельностью или не могли с ней справиться организационно. В этих случаях деятельность прекращалась, особенно если работа велась артельным способом. Как выяснилось, для артельной работы только навыков и социального капитала недостаточно. Необходимо еще и тонкое чувство справедливости, которое гарантирует стабильность и обеспечивает должный уровень уважения. По той же причине провалом заканчивались и попытки руководить переданным по наследству делом без собственного трудового участия. Потребительское отношение к гаражной деятельности — исключительно как к способу извлечения дохода — приводило к распаду предприятия.

Редкие объявления о продаже гаража вместе с делом обычно фигурируют под заголовком «продажа бизнеса». Среди аналогичных их легко отличить по включению в пакет предложения сим-карты с «клиентской базой» — тем самым будто бы предполагается передать в «цифровом» виде личные социальные контакты мастера. Выборочный обзвон таких предложений показал, что они не пользуются спросом; нам не удалось выявить ни одного реального случая продажи подобного «бизнеса». По-видимому, потенциальные покупатели (если они находятся) отлично понимают, что необходимые для работы социальные связи передать таким способом невозможно. В лучшем случае продавцам удается сдать в аренду гараж с оборудованием или просто продать гараж по обычной рыночной цене, повысить которую может только удачное местоположение, но никак не деятельность, которая в нем велась или ведется.

С другой стороны, при сохранении дела в уже известных руках его местоположение принципиального значения не имеет: успех зависит только от личных качеств конкретного мастера. Нам встречались гаражники, неоднократно переносившие свое дело в другое место без малейшего для себя ущерба: клиенты продолжали ездить к ним, невзирая на расстояние, иной раз даже в соседний город[22].

22 Рекордом можно считать достижения димитровградца Наиля Порошина, к которому неоднократно приезжали за 2 и 3 тысячи километров только для того, чтобы настроить карбюратор «у гуру» и познакомиться с ним лично. Олег Нестеров из Бреста и вовсе вышел на международный уровень — для обучения в открытой им гаражной школе приезжали жители Германии.

3.5. ОРУДИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Хорошо оснащенных производств и сервисов в гаражах немного, практически все они созданы с нуля на землях ГСК исключительно по причине доступности участков[23]. Абсолютное большинство гаражников пользуется недорогим инструментом или станками. Очень часто орудия производства изготавливают самостоятельно. Например, в мастерских кузовщиков фирменный рихтовочный стапель — редкость. Гораздо чаще можно увидеть самодельные стапели, а то и просто крюки в полу. Такие гаражные стапели обычно изготавливаются из дешевого сортового металлопроката — квадратной трубы 100 × 100 или 120 × 120 мм или двутавровых балок; вместе со всеми зажимами и кранами они обходятся максимум в 30 тысяч рублей. Для сравнения: новый фирменный стапель, обладающий аналогичным функционалом, стоит в лучшем случае не менее 200 тысяч рублей (в ценах середины 2015 года).

То же можно сказать и о покрасочных камерах. Фирменные камеры встречались нам исключительно в крупных автосервисах, построенных с нуля. Обычно гаражные маляры сами устраивают для себя рабочее место, оборудуя в гараже приточно-вытяжную вентиляцию и сушку, которая осуществляется с помощью дизельной или газовой тепловой пушки. Заводская покрасочная камера требует не менее 30 квадратных метров свободного места и обходится минимум в 300 тысяч рублей, то есть в полугодовой заработок «среднего» гаражного маляра.

Так же обстоит дело и в других сферах деятельности.

Большинство гаражных мебельщиков, работающих под заказ, обходятся минимальным набором ручного инструмента и всего двумя станками: торцевым и сверлильным. Раскрой ДСП обычно заказывается на стороне, а все остальные необходимые приспособления изготавливаются самостоятельно. Таким образом, для начала производства мебели зачастую требуется потратить лишь 5—10 тысяч рублей, купить на эту сумму инструмент и уже с его помощью изготовить остальную необходимую оснастку. Полный набор аналогичного по функционалу фирменного оборудования обходится в несколько сотен тысяч рублей.

23 Строения, в которых размещаются такие производства, назвать гаражами уже никак нельзя. Это полноценные здания, в которые вложены серьезные деньги.

Нехватка оборудования обычно восполняется смекалкой и внедрением собственных изобретений. Повсеместно нам встречались самодельные прессы, раскроечные столы и станки, вальцы, станки советского времени, восстановленные, можно сказать, из металлолома, и т. п., а также весьма нетривиальные кустарные технологии: наклеивание кромок утюгом, выбивание подшипника его же обоймой, виртуозная рихтовка кувалдой, выправление кузова методом буксировки столба, шлифовка дерева стеклом от бутылки и многое другое.

В московском ГСК «Наука» нас поразило оснащение металлического гаража кузовщика Ильи. Фирменного инструмента у него практически не было, зато мы нашли огромное количество технологически сложных приспособлений и инструментов. Среди прочего, например, обнаружились самодельные вальцы для изготовления порогов любой формы из плоского металлопроката, рихтовочный кран с тремя степенями подвижности и многое другое, чего не встретишь среди фирменных приспособлений и оборудования для сервисов.

В типичной гаражной мастерской дорогой фирменный инструмент представлен только самым необходимым. Но далеко не всегда это сказывается на производительности или качестве труда: с помощью «обходных» технологий часто удается получить вполне удовлетворительный результат. Потому-то гаражники иногда отказываются улучшать техническую оснащенность своей мастерской специализированным оборудованием.

Часто мастера профессионально красят автомобили в обычных сараях из металлического профиля. Именно поэтому распространено мнение, что для нормальной покраски современными материалами вовсе не нужна полноценная камера. Отсюда и практика недорогой покраски автомобилей кузовщиками.

Важную роль в выборе и создании орудий труда играет в последние годы интернет, из которого гаражники черпают изобретения и конструктивные идеи своих коллег, самые разные компенсирующие технологии. Как следствие, оборудование нередко перестает быть значимым фактором для начала деятельности: его можно докупать либо создавать самостоятельно по мере развития. Иногда подобный процесс длится десятилетиями и приводит к появлению совершенно невообразимых, уникальных наборов орудий производства, где иной раз трудно понять целевое назначение самодельных элементов.

3.6. КЛИЕНТЫ И СБЫТ

Гаражники не прибегают к широкой рекламе, их тактики поиска клиентов и сбыта не предполагают прямого предложения товара или услуги. Поэтому, в частности, гаражная деятельность незаметна для большинства жителей России[24].

Основной метод сбыта для гаражников — сарафанное радио.

— А постоянные клиенты есть у вас?
— Ну да. Само так выходит. Либо вторую заказывают, либо соседи, либо родня. Спрашивают у тех, кто знает уже. Пробовал в интернете объявления, я сам-то не особо с компьютером. На «Авито» подавал. Звонят иногда: «Сколько стоит?». — «18». — «А что так дорого? Мы за семь нашли». Ну так не бывает. Только себестоимость металла семь. Плюс работа, плюс карбонат. От безделья звонят.

Пермь, производство теплиц

— Да, наработанные клиенты. Кто-то один тянет еще кого-то. За 20 лет наработано много. Каким бы ты ни был слесарем, если ты работаешь на СТО, своя клиентура у тебя будет.

Анапа, слесарь гаражного СТО

— А с клиентами как у вас?
— Нормально.
— Как вас находят?
— Через знакомых. Ты нас знаешь, другого ведешь.

Нижний Новгород, армянский автосервис

Фактически потребителей товаров и услуг большинства гаражников нельзя назвать клиентами в общеупотребительном смысле, так как в данном случае механизмы потребления имеют не чисто экономическую, а более широкую социальную природу. Наши респонденты неоднократно подчеркивали, что «быть полезным» или «помочь людям» для них важнее денег. Основой успеха становятся в первую очередь качество собственной работы и уровень социального капитала, а сам

24 Такая незаметность характерна не только для гаражей. Одному из авторов довелось более года снимать офис по соседству с производством резиновых изделий для автомобилей, но о его существовании он узнал лишь случайно. Производство размещалось в обычном офисном здании, контрафактные «резинки» грузились в машины двух постоянных покупателей через обычное окно.

успех зачастую измеряется не рынком и рыночными институтами, а количеством и разнообразием личных связей и полезных знакомств. Отсюда — равнодушие многих гаражников к рыночным практикам и, зачастую, институтам, которые им не кажутся полезными.

> Налоги платить? А какая мне от этого польза? Пусть платят те, кому польза от этого есть. Пенсию не получу? Да когда я на пенсию выйду, не будет уже никакой пенсии!
>
> *Ульяновск, работник СТО*

> Никогда кредитов не брал и другим не советую — это ненужная кабала. Надо просто работать, и все будет, а кредиты пусть дураки берут.
>
> *Димитровград, автосервис*

Прямые личные контакты — основа и «сарафанной» рекламы, и обучения, и саморегуляции среды. Важнейшую роль в этой связи приобретает репутация. Испортить ее — значит рисковать растратой накопленного социального капитала и вести дело к краху. Именно поэтому гаражники усердно поддерживают социальные связи и берегут собственную репутацию, стараясь демонстрировать реальное, а не показное мастерство. Особенно это актуально в сфере услуг. Но и в производстве товаров репутационный фактор весьма значим для поддержания отношений с оптовыми или розничными покупателями.

За неимением точной методики, позволяющей оценить глубину социальных связей гаражников применительно к нашим целям, мы решили опираться на описанную выше практику продаж вместе с гаражами сим-карт, содержащих «клиентскую базу». Хотя эти попытки обычно бывают безуспешными, они хорошо иллюстрируют тот факт, что гаражники считают эти контакты своеобразным количественным эквивалентом своего социального капитала.

Мы провели мини-опрос среди тех гаражников, чьи контакты у нас остались после полевого исследования, и задали им три вопроса: «Сколько в вашей телефонной книге номеров?», «Сколько раз вам сегодня звонили?» и «Сколько раз сегодня звонили вы?». Как уже сказано, личные и профессиональные связи в интересующей нас среде вообще не поддаются разграничению, а значит, подобный индикативный метод может быть полезным.

Всего были опрошены 11 активных гаражников из Ульяновска, Анапы, Пензы и Тольятти. Оказалось, что у всех без исключения телефонная книга в мобильнике содержит не менее 150 номеров, а в день они совершают от десяти до сорока звонков.

Таблица 7. Число активных контактов и ежедневных звонков

	Число записей в телефонной книге	Число входящих звонков 12.02.2016	Число исходящих звонков 12.02.2016
Автомастер-универсал, Ульяновск	245	12	26
Столяр-краснодеревщик, Ульяновск	165	8	14
Владелец боксов, сдаваемых в аренду, председатель ГСК, Ульяновск	211	18	36
Авторемонт, Пенза	176	14	9
Автоэлектрик, Анапа	315	29	11
Гитарный мастер, Ульяновск	152	11	16
Гаражный магазин, Тольятти	182	38	47
Мебельное производство, Пенза	363	22	38
Производство металлоизделий, Ульяновск	188	26	9
Шиномонтаж, Ульяновск	155	12	10
Автомаляр, Тольятти	254	18	14

Если сравнить эти данные со статистикой сотовых компаний, то оказывается, что опрошенные гаражники в 4—7 раз более активно пользуются услугами сотовой связи, чем среднестатистический абонент[25]. Поскольку общих статистических данных о среднем числе контактов пользователя мобильной связи не существует, мы сравнили число контактов в телефонах гаражников и практикующих журналистов. Цифры оказались сопоставимыми: от 152 до 363 записей в первом случае и от 97 до 270 во втором. Это также свидетельствует о том, что гаражники гораздо активнее поддерживают коммуникацию, нежели среднестатистический житель. Недаром большинство наших сравнительно продолжительных интервью неоднократно прерывались телефонными звонками.

Изначально мы не задавались целью выяснить длину цепочек личных связей в среде гаражников, но провели эту работу позже в Ульяновске. Оказалось, что для любой сферы деятельности такие цепочки состоят максимум из трех звеньев. Иначе говоря, для налаживания взаимодействия с любым человеком, включенным в соответствую-

25 Финансовые результаты за IV квартал и 12 месяцев 2014 года (данные компании «Мегафон») [Электронный ресурс]. URL:https://corp.megafon.ru/download/~federal/fy2014/MegaFon_Press_Release_RUS_Q4_2014.pdf (дата обращения: 15.02.2016).

щие производственно-сбытовые цепочки, всегда достаточно трех звонков.

В целом этот специфический характер взаимодействия приводит к тому, что даже среди тех ГСК, которые производят один и тот же товар либо оказывают схожие услуги, практически не наблюдается прямой конкуренции.

> Конкуренты — когда только начинаешь, только раскручиваешься.
>
> *Анапа, владелец автосервиса*

Вместо конкурентной борьбы идет накопление социального капитала: клиентские базы гаражников не пересекаются, каждый работает на свою конкретную, ограниченную аудиторию.

Крупные и даже огромные гаражные производства в этом отношении не составляют исключения. Как выяснилось при ближайшем рассмотрении, они ориентированы на замкнутые сообщества: либо созданы под конкретные договоренности (например, производство карданов в Набережных Челнах), либо работают с несколькими постоянными покупателями, которые участвуют в производстве или представляют собой тот ресурс сбыта, который и побудил это производство начать.

Среди автосервисов, давно работающих на рынке и зарекомендовавших себя с хорошей стороны, некоторые при посредстве фирм-прокладок, участвующих в тендерах, получали доступ к обслуживанию и ремонту автомобилей различных государственных органов.

> — Мы с организациями работали [ремонтировали служебный транспорт] и с налоговой, и с государственной системой. Даже эти… вэпэкашники, потом и детские дома.
>
> — Вы в тендерах участвуете?
>
> — Нет, просто понравилась людям наша работа, стали ездить. Ой, раньше были на обслуживании государственные фирмы, но в них говорят: «Давайте нам лучше на руки, мы сами будем делать». Потерялись они.
>
> *Нижний Новгород, владелец автосервиса*

Приоритет социального капитала неоднократно подчеркивали и сами гаражники, с которыми мы обсуждали проблемы ценообразования. Личность клиента является для них важным фактором при определении цены. «Уважаемые люди», которые «могут быть полезными», практически всегда получают серьезную скидку, а то и бесплатный

товар или услугу. Наоборот, цена повышается для тех, кто позволил себе усомниться в профессионализме гаражника.

Кроме того, даже сложная работа редко делается за деньги, если речь идет о заказчиках, принадлежащих к ближайшему социальному кругу, — соседях по гаражу и по дому, друзьях-приятелях и т. п. Заказчики, со своей стороны, выражают восхищение результатами труда мастера или по крайней мере проявляют к ним явный интерес. Прямая лесть и признание заслуг выступают вполне адекватной заменой денежной платы — правда, с учетом «полезности» клиента. Проще говоря, его освобождают от необходимости платить в расчете на ту пользу, которую он может принести в будущем. При этом подразумевается, что и он не возьмет денег за свои услуги. Его интерес к труду гаражника служит признаком готовности взять на себя встречные обязательства.

> Какие деньги, ребята! Не обижайте дядю Наиля! Вы обо мне статью напишите, полезными друг другу будем!
>
> *Димитровград, Наиль Порошин, после двухчасового разговора и бесплатного ремонта нашего автомобиля. Несколько месяцев спустя вновь отремонтировали нашу машину у него бесплатно*

Схожим образом выстраиваются и сети внутренней кооперации.

> — У вас есть еще помещение?
>
> — Нет, мое только здесь. Там соседи мягкую мебель делают. Обычно, если у меня столы заказывают, то можно диваны-кресла у них взять.
>
> *Ульяновск, производство мебели*

Широко распространен обмен клиентами между специализированными гаражниками: маляр, обнаруживая проблемы в подвеске автомобиля, направит клиента к подвесочнику, подвесочник — к рихтовщику, рихтовщик — к маляру и т. д. В эти сети включаются и внешние участники, среди которых особо важная роль принадлежит так называемым барыгам, то есть скупщикам или продавцам. Нередко именно они выстраивают рассеянные и распределенные производственные процессы, которые невидимы для внешнего наблюдателя, но при этом хорошо отлажены и устойчивы.

Такова, например, деятельность профессиональных автоперекупщиков, которые прогоняют купленный автомобиль через цепочку мастеров для придания ему товарного вида. Можно упомянуть и криминальные сети автоподставщиков, включающие в себя не только га-

ражных мастеров, но и юристов (чей офис может также находиться в ГСК), председателей ГСК, «своих» работников ГИБДД и пр.

Крупные рассеянные и распределенные производства сложились в мебельной сфере. Поскольку для изготовления деталей здесь не требуется больших вложений и особых компетенций, сбытчики, отказавшиеся от простой перепродажи и перешедшие на сборку и комплектацию мебели из готовых частей, охотно распределяют заказы по гаражным мастерским, значительно повышая свои доходы.

Вопреки распространенному мнению, возможности интернета играют в сбыте не главную, а подчиненную роль, даже для крупного гаражного бизнеса. Через сайты бесплатных объявлений, форумы и социальные сети ведут поиск лишь начинающие гаражники, еще не успевшие составить пул постоянных клиентов-знакомых. При накоплении клиентской базы необходимость в поиске новых клиентов отпадает.

3.7. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ

Миллионером в гараже не станешь, но прожить можно.

Ульяновск, автосервис

О точной количественной оценке доходов гаражников говорить не приходится: их учет ведут редко, к тому же очень часто они имеют несколько источников доходов, обычно связанных между собой. Как правило, гаражники считают собственные доходы средними, но признают, что их достаточно для выживания семьи, с учетом заработков других ее членов. Попытки выявить уровень доходов в категориях «много» или «мало» остались безуспешными — слишком уж различались от случая к случаю системы оценки.

Именно этот факт кажется наиболее интересным. Выяснилось, что гаражники черпают категории для оценки своих доходов из наблюдений за ближайшим социальным окружением. По этой причине единой системы отсчета не существует. Лишено смысла и сравнение с условным средним доходом в населенном пункте: ни в одном из городов, где проводилось исследование, нам не удалось составить внятного единого представления об этой величине, поскольку его не обнаружилось у самих респондентов. Гаражники со стажем, говоря о доходах, отмечали, что «раньше было лучше».

Никто не утверждал, что живет по-настоящему хорошо, но никто и не заявил, будто поставлен на грань физического выживания и бед-

ствует. Полученные ответы можно обобщить фразой: «живу как все». Под словом «все» при этом следует подразумевать исключительно социальное окружение гаражника.

— Как дело идет? Жить-то можно?
— Не шикуем, но хватает.

Набережные Челны, гаражный магазин

Хорошо обеспеченных гаражников мы встречали очень редко. В основном это были барышники — организаторы крупного производственного бизнеса, локализованного в гаражах по причине доступности земли ГСК, либо люди, которые так или иначе контролируют деятельность ГСК и живут благодаря разнообразным видам аренды — начиная с аренды гаражей и заканчивая сдачей их или земли под установку базовых станций сотовой связи.

Средние заработки по тем видам деятельности, которые удалось оценить, и распределение доходов между работающими выглядят следующим образом:

Шиномонтаж. Вне зависимости от региона сезонный доход пункта шиномонтажа составляет 120—160 тысяч рублей. От 20 до 50 % получает шиномонтажник, остальное — владелец.

Автосервис, специализированный на механике, с одним подъемником и ремонтной зоной, имеет доход около 60—120 тысяч в месяц на двоих, работающих в провинции, и около 90—300 тысяч — в Москве.

Автоэлектрик. При самостоятельной работе хороший автоэлектрик может рассчитывать на 40—60 тысяч рублей в провинции и на 70—100 тысяч в Москве. Автоэлектрик-диагност — на 20—60 тысяч больше. Столько же зарабатывает и хороший карбюраторщик.

Мебель на заказ. Средний заработок одного работающего в небольшой мастерской, организованной на принципах артели, в провинции составляет 25—40 тысяч рублей. Приблизительно в два раза больше зарабатывают узкие специалисты, работающие с натуральным деревом, а также реставраторы мебели; но их доход менее стабилен.

Автомойка на два поста. В зависимости от места позволяет зарабатывать «на всех» в провинции от 40 до 250 тысяч рублей в месяц. Мойщики получают от 30 до 50 % от суммы заказа, зарабатывая еще и на дополнительных услугах.

Производство бетонных блоков. При двух бетономешалках и нормальной загруженности заработок на одного рабочего во всех регионах составляет 20—40 тысяч рублей. Пенобетон выгоднее: заработки в сезон достигают 60 тысяч рублей.

Аренда. Средняя ставка аренды жилого гаража в Москве и Ханты-Мансийске — от 7 до 20 тысяч рублей в месяц. Встречались и гаражи, которые сдаются в аренду за 30—35 тысяч в месяц; они расположены рядом с оживленными магистралями, имеют легкие пути подъезда и оборудованные стоянки. На юге России в высокий сезон при сдаче отдыхающим арендная плата составляет от 1 до 5 (Сочи, центр) тысяч в день.

В сфере авторемонта лидеры по заработкам — маляры и рихтовщики, как восстанавливающие автомобили на продажу, так и работающие на заказ. В провинции хороший маляр при наличии в гараже собственной окрасочной камеры сравнительно легко может заработать 70—100, рихтовщик и подготовщик — до 90 тысяч рублей.

Стоит отдельно упомянуть механические мастерские. Профессиональный станочник в хорошо оснащенном гараже, где есть фрезер, токарный и сверлильный станки, ленточная пила, может заработать до 100 тысяч рублей при работе на заказ (например, восстановление амортизаторов) и до 150 тысяч — при производстве эксклюзивных изделий (например, запасных частей для промышленного оборудования).

Вообще же среди гаражников-одиночек наибольшие заработки имеют люди с уникальными навыками, пусть и ограниченно востребованными. Слава о таких умельцах порой распространяется далеко за пределы региона, где они трудятся. В последнее время — не без участия самих гаражников, которые стали активно использовать интернет-коммуникации. «Гаражные каналы» на YouTube смотрят более миллиона человек. У некоторых гаражников — например, Наиля Порошина и Олега Нестерова — число подписчиков превышает 100 тысяч.

Так же как в случае с доходами, мало кто из профессиональных гаражников ведет дотошный учет собственных расходов, разграничивая затраты на личное потребление и на профессиональную деятельность. Тем не менее здесь можно отметить несколько важных нюансов, которые мы считаем показательными.

Во-первых, среди гаражников мы практически не встретили тяги к показному потреблению. Типичный гаражник даже при наличии свободных средств не купит дорогой автомобиль, продолжая ездить на недорогой практичной иномарке или отечественном автомобиле. То же касается и одежды, бытовой техники и пр. Практичность — основополагающий критерий; свободные деньги вкладываются в дело или в недвижимость: достройку/перестройку дачи, расширение гаража, покупку оборудования, ремонт квартиры и т. п. «Статусные» траты

возникают лишь в немногочисленных случаях, когда деятельность начинает приносить действительно большой доход. Несколько респондентов объясняли, например, покупку дорогого джипа тем, что иначе не на что было потратить деньги. Фактически речь шла о достижении условного потолка гаражной деятельности.

Во-вторых, гаражники крайне сдержанно относятся к кредитам и финансовым институтам. Хотя мы не касались этого вопроса специально, наши респонденты не раз по собственной инициативе останавливались на вредности потребительских кредитов и их неприятии. Впрочем, некоторые признавались, что семья выплачивает кредит, но оценивали этот опыт негативно.

Интересно заметить, что в связи с крупными покупками обычно звучала фраза: «заработать на что-то», а не «купить что-то», — иначе говоря, расходы напрямую увязывались с результатами собственной деятельности. Точно так же характеризуются и приобретения окружающих: «сосед заработал на «Приору», «он заработал на квартиру». Соответственно и оценка других людей осуществляется в этой социальной страте на основе представления о прямой связи труда и расходов — недаром на первый план выходит противопоставление глаголов «наворовал» и «заработал», в котором отражается мнение наших респондентов о справедливости.

Крупные гаражные производители, опирающиеся на бизнес-логику, указывали на другую причину отказа от кредитов (в данном случае коммерческих) — их недоступность из-за высоких процентных ставок и сложной процедуры оформления.

Встречались случаи, когда необходимость получения коммерческого кредита подталкивала к мимикрии, внешней имитации легального ведения дела. Например, один из гаражников Ульяновска зарегистрировался в качестве индивидуального предпринимателя лишь затем, чтобы получить ипотеку для выкупа используемых боксов на специальных условиях для бизнеса. Другой гаражный производственник провел реорганизацию структуры, состоящей из нескольких компаний, и оформил большинство работников в официальный штат, чтобы получить возможность использовать льготные кредиты, процентные ставки по которым субсидируются региональной властью.

Отметим, что декларируемое недоверие к институтам государства нам показалось поверхностным. Основной причиной фактического (а не формального) игнорирования этих институтов, судя по всему, надо признать их полную ненужность для гаражной деятельности, особенно в тех случаях, когда следование правилам, установленным государством, не сопровождается получением от него ресурсов. Га-

ражникам не нужны ни регуляторы, ни регламенты, ни институты формального права — все соответствующие функции в полной мере выполняет социальная среда, в которой ведется гаражная деятельность. Немногочисленные исключения — гаражники, наделенные самоощущением бизнесмена, — только подтверждают это правило.

Таким образом, официальный учет доходов и деятельности в интересующем нас случае следует признать не практикой «оплаты институтов», а лишь способом наружной адаптации к требованиям государства, которую используют только для снижения издержек, сопряженных с излишним государевым вниманием. Когда такое внимание начинает мешать работе, гаражники обычно регистрируются в качестве индивидуальных предпринимателей: «чтобы отстали», или оформляют фиктивные, «пустые» ООО, которые не ведут реальной деятельности.

3.8. СОЦИАЛЬНЫЙ ПОРТРЕТ ГАРАЖНИКА

Половозрастные характеристики

В ходе интервью мы не ставили перед собой цели собрать точные данные о возрасте респондентов, ограничиваясь собственными оценками. Подавляющее большинство гаражников имеют возраст от 30 до 55 лет. Более молодые — это в основном ученики или наемные работники в автосервисах и на мебельных производствах, а гаражники старше 55 лет представлены лишь самостоятельными мастерами высокой квалификации: карбюраторщиками, автоэлектриками, токарями, кузовщиками и пр.

Практически все гаражники — мужчины. Женщины на этом фоне выглядят редким исключением. Лишь несколько раз нам встречались женщины-руководители. В большинстве же случаев это были наемные работницы: швеи, продавщицы, закройщицы, упаковщицы и пр. Среди них не было полноценных членов трудовой артели. Сами они воспринимали свою работу как наемный труд, а вознаграждение — как зарплату. Лишь однажды в Ульяновске нам встретилась молодая девушка-ученица, трудившаяся под началом мастера кузовного ремонта.

У большинства гаражников есть семьи, и очень часто наши респонденты объясняли начало гаражной деятельности необходимостью «кормить семью», «как-то крутиться ради детей». Широко распространена практика семейных артелей: «отец — взрослый сын», «зять — тесть», «отец — друг отца — взрослые дети», «отец — зять — взрослый сын».

К сожалению, в начале работы мы совершили серьезную ошибку, не включив в рассмотрение источники доходов, которые имеют члены семьи гаражника. Эту ошибку пришлось исправлять уже после основного этапа исследования, обзванивая тех гаражников, чьи контакты у нас сохранились. В результате обзвона шестнадцати гаражников выяснилось, что четырнадцать имеют семьи, состоящие из жены и одного-двух детей. Во всех семьях жены либо работают, либо находятся в декретном отпуске, который оплачивается работодателем, — что также позволяет отнести их к работающим.

Профессионализм

Среди гаражников представлены люди с самым разным уровнем и профилем образования. Единственное, что в этой связи стоит отметить — сравнительно сложный процесс перехода в гаражники людей с высшим образованием, которые иногда с трудом преодолевают инерцию мышления, уверенность, что государство обязано как-то устраивать жизнь дипломированного специалиста. Не удалось также выявить четкой связи между видом деятельности гаражника и качеством или типом полученного им в прошлом образования; прямое соответствие здесь выглядит редким исключением. Значительно более важную роль играет предыдущий опыт работы и накопленные жизненные навыки.

Навыки эти обычно приобретаются в ходе работы «на дядю», ученичества или участия в артели. Немаловажную роль может играть и собственный повседневный опыт — то, что называют «хобби». Впрочем, люди, освоившие мастерство самостоятельно, встречаются довольно редко.

Важно, что очень часто усвоение профессиональных навыков происходит параллельно с наращиванием соответствующих социальных связей, которые впоследствии способствуют образованию пула клиентов.

Стоит отметить, что среди активных гаражников очень мало пьющих людей. Чаще всего нам говорили, что «пить некогда» и «незачем».

Статус

Обычно опрошенные называют себя мастерами, гаражниками, изредка — кустарями или ремесленниками, или по основному виду деятельности: мебельщик, столяр, маляр. Соответственно статусная иерархия выстраивается внутри локальных групп: ГСК, сообщества мебельщиков, авторемонтников, микрорайона и т. п., то есть непосредственного социального окружения.

Мерой статуса в таких группах становится уважение со стороны других, напрямую связанное с уровнем мастерства, а также с личными качествами гаражника. Большим уважением пользуются мастера, которые не «все переводят на деньги» и/или «приносят пользу». Внешняя статусная иерархия, обычно включенная в местную криминальную или властную структуру, гаражников интересует мало: за такими статусами они не гонятся.

Самоидентификация гаражной деятельности как бизнеса встречается редко, лишь в тех случаях, когда в ней отлажено четкое разделение труда, а сам гаражник имеет возможность не участвовать постоянно и непосредственно в производственных процессах. Чаще всего в таких случаях организаторы бизнеса берут на себя функцию сбыта, а их деятельность так или иначе сопряжена с торговлей. Например, бизнесом считают свое дело владельцы гаражных магазинов, студий по монтажу дополнительного оборудования, заодно торгующих и аксессуарами, крупных мебельных производств, ориентированных на оптовую торговлю, и т. п.

Занятость

Свою занятость гаражники обычно считают полной. Практически все респонденты уверяли, что работают больше других жителей соответствующего населенного пункта. Наши наблюдения это подтверждают, тем более что применительно к гаражникам невозможно отделить рабочее время от свободного, а личные социальные связи — от деловых. Получается, что типичный гаражник почти все время занят — и когда находится в гараже, и вне его. Фактически разделить здесь условные «работу» и «жизнь» не представляется возможным. Ничего в этой ситуации не меняется и в том случае, если у гаражника есть другая занятость — например, официальная работа.

То же можно сказать и о членах артелей и наемных работниках, занятых напряженным трудом, когда есть работа, а при ее отсутствии легко переключающихся на другие виды деятельности.

Вовлеченность в гаражную среду

В этом отношении ситуация неоднозначна. С одной стороны, активные гаражники, поддерживающие свой статус, заинтересованные в работе председателя и в получении пользы от соседей, не могут не вовлекаться в локальные гаражные или профессиональные сообщества. С другой стороны, роль подобных сообществ для передачи опыта в последние годы значительно уменьшилась благодаря интернету: в некоторых ГСК, где активность не слишком велика, локальные

сообщества вообще не возникают, так как никакой ощутимой пользы гаражники друг другу не приносят.

Профессиональные гаражники и гаражники-«промысловики»

Профессиональными мы называем гаражников, для которых гаражная деятельность является основной занятостью, а «промысловиками» — тех, для кого она служит дополнением к другой занятости. Выше мы говорили в основном о характеристиках профессиональных гаражников. Обобщим теперь их социальный портрет.

Профессиональный гаражник — это семейный мужчина средних лет, непьющий или малопьющий, живущий в квартире в достаточно большом городе, чаще всего — в областном центре. Он ездит на бюджетной иномарке или отечественном автомобиле, привык аккуратно одеваться за пределами гаража. Хорошо владеет каким-либо ремеслом; себя, как правило, называет мастером. Работает либо один, либо в составе артели из 3—5 человек, нередко родственников или близких друзей. В гараже работает уже несколько лет. До этого имел опыт работы по найму.

Зарабатывает профессиональный гаражник обычно в 2—3 раза больше, чем наемные работники аналогичной квалификации, но не выше этого уровня. Заработанное тратит на семью и на собственное потребление, при этом расходы напрямую соотносит с затратами личного труда. Считает, что живет, как все. Работает профессиональный гаражник обычно без всякого графика. Когда работы много — больше 10 часов в день и без выходных.

На пенсию и социальные институты государства гаражник обычно не рассчитывает, полагаясь в первую очередь на себя и на собственное окружение. К государству относится как к чему-то внешнему, не особо им интересуясь, за исключением тех государственных мер, которые напрямую отражаются на его жизни и работе. Собственную деятельность обычно не регистрирует или ограничивается статусом индивидуального предпринимателя, но реальную деятельность не показывает.

Профессиональный гаражник социально активен и поддерживает многочисленные связи самого разного толка и уровня, обоснованно рассчитывая на них в своей деятельности. Вопросы привык решать неформальным путем, четко представляя статусы своих контрагентов и социальные риски. Любит, когда его мастерство оценивается по достоинству. Отличается смекалкой и достаточно большим жизненным опытом, позволяющими ему прибегать к нетривиальным решениям и быть открытым для новой полезной информации, которую он часто

черпает из интернета. Поэтому гаражник находится в курсе актуальных тенденций в сфере своей деятельности и способен очень быстро перестраиваться при изменении внешних условий.

Уточним и социальный портрет гаражника-«промысловика». Это мужчина старше 25 лет, совмещающий деятельность в гараже с работой по найму или работающий в гараже «на хозяина», но фактически являющийся артельщиком. Живет в крупном городе в квартире, от выпивки не отказывается.

В гаражи «промысловика» приводит желание извлечь дополнительный доход из собственных умений. Часто ценит внешний социальный статус, отчего и не бросает официальную работу. К гаражной деятельности относится не столь серьезно, как профессиональные гаражники, но свое мастерство ценит, хотя обычно его уровень не позволяет накопить достаточно широкую клиентуру для полноценной гаражной деятельности.

Имеет дополнительные источники дохода, не отказываясь от подработок. Социальные связи только накапливает, серьезного опыта неформального решения вопросов не имеет. Поэтому либо работает с клиентами главы артели, либо предлагает услуги разного рода через интернет, либо обслуживает ограниченный круг заказчиков.

«Промысловик» интересуется «общественно-политической жизнью» больше, чем профессиональный гаражник, и склонен давать собственные оценки происходящим событиям. Часто считает, что своей деятельностью занимается вынужденно, так как по вине власти не может найти другую работу. В профессионального гаражника «промысловик» превращается постепенно, по мере наращивания социального капитала и совершенствования собственных навыков, для чего требуется энергичное самообучение.

4

Гаражники и государство

> Государства у нас нет, есть только его признаки: герб, гимн, телевидение, и даже президент. У нас государство наоборот. У нас даже деньги наоборот отмывают. В Европе как делают? Деньги от наркотиков, проституции переводят в чистые безналичные. У нас же официальные деньги через конторы переводят в наличные и под жопу их суют.
>
> *Казань, сторож ГСК*

Большинство гаражников привыкли надеяться только на себя и на свое окружение, они ничего не ждут от государства и ничего от него не требуют.

> Вот так жизнь заставляет, что трудиться надо самим и надеяться только на себя. В государстве нет работы, а если есть что-то выгодное, то каждый старается своих детей пристроить. У нас в принципе то же самое вышло — дети получили высшее образование, а куда идти? Ну и так же — на этой мебели. Мы и производство затеяли с этой целью: мы отойдем, а сыновья продолжат дело. Они в этой теме выросли, знают, что к чему. Да и потом в своей работе, как бы дело ни шло, всегда есть «живые» деньги. И уже надеешься только на себя.
>
> *Ульяновск, хозяйка мебельного производства*

Сложившиеся отношения явно воспринимаются как своеобразный пакт о ненападении: «Мы вам не мешаем, и вы нам не мешаете — при условии, что ничего не делаете».

Государство этот пакт понимает иначе. Как нам удалось выяснить, практически везде местные власти отлично знают о деятельности гаражников, но до определенного момента предпочитают их не трогать, ограничиваясь неформальными сборами в виде помощи району, подачек на благоустройство, обязательств новогоднего оформления улиц и зданий и т. п. Настоящее давление начинается лишь тогда, когда оборот гаражной деятельности начинает превышать некий условный порог, то есть когда гаражник, по мнению власти, «богатеет». В этом случае его деятельность либо обкладывается данью (в размере, как нам говорили, 10 % с оборота), либо насильственно легализуется, либо отнимается. В случае противодействия власти пытаются перейти к жесткому нажиму.

> Не от хорошей жизни это все. И ничего они никогда не смогут сделать — рычагов нет. Таких как мы очень много. Они все пытаются налогами содрать. Просто самим надо поменьше тратить на всякую херню. В отчетах пишут, что средняя заработная плата в Ульяновске 25 тысяч рублей. А какая у нас реальная? Тысяч десять. Надо сначала людям зарплату поднять, а уже от этого плясать. Все дорожает, а зарплаты не растут. Так было, есть и будет. Наша страна такая, да и не только наша. Во всем мире так.
>
> *Ульяновск, слесарь гаражного СТО*

Давление со стороны государства встречает очевидное непонимание и воспринимается как нарушение негласного пакта. Обычно гаражники считают, что государство не имеет морального права что-то требовать, ничего не давая взамен.

> — Кому я мешаю, чем я мешаю? От этого дохода я крашу забор, делаю асфальт. А он приходит и пишет [прокурорское предписание].
>
> — Гараж у вас в собственности?
>
> — Да. Он знаешь, что говорит? «Землю хочу захватить». Гондон, негодяй. Говорит, когда захватим, — построим дом. Вот видишь парковку — раньше болото было. Я этим занимался. Чем я ему мешал? И каждый день судит-судит. Это не страна, это едучая страна. Вот так малый бизнес поддерживают? Ты пиши, я денег дам.
>
> *Нижний Новгород, хозяин гаражного магазина по продаже окон и дверей*

Да все по гаражам сидят, потому что налоги высокие, вот и не выгодно никому светиться. Еще проверки ходят, всем откатить надо, каждый хочет чего-то поиметь с нас.

Тольятти, владелец автосервиса

Теперь, исходя из этой статистики, наше правительство тоже пытается остатки тех, кто числится официально, в жопу вообще задавить окончательно. Правильно? Справедливая политика, на благо народа направленная. Только мы его не видим — блага этого.

Ульяновск, работник конторы по автозвуку

Тем не менее гаражники, которые воспринимают любое регулирующее воздействие государства как форму проверки, выработали со своей стороны чрезвычайно разнообразные стратегии взаимодействия с чиновниками. Иногда выгоднее мимикрировать под легальный бизнес, иногда — прямо наоборот, иногда наилучшим решением оказывается дача взятки, иногда — активное сопротивление проверяющим. Все же можно смело утверждать, что в каждом конкретном случае стратегия выбирается исходя из совокупности условий: сложившейся практики, уровня участия руководства ГСК, активности проверяющих органов, степени давления местной власти и собственного социального капитала гаражника. К формальным механизмам при взаимодействии с государством гаражники не прибегают практически никогда.

— А проблем нет с проверяющими — с пожарными, с экологами, налоговой?

— Мы нужные люди. Все проверяющие задают сразу вопросы: «О, вы чехлы шьете. И нам надо». Меня просто уже во всех службах знают. И указание есть налоговой: мелочью не заниматься. Разве что ты «левак» какой-то крупный сделаешь.

Везде, даже в Сочи в гаражах, где гостиницы, оставляют ворота, чтобы не придрались. А я нет — я почитал все документы, СНИПы 1968 года. Не указано, какие там должны быть ворота. После жалобы меня вызвали, говорят, что землю использую не по назначению. А я совсем уже обнаглел — окна поставил, и не смотрится уже как гараж. А я поднял все эти документы, сочинение целое написал. Поднял статью конституции. «Каждый собственник имеет право… использовать свою собственность в предпринимательских или иных целях», сейчас точно не помню. Отстали они от меня. Дверь функционально — те же ворота.

Казань, хозяин производства авточехлов

— Многие здесь пытались дернуть людей, в том числе и меня как председателя. Через прокуратуру там… Такого закона конкретного нет о запрете деятельности в гараже. Ради бога, пускай делает там что-то, вместо того чтобы пить по подворотням.

Набережные Челны, председатель ГСК

Кто без этого? За мусор, за масло. Фильтры выкидывают не в контейнер, а за куст. Домашние вещи, телевизоры. Я на экологов не обижаюсь, они свое дело делают. Я когда в 1996-м принял, я почти бесплатно работал. Пожарники — штраф, экологи — штраф. Сейчас я уже умный, со всеми договора есть.

Набережные Челны, председатель ГСК

— Зарплата минималка, по-черному?
— Да.
— Налоговая как?
— Плачу одну и ту же сумму. Им неинтересно.

Нижний Новгород, владелец автосервиса

Проверяющих у нас больше чем надо. Один ушел — сразу второй идет. Мы не заслуживаем, чтобы нас штрафовали. Налоги платим, экологические проплачиваем заранее.

Нижний Новгород, председатель ГСК

Очень важную роль в гаражных сообществах играет председатель, выступающий в роли посредника между гаражниками и государством. В специализированных ГСК, как было указано выше, случайных людей среди председателей нет, поскольку сообщество заинтересовано в оптимальном решении проблем, необходимом для его деятельности. В негласные обязанности председателя в таких случаях входит урегулирование не только формальных вопросов, но и множества неформальных — от разрешения внутренних конфликтов до организации воровства электроэнергии и сбора требуемой дани на нужды района. Именно поэтому председателем ГСК обычно избирается человек с наибольшим опытом и социальным капиталом.

Нам неоднократно встречались случаи, когда председателями ГСК становились бывшие или действующие представители криминального мира, причем при полной поддержке гаражников, видевших в них людей, которые обеспечат необходимые условия для приемлемого существования ГСК и сумеют гарантировать соблюдение пресловутых «понятий» при решении возникающих внутренних проблем ГСК. Если

же негласные нормы нарушаются, любой статус не может помешать смещению неугодного председателя.

> Наш председатель ГСК — крупный криминальный авторитет. Он типа местного олигарха, у него гаражей целая куча. Свою сторожку он сдавал, чтобы в ней жили какие-то таджики. В общем, все площади используются, чтобы максимально выдавливать из людей деньги. Есть своя внутренняя политика: там есть колупатели машин, у которых гараж в собственности, и они качают права. Они сильно ему мешают. А тем, кто у него в аренде сидят, положено сидеть тихо и спокойно, платить аренду в срок и не жаловаться на херовое электричество.
> И вдруг этому криминальному авторитету кто-то чего-то предложил купить, и он начал мне разрушать мозг: «Покупай гараж!» Я зарегистрировался в качестве ИП, чтобы продемонстрировать фиктивные доходы, якобы они у меня есть. Получить кредит и этот гараж выкупить. Вот таким образом сказываются все эти кризисы, геморрои. Я подал заявку в конце ноября, пока ее рассматривали, произошел кипеш с долларом и получилось, что меня обламывают. Первым делом я надеялся на наш любимый драгоценный «Сбербанк», который наиболее лоялен в плане кредитов. Оттуда меня послали, еще в двух тоже. Хотя в одном банке наш криминальный авторитет (а криминальным авторитетам положено быть добрыми людьми — он за меня переживает) нашел какие-то связи. Там за него все решили, сказали, что не кинет, стопудово платить будет. Но, тем не менее, несмотря на всю его криминальную авторитетность и солидность, его послали.
>
> *Ульяновск, владелец гаражного СТО*

При «правильном» председателе решение внутренних проблем ГСК практически исключает использование каких-либо государственных институтов и формальных механизмов. Например, в Тольятти мы наблюдали случаи, когда неплательщиков взносов безо всяких бумаг выгоняли в худшие гаражи, а в Казани должникам заваривали ворота.

> — Как взыскиваете?
> — Ну, что-то он [председатель] пытается. Есть многодетная мамаша, 12 лет не платит. Но в этом направлении у нас что-то делается. И свет отключаем, и ворота завариваем. Последний раз в 2006—2007 году. Очень стимулирующий метод. Потихоньку начинают платить. По мне, все ГСК так делают.
>
> *Казань, сторож ГСК*

— А следите как за неуплатой взносов?

— Ну, отучаем, переделали многое. Где-то счетчики устанавливаем… у нас и штрафы не платят ни хрена. И год, и три года, и пять лет. Их хрен выбьешь. Заварили одному ворота, другого пересадили в другой бокс, пониже, раз не платит. Хотели его пригласить, но он не отвечал. Мы при свидетелях замок вскрыли и переселили на этаж ниже, где течет с потолка. Ну, у него прав собственности нет. А того владельца — в гараж неплательщика.

— По понятиям решаете вопрос?

— По понятиям. Ну, это действенно. Он и трубки не брал, пришлось дома его находить — пообещал, расписку написал, что за месяц все выплатит. Опять пропал — опять его нашли. Опять у него не получается. Терпели-терпели, в суд подавать не стали.

— Пока не подали?

— Да. Опять морочит голову. Ну, мы показали, что его уже переселили, и этот товарищ платит.

Тольятти, председатель ГСК

Нас пожарники на 300 тысяч оштрафовали за то, что на ГСК нет положенных трех гидрантов. А их во всей Анапе пять! Я сунулся вопрос порешать, нет, говорят, это разнарядка под Олимпиаду, ничего не можем сделать. Ну, мы собрались с мужиками — надо платить, некуда деваться. Нашлись деятели, которые сказали: «Что ты за председатель? Мы решим вопрос». Хорошо, говорю, через три дня собираем собрание заново: если договоритесь там, то не будем платить. Конечно, у них ничего не получилось.

Анапа, председатель производственного ГСК

Одним из важных следствий взаимодействия с государством стало ассоциирование гаражников, осуществляемое как снизу, так и сверху. В Нижнем Новгороде ассоциацию гаражников возглавил муниципальный депутат от партии «Родина», сам в прошлом гаражник и председатель ГСК. Как мы поняли из разговора с ним, именно гаражники помогают ему избираться в депутаты. Декларируемая цель этой ассоциации — не дать пустить гаражи под снос и добиться упрощения их оформления. Практически полностью этому вопросу был посвящен пятый номер партийной газеты «За Родину!», который вышел тиражом 10 тысяч экземпляров со слоганом «Спасем наши гаражи!»

В Ульяновске ситуация иная: здесь гаражники начали объединяться под влиянием власти. В результате была создана ассоциация мебельщиков, основной целью которой стало закрепление неформальных

институтов взаимодействия с государством с целью защиты гаражной деятельности от его излишнего внимания.

> Первым шагом стала фраза губернатора, что он не хочет разговаривать с нами по отдельности. Он предложил собрать человек десять гаражников — моих друзей, чтобы мы встретились с ним и рассказали о первоочередных проблемах. Через три месяца Руслан Гайнетдинов [глава областной Корпорации по развитию предпринимательства] собрал нас у меня на фабрике «Форт» поговорить с губернатором. Сергей Морозов приехал, и человек пятнадцать рассказали ему о проблемах. Что, например, крупные арендодатели не предлагают нам хорошие условия, чтобы мы из гаражей переехали к ним и дальше могли расширяться.
>
> Они начали помогать нам в решении вопроса. Хотели что-то большое построить, чтобы там нас собрать на льготных условиях. Дело сейчас особо не сдвинулось. Должно быть что-то как «Планета мебели», когда 6—7 предпринимателей объединяются, чтобы построить одно помещение. Когда строишь одну дорогу, одну трубу, это дешевле и гораздо быстрее, чем если бы каждый из них делал для себя сам. И кластером управлять легче.
>
> Мы сейчас для начала в первый год собрали практически всех мебельщиков. На второй год мы выявим, какие вопросы у нас общие возникают, и вынесем их на всеобщее обозрение. Нам начнут помогать, увидят, что мы живем лучше, чем те, кто к нам не вступил. Общее недоверие к власти огромное. Сейчас по-хорошему никакого толка от ассоциации, но мы собираемся и обсуждаем вопросы. С пожарниками нам помогают решить вопросы, с экологами. С налоговой нас своевременно ставят в курс. В будущем мы, возможно, закупать что-то будем вместе, за счет объемов экономить.
>
> В будущем мы хотим закрыть всех, кто не в ассоциации, чтобы они нам не были конкурентами, и с нами, как с единой силой, будет разговаривать власть и лично Сергей Морозов.
>
> *Ульяновск, глава крупного мебельного производства*

Когда мы наберем силу, с нас со всех уже будут спрашивать, нас тогда накажут как организацию. А следующий шаг — нас в кабинеты зовут, в советы и депутаты. Это тоже хорошая лестница туда, потому что в нашем городе три-пять лет тебе дают работать. Если не растешь — начинают доить. Либо ты пойдешь в депутаты, либо они придут к тебе. И лучше самому туда залезть и защищать свой бизнес. Это лучше, чем отдавать деньги, чтобы тебя не трогали. Они точно знают до 100 тысяч, сколько ты зарабатываешь и когда к тебе надо прийти.

> И в итоге мы хотим сделать так, чтобы все вступили в ассоциацию, чтобы всем это было выгодно. Чтобы поменьше платили, чтобы были в курсе всех комиссий и проверок.
>
> *Ульяновск, председатель объединения гаражников*

Подобные ассоциации ныне созданы или активно создаются и в других городах. Это естественно в условиях возросшего внимания со стороны государства, которому стало трудно противостоять с помощью отработанных методов. Действовавший ранее неформальный пакт перестал соблюдаться в полной мере.

Основные выводы

Главный наш вывод вполне однозначен: подавляющее большинство гаражников это, как выразился один из них, «типичные ремесленники», а их труд это классическая промысловая деятельность, направленная не на аккумуляцию ресурсов, а на жизнеобеспечение. Это верно даже в том случае, когда сами гаражники описывают ее как «бизнес».

Разграничить эти понятия можно следующим образом: бизнес — организация обезличенного процесса, а промыслы — личная деятельность. Она не перестает носить личный характер и тогда, когда охватывает множество работников, имеет формальный статус и т. д. Без конкретной личности промысловика-основателя эта деятельность невозможна — настолько для нее важен его личный социальный капитал.

Это обстоятельство мы поначалу явно недооценивали. Результаты исследования показали, однако, что гаражная деятельность буквально насквозь пронизана неформальными социальными связями. Они же формируют независимые от государства институты, которые образуют реальный каркас этой деятельности. Впрочем, здесь стоит напомнить, что подобные практики характерны не только для гаражников и что гаражи мы рассматривали как место, в котором представлено

рассматриваемое социальное явление, по причине их относительной видимости.

Исследование подтвердило нашу догадку о том, что мы имеем дело в первую очередь с социальным, а не экономическим явлением. Экономический аспект оказался подчинен социальному. «Гаражная экономика» — это история про использование социальных связей, а не про деньги и капитал. Мы уверены, что рассмотрение гаражной деятельности сугубо экономически привело бы к потере ее специфического содержания.

Каковы ключевые особенности гаражных промыслов?

1. Примат личного труда.

Гаражные ремесленники рассчитывают в первую очередь на собственные знания, навыки и умения и редко используют разделение труда. При этом навыки и знания зачастую оказываются уникальными, а их передача осуществляется через институт ученичества. Отсюда важность мастерства, которое является самостоятельной ценностью и основным социальным капиталом гаражника.

2. Опора на социальное окружение.

Гаражная деятельность строго индивидуальна и зависима от ближайшего социального окружения ремесленника. Это окружение — не только источник ресурсов, оно выполняет функцию регулирующих институтов. Государственные институты оказываются внешними и ненужными. Связь с государством обычно осуществляется через посредничество председателя ГСК.

3. Гибкость.

Гаражные ремесленники быстро реагируют на изменение внешних условий, в кратчайшие сроки перестраивая собственную деятельность, но при этом практически никогда не происходит качественного роста: гаражники не создают новых массовых рынков. Соответственно гаражное ремесло редко перерастает в полноценный бизнес.

Наша исходная гипотеза, согласно которой именно в гаражах сосредоточена основная часть горожан, занятых неидентифицируемой деятельностью, подтвердилась лишь отчасти. Хотя доля гаражников почти везде (за исключением малых городов) достаточно велика, спектр неформальных практик оказался более широким, чем нам казалось изначально. Как выяснилось, характер занятости в значительной степени зависит от имеющихся ресурсов, а также от местных традиций. В регионах, обеспеченных ресурсами, люди часто предпочитают самостоятельной гаражной занятости работу по найму, пусть и теневому, — главным образом потому, что доход, приносимый такой работой,

признается достаточным, а при самостоятельном заработке нельзя рассчитывать на большее. В Мордовии и в Подмосковье более выгодными считаются отходничество и маятниковая миграция. В первом случае важную роль играют традиции, которые сформировали определенную модель поведения, а во втором — очевидное ресурсное изобилие Москвы.

В малых городах промыслы склонны заводить не в отдельно стоящих гаражах, а в пристраиваемых к частным жилым домам помещениях, которые в полной мере наследуют функционал работных изб в классических городских усадьбах дореволюционной России[26]. Впрочем, если рассматривать гаражную деятельность как феномен распределенного образа жизни[27], то можно сказать, что и гараж как место осуществления промысла наследует тот же функционал[28].

Таблица 8. **Функциональные элементы классической усадьбы и их современные аналоги**

Функциональные элементы классической городской усадьбы (интегрированное городское жилье)	**Современные функциональные аналоги (распределенное городское жилье)**
Дом	Квартира
Работная изба	Гараж
Сад	Дача
Огород	Дача
Погреб	Гараж
Баня	Баня на даче
Сарай	Гараж
Каретник	Гараж
Двор	Дача

Достаточно неожиданной оказалась роль, которую в «гаражной экономике» играет интернет. Именно сетевые профессиональные сооб-

26 *Зорин А. Н.* Очерки городского быта дореволюционного Поволжья. Ульяновск: Изд-во «Средневолжского научного центра», 2000. 692 с.

27 *Моляренко О. А.* Распределенный образ жизни и контрурбанизационные процессы как факторы развития сельских и городских поселений // Вопросы государственного и муниципального управления. 2013. № 1. С. 56.

28 В этой связи интересно, что и в достаточно крупных городах (Ульяновске, Сызрани и Пензе) многие профессиональные гаражники не только говорят о желании перенести деятельность в собственный дом, но и активно реализуют это желание, фактически осуществляя обратную интеграцию распределенного жилья.

щества являются основным источником опыта и знаний для очень многих гаражников. При этом в последние годы интерес смещается от форумов к интерактивным видеоканалам на YouTube, которые ведутся гаражниками для гаражников.

Впрочем, и форумы, и каналы перестали быть единственной интерактивной площадкой. Такие «звезды гаражного YouTube», как Олег Нестеров из Бреста или Наиль Порошин из Димитровграда, проводят обучение всех желающих не только онлайн, но и очным порядком. Их занятия, как и запущенная тем же Нестеровым «гаражная рация», о которой мы говорили выше, пользуются серьезным спросом. Ученики приезжают издалека, даже из других стран.

Интересно, что многие популярные гаражные каналы ведутся жителями Украины. Один из наших респондентов объяснил это тем, что жители соседней страны «вынуждены думать головой, так как там нет нефти и газа».

В последние два года широкое распространение получили обмен дружескими визитами гаражников и взаимное продвижение услуг. Таким образом, институт рекомендаций стал глобальным, а наиболее активные в интернете гаражники приобрели популярность далеко за пределами локальных сообществ.

Прямая демонстрация собственного мастерства в интернете не только способствует расширению социальных связей и, следовательно, клиентской базы, но и становится важным источником заработка благодаря разнообразным видам рекламы. Для некоторых гаражных гуру подобный заработок (наряду с личным обучением) даже стал основным, что позволяет говорить о становлении полностью альтернативной системы «гаражного» образования.

Огромное значение для сферы авторемонта приобрели всевозможные доски объявлений, сервисы для продажи запчастей, извлеченных из разобранных автомобилей, и форумы специализированных автоклубов, благодаря которым только и стало возможным появление так называемого клубного сервиса. Возникновение в регионах специализированных автомобильных разборок, ориентирующихся теперь не на локальный, а на всероссийский спрос, также объясняется наличием соответствующих интернет-сервисов и связанных с ними транспортных компаний.

Доступность информации, безусловно, влияет и на распространение специализированных видов гаражной деятельности, как то: изготовление колес на заказ, производство яхт, ортопедической обуви, электроники и пр.

Благодаря интернету гаражная деятельность приобретает все более восприимчивый и подвижный характер: любая технология, лежащая в основе производства востребованных товаров или услуг, — как и доступ к соответствующему оборудованию и знаниям — теперь быстро становится глобальной. Примерами могут служить способ исправления вмятин на автомобилях без покраски, который используется во всех исследованных нами городах, или технология изготовления витражей «Тиффани». В то же время интернет не изменил качественным образом основы гаражной деятельности. Речь идет скорее об удобном инструментарии, позволяющем значительно расширить возможности существующей модели, улучшить и актуализировать привычные, давно существующие практики.

Приложение

ПУТЕВЫЕ ДНЕВНИКИ, ИНТЕРВЬЮ

Тольятти
(05.08.—07.08.2015)

Если есть на земле гаражно-производственный рай, то он находится в Тольятти: здесь в пяти-, шестиэтажных гаражных кооперативах, построенных в середине 1990-х, работают несколько десятков тысяч человек. Сферы деятельности этих людей различны: от производства деталей для заводского конвейера и запчастей для автомобилей до магазинов, торгующих одеждой и продуктами, кафе, пивных и сауны. Верхние этажи многих кооперативов сдаются под офисы вполне солидным учреждениям, вплоть до аптек и стоматологических клиник.

В одном ГСК есть гаражная коптильня, где солят и коптят рыбу. В прошлом году там насмерть угорел рабочий-таджик (работали двое, но один успел выпрыгнуть в окно). Правление ГСК устранилось от ответственности, сославшись на то, что гараж приватизирован и вход в него осуществляется с улицы. Проверки прошли, никого не наказа-

ли. Конечно, пришлось на пару месяцев прекратить работу, но сейчас все восстановили, в том числе и численность рабочих из Средней Азии. В этом же кооперативе к пятиэтажному блоку ГСК пристроена башня «в старинном вкусе» — это магазин замков и ключей. Правда, в связи с низкой «проходимостью» (числом потенциальных покупателей в единицу времени) владельцы решили использовать его как склад.

Тольятти. ***Производственный ГСК***

Заместитель председателя одного из крупнейших гаражных кооперативов Тольятти, не стесняясь, рассказывает кому-то по телефону, что у нее и у директора есть фирмы по «обналу». Дескать, если нужно, любую сумму можно будет через эту контору прокрутить. Закончив консультацию, уделяет время нам.

— Хозяйственную деятельность у вас многие ведут в гаражах?
— Многие.
— Как вы на это смотрите?
— Это запрещено законом. Но мы смотрим на это снисходительно, потому что жить нечем людям. Всем занимаются, кто чем вздумает. Если не бензин, не горючее, то мы не против. Рыбу у нас коптили, но мы их выгнали — антисанитарные условия, вонь и грязь. Пекарня была. Пожары были и задыхались люди. Сейчас сократилось число гаражей, ведущих деятельность.

— А куда из гаражей-то уходят?

— В никуда. Живут подсобным хозяйством. Или на пенсию родителей.

В 1990-е пост председателя в крупных гаражных кооперативах был лакомым куском: обороты по взносам были огромными, можно было заниматься продажей гаражей, организовывать свое производство, строить и пристраивать новые боксы. Нередко председателей сменяли в результате полноценного рейдерского захвата. А в одном из крупнейших ГСК Тольятти из-за этой должности дети убили своего отца. Сейчас такой борьбы нет: строить стали меньше, много неплатежей по взносам. Председатель кооператива в наши дни — рутинная работа.

Проблемы неплатежей обычно решаются «по понятиям», а не через суд: сначала члену кооператива предлагают заплатить, а если он не реагирует, то заваривают ворота, отключают электричество или прибегают к более радикальным мерам. В одном многоэтажном кооперативе человека, не платившего более двух лет, принудительно переселили этажом ниже, в худший гараж, который постоянно заливает водой, а владельца плохого гаража переселили в гараж неплательщика. Гараж неплательщика вскрывала комиссия из председателя, бухгалтера, старшего по этажу; была составлена опись.

Приведем полностью интервью с предпринимателем Сергеем, бывшим школьным учителем.

— Как пришли в гараж?

— Был учителем, потом принял решение заниматься рекламой. Не только из-за денег — их можно зарабатывать где угодно. Если ты хороший учитель, то репетиторством сможешь заработать столько же денег, как и обычный небольшой бизнесмен. Плюс вот эта работа частника. Меня коробило то, что необходимо взаимоотношаться с молодыми людьми, в том числе в периоды полового созревания. И необходимость поучать людей, которым это рано... А потом ты идешь обычным путем: у тебя есть куча представлений, как все это должно быть. Что должен быть костюм, офис, визитка и прочее-прочее. Ты снимаешь офис, читаешь книги об этике делового общения, а потом постепенно понимаешь, что человек, который будет взаимоотношаться с тобой, то есть твой партнер, у которого ты должен взять деньги,— что его в общем и целом интересуют только стоимость твоей услуги и качество. Больше ничего. Причем стоимость во главе угла — в бизнесе под названием «реклама». И ты понимаешь, что в офис к тебе клиент никогда не придет. Никогда. Трудно представить, что владелец сети, каким бы он ни был, придет к вам

в офис. Придешь все равно ты к нему. Потом ты начинаешь понимать, что какая разница, где делать эту вывеску. Если, допустим, я обладал большими площадями, то нужно понимать, что необходим постоянный поток. А если ты просел хотя бы на месяц, то аренда в 30 тысяч тебя выносит сразу же.

Потом ты постепенно понимаешь: а зачем тебе много людей? Во-первых, понимаешь, что необходима собственная компетенция. Если ты не обладаешь компетенцией во всем, что делаешь, начиная от дизайна и кончая монтажом, ты попадаешь в кучу зависимостей. И чем квалифицированнее человек, который на тебя работает, тем зависимость крепче. Зависимость от дизайнера, это вообще вырвиглазный п***ц. Притом надо понимать: чем талантливее дизайнер, тем он проблемнее. И неважно, в чем проблема: в алкоголизме или в неустроенности личной жизни. А дальше ты возвращаешься к книжкам, которые ты читал и не дочитал. Ты начинаешь понимать фразу «устранение издержек» очень, очень и очень буквально. Лишняя аренда — это издержка, дизайнер — это издержка. Тут есть еще ряд нюансов, связанных с тем, что тебе удалось построить, и каков ты был как организатор. Удалось ли тебе, выражаясь языком физики, преодолеть потенциальный барьер и выскочить на новый уровень, а не так: «вверх-вниз». Если вы понимаете, что такое потенциальный барьер. Удалось ли тебе перескочить барьер, когда твоя добавленная стоимость становится выше определенной планки. Я знаю огромное количество людей, которые ни по дизайну, ни по чему угодно не предоставят услугу лучше, чем я. Но при этом они снимают пафосный офис, у них десять сотрудников, каждому из которых нужно платить тридцать. И все это включается в стоимость товара. Я считаю, что я могу взять те же деньги, что и другой, но я не заплачу за офис, не заплачу за аренду. Я все сделаю дома и отдам. Или «порву» деньги с дизайнером сильным, который может все это делать. И возьму столько же, а может даже и больше. Вот и идут процессы через убирание издержек, понимание этого бизнеса. И ты понимаешь, что вывеска 12 на 3 метра, которая вешалась кранами, сделана полностью в гараже. Делали ее два человека и еще два нанятых студента. Ты делаешь продукт с высокой добавочной стоимостью для себя. В итоге заказ сдан, всех к чертовой матери распустил. Площади загружать не нужно.

— Я относился к рекламе определенным образом. Понять меня можно, если посмотреть фильм «Господин оформитель». Вот герой — и есть мое отношение — дико амбициозное в качестве, в дизайне. Вопрос твоего отношения к бизнесу — вопрос целеполагания. Плюс есть вещи, связанные с порядочностью, что ли, — ты не можешь прокинуть людей и так далее. Тут выходит много вещей: если ты хочешь быть стабильным в ре-

кламе, у тебя должен быть поток. Если говорить о моем уровне, то это должно быть полмиллиона, шестьсот тысяч в месяц. Чтобы держался стабильный коллектив, а не от случая к случаю. Чтобы держать уровень хорошей американской рекламы или хорошей-хорошей европейской. Причем европейской не на уровне «Армани», где плоскость и буквы, а как «Господин оформитель» — где что-то такое, за что хочется глазу зацепиться. Это должен быть хороший дизайнер, семейный. Он готов выдавать продукт стабильно, он ценит это очень сильно. И ты его должен грузить. Но тут возникает момент провинциальности города. И не только провинциальности, а еще и ненужности вещей, которые делает «Господин оформитель». Ты должен либо ехать в Москву, Питер и выдавать этот продукт там, где он востребован, либо ты идиот, который старается продать «Армани» в деревне. Все хорошо, все здорово, только не надо никому. И это не люди плохие, это ты неправильно понимаешь.

— И тут появляются турники. Это младший брат, который работал со мной. Ему хотелось, естественно, стать автором какой-то идеи, хотелось выбраться из-под моего ига. А у нас разница 11 лет. И надо понимать, что 11 лет — это очень много. Ты движешься в фарватере, и очень трудно из него вырваться, потому что ты длительное время окормляешься этими идеями. И вот он дал этому направлению жизнь. Я, соответственно, не мешал. Он делал и делал. Дошло до определенной точки, когда этот бизнес по стабильности, по количеству стал приносить денег столько же, сколько и реклама, а временами даже и больше. А я шел встречными курсами, наоборот, уменьшался. Мне перестало быть интересным общаться с людьми, заказчиками. Я стал меньше прогибаться, стал занимать резкую позицию. Если меня что-то не устраивает, то я не буду работать. На том простом основании, что, во-первых, ты понимаешь, что не так много нужно для счастья, и денег в том числе. А во-вторых, ты понимаешь, что этот порочный круг, когда ты берешься за работу, считая, что она должна стоить определенное количество денег, но ты прогибаешь, потому что тебе нужно оплатить офисы, выплатить зарплату людям. Ты находишься в постоянном кругу: берешься за какое-то говно, а тут приходит вывеска твоей мечты. А у тебя нет времени ее делать. И ты смотришь, как гробишь свою мечту, которую ждал год, а делаешь ты ее впопыхах, на коленке. И ты начинаешь резко: «Не нравится что-то? До свидания!». Не посылаешь, конечно. Условно говоря, вы приходите в магазин, видите хлеб, но не начинаете торг с продавцом. Вы принимаете простое решение: будете брать или нет. Вот и я пришел к простому решению, несмотря на то, что не пеку хлеб. Вот есть мой товар, который включает меня как личность, как переговорщика. И вот там стоит ценник. Если вы его платите, мы работаем. Не

платите — при всем уважении, я не буду это делать. Здесь получается такая простота. Все это пердолится, у тебя же наработался опыт, как это нужно делать, появился опыт, как выпускать продукцию, появился опыт по разделению труда. Плюс брат, который с тобой работал и делал все руками, понимает, что не хочет это делать. Он хочет продавать, ему интересен Яндекс-Директ. Это не значит, что я не понимаю и не могу это понимать. Я просто не хочу это делать. Мне, например, отправка турника и возврат его, на том простом основании, что клиент просто не пришел [не получил его в транспортной компании], сродни личному оскорблению. Если бы я увидел его перед собой, то я бы его оскорбил так, чтобы вынудить на какие-то ответные вещи. Ну как так? Я понимаю, ты распаковал турник, он тебе не понравился. Но ты ведь совсем не пришел! А брат все это не воспринимает, переваривает. Поэтому появляется правильное распределение труда. А ты получаешь кайф от оптимизации процессов. Тебе не доставляет кайф в****ь рабочих и забрать больше себе. Легко понятно, если составить простое арифметическое уравненьице, что мои деньги — это стоимость продукта минус материалы, минус зарплата рабочих. Соответственно, чем больше я заберу у рабочих, тем больше мне достанется. А дальше начинается прогрессия. Есть такой анекдот: «Зачем вы, Раскольников, старушку убили?» — «Ну, как?» — «Глупо же?» — «Почему? Одна старушка — червончик, а десять старушек — сотенка». Ты получаешь удовольствие, что работают люди, получают хорошие деньги. Хотя эта работа не является суперквалифицированной, они получают много больше, чем люди, которые позаканчивали что-то, много думают о себе. Они зарабатывают, по нашим тольяттинским меркам, от 2 до 2,5 тысячи ежедневно. И ты получаешь кайф от того, что сделал место, на котором человек имеет возможность взять квартиру в ипотеку, а не быть пауком.

— Гараж в собственности?

— Часть в собственности, часть нет — в аренде. Гараж куплен под один проект, но пока до него руки не доходят.

— Рабочих сейчас много?

— Сейчас двое. Максимально, если брать рекламу, было человек 8—10. Если брать турниковое направление, то со мной и братом — человек 7—8. Мне нравятся спецназовские представления о том, что мало народа — много пользы. Те, кто сейчас работают, выкристаллизовались, как метамфетамин в фильме «Breaking bad». Она как два терминатора. Если ты смотрел «Мортал Комбат» первый, то там был герой, который падает, снова встает и херачит. Сейчас их двое, но мы способны выпускать столько же, как тогда, когда работало шесть человек.

— Обучение рабочих практикуете?

— Обучение рабочих очень примитивное. Если ты разбил процесс на операции, которых всего около десяти, то обучить человека очень легко. Конкретно ты, если хочешь, будешь делать эту операцию уже в первый день довольно эффективно. Вопрос только в злобности какой-то. Парень, который там сейчас работает, варит. Вообще странная вещь: мне пришлось научиться варить. Я обращал внимание, что большинство сварщиков, приходящих ко мне, варят хуже меня, хотя стаж у меня был два месяца. Соответственно вот этот парень, который варит, он научен мною. И если есть такое понятие, как «почерк сварщика», то он у него мой. Я его учил «от и до»: как ставить, как держать, какие расстояния.

— Как сам компетенции набирал?

— Ничего не умел, когда начинал. Плюс с диким комплексом безрукости. Тебе кажется, что что бы ты ни делал, у тебя из рук все валится. Постепенно этот комплекс перебарываешь. Ты видишь, что люди, которые, как ты считал, делают все легко, делают все точно так же, как и ты. Ты постепенно берешь, делаешь-делаешь. Как только сделал что-то хорошо, ты этот барьер взял. Вначале это простой навык, потом в твоей копилке появляются более сложные навыки. Так же мной была приобретена компетенция дизайнера. На тольяттинском уровне я могу закрыть любую задачу. Я готов конкурировать почти со всеми конторами. Это от безвыходности. Ты к дизайнеру пришел, а он сидит пьяный, а заказ сдавать завтра. Второй раз, третий. И дальше уже без него можешь обойтись.

— А собственная реклама?

— Не нужна она. Вот турникам да, но я туда вообще не лезу, потому что это мне не интересно. Я понимаю, что мне 38 лет, я всего не усвою. Сколько мне осталось активной жизни, если не случится таких вещей, которые мы не контролируем? Ну, до 60 лет, если буду хорошо себя чувствовать, то до 70. При этом нужно понимать, что выше определенного уровня роста не будет. Поэтому реклама не нужна. Для меня реклама сродни бандитизму. Меня коробит от того, сколько я должен заплатить за рекламу на щите 3 × 6. Как будто я должен кому-то нести, почти как бандит. То же самое реклама в газете, реклама на Яндексе. Я понимаю, что там свои издержки, своя структура, свои траты. Но я не могу переступить через это и всегда стремился к тому, что мне должны платить, а не я. В этом есть свой кайф.

— А инструменты откуда, изначально были какие-то?

— Инструмент ручной, постепенно нарабатывался. Для производства турников много не надо. Это не самый инструментозатратный вид производства. Многие люди мыслят бизнес станками: «Вот я купил станок, начну бизнес». Станки плодятся, а раз они плодятся, цена падает. И это еще вопрос, обладать ли портальным фрезерным станком, который стоит миллионы, или резать за 30 рублей погонный метр.

— Инструменты изначально были?

— Чтобы начать заниматься рекламой конкретно, вам нужна болгарка, лобзик и сварочный аппарат.

— Металл где берете?

— Есть конторы. Турниковые объемы достаточно большие уже. То есть ты берешь 4 тонны в месяц и все это перевариваешь.

— Контролирующие органы как-то следят? С председателем мы разговаривали, он лоялен.

— Да все лояльны. Пожарники периодически приходят, но как я понимаю, как все происходит в России. Пожарник не имеет права прийти в гараж и просто ходить. Он заранее предупреждает о проверке председателя кооператива. Естественно, что здесь никого не будет. Все гаражи будут закрыты. Да, торчит вытяжка, ему все сразу будет понятно. Я не сторонник считать, что Россия — гребаная страна. Она такая, как все. Суть в том, что пожарник — не искоренитель зла. Он исполнитель своей работы. Он гулятель в баре, трахатель девочек — такой же, как и все. И понимает, что есть работа. Ему надо просто палочки поставить, штрафы сделать. Следствием никто не занимается: «Ага, вытяжка. Ага, делают чего-то. Ага, надо нагрянуть и всех повязать». Зачем это нужно?

Я в свое время устраивался в налоговую, мне кадровик сказал: «Если ты понимаешь работу в налоговой полиции как наведение порядка — шерстить комки, — то это неправильно. Это мелочи. Надо ловить большие налоговые преступления. У нас штат — 12 человек на весь город». Соответственно ты концентрируешься на этом. А остальное — до кучи.

Если они пришли, а бестолковый рабочий продолжил работать, накрыли. Хорошо, ты просто начинаешь искать кончики. Находишь, естественно. Либо заносом разовым, либо выясняется, что у тебя там хороший знакомый, а ты и не знал. Нет проблем, все хорошо. Если выделять из всего того, что я сказал, то гараж — это просто место, где дешевле. Все, больше ничего нет. Только слова. При определенных размерах бизнеса он не сможет устраивать. Я тоже не беспредельщик отмороженный. Хотя это вещь хитрая. В свое время здесь гнули неоновые трубки при помощи пропановой горелки. А это баллон с пропаном. И это уже п***ц вырвиглазный. Сейчас, когда становишься старше, уже не хочется таких компромиссов. Понятно, что если мы начнем порошком красить сами, а не отдельный человек, это будет подразумевать большие объемы. Будем куда-то выезжать.

Наше молодое государство только пытается строить капитализм, только начинает этот путь. Очень наивно полагать, что то, что понятно вам, мне, в смысле недостатков в стране, не понимают люди, принимающие

решения. Налоги, ага, обналичивание. Все обналичивают, я обналичиваю. Очень наивно думать, что наверху не знают объемы, проценты. Если канал обналичивания не перекрыт, то легче всего думать, что тупая страна. А нужно думать — почему не перекрыт? Вопрос анализа фотографии или картины тот же самый: неужели Микеланджело не понимал, чего делал? А ты должен понимать, что палец загнут сюда не просто так. Или у Одри Хепберн кольцо на пальце черное — почему оно черное и почему такого размера? Надо понимать, что фотохудожник учитывал все. И как только ты начинаешь так думать, что-то начинает получаться. Так же и с обналичиванием. Людям дают некоторое количество свобод. Если все закрутят, то бунт будет. Грубо говоря, как в детстве девочки мальчиков разводят, и наоборот: «Давай ты мне писю покажешь, а я тебе». Здесь развод такой же: «Мы вам обналичивание, а вы вые***ться не будете, пока не приподниметесь». Кстати, в этом году уже закрыли. Эти каналы уже значительно сильнее закрыты, чем в прошлом. Но опять-таки: это будет делаться через что-то, чтобы человеку было проще жить на более высоком уровне. Вот ты приходишь качаться. Ты же не можешь лечь сразу под большую штангу, ты постепенно себя растишь. Если гаражи будут прикрывать, через проверки, еще что-то, то будут появляться легальные каналы и отдушины, в которые ты сможешь уйти. Я вернулся из Белоруссии — там все платят налоги. Он пассивен, зато собираемость 100 процентов. У нас вот рассуждения: «Ой, «Лента», «Ашан» — п***ц малому

Тольятти. ***Реклама на гараже***

бизнесу». Но это же тоже понятно. Государству легче контролировать сбор налогов с малого количества плательщиков. Понятно, что ищется баланс. Ты понимаешь, что если гаражи закроют, то откроется что-то еще. Не будет ни лучше, ни хуже. Бестолковые бараны не понимают, для чего это сделано, воспринимают через саботирование жизни — «Путин-сука, не дает мне жить». А если мыслить через поиск решения проблемы, она будет решена. Вот вы тут находитесь, а здесь ответы на вопросы, которые не знают конкуренты. Короче, перекроют этот краник — но если человек не бестолковый, то он выкрутится.

Для высокотехнологичных работ нужны подготовленные специалисты. В некоторых боксах установлены станки с ЧПУ, на которых производятся контрафактные детали для «жигулей». На них работают специалисты, попавшие под сокращение на заводе. Люди жалуются, что заказов сейчас стало меньше, спрос на детали упал. Однако таких производств в округе несколько десятков.

Тольятти. ***Гаражное кафе***

Большим объемам гаражной деятельности отвечает развитая сфера обслуживания самих гаражников. Гаражный кафе-магазин «Минутка» в крупном производственном гаражном кооперативе — семейный промысел Светланы и Владимира. Владимир открыл свое кафе еще в конце девяностых:

> Все шло по стандартной схеме: школа, училище, армия, институт. Потом поработал немного. Но работай — не работай, все равно не платят. Потому и перешел в гараж.

Светлана ушла с работы и стала помогать мужу после 2008 года, когда дела в кафе пошли хуже:

> У нас бизнес упал, когда все перестали машины ставить. Да еще и кафе пооткрывались. Раньше у нас в смену работало два человека (повар и продавец), а теперь работаем мы с мужем вдвоем.

В этом же ГСК недавно открылись большая шашлычная и кафе, в кооперативе по соседству — пивная, кафе и продуктовый магазин. Сфера обслуживания здесь рассчитана исключительно на гаражников и их клиентов, потому что до ближайших жилых домов нужно идти около 20—25 минут.

Если в производственном районе верхние этажи кооперативов заняты гаражными боксами, то в аналогичных многоуровневых ГСК, расположенных в спальных районах города, верхние этажи сдаются под офисы. А на первом этаже часто размещаются просторные кафе, гипермаркеты, кондитерские.

Саратов — Энгельс (27.09.—30.09.2015)

Первое, что бросается в глаза в Саратове, не считая памятника Дзержинскому на привокзальной площади, это загрязненность города. Разбитые дороги, кучи мусора, неубранная листва, бесчисленные лужи и ручьи, текущие из прорванных труб водоснабжения или канализации. Горожане говорят о канализационных водопадах с откровенной иронией — иначе, наверное, и нельзя. Без улыбки трудно рассказывать и о саратовской набережной. «Что вы, у нас хороший город! — спорила с нами в трамвае местная жительница. — Набережная чудесная. Два года назад ее отремонтировали и продлили, она стала очень красивой. Только вот провалилась в этом году».

Впрочем, любовь саратовцев к культурному отдыху неистребима. На домах, вместо привычных граффити, рекламирующих спайсы и виагру, — там и тут номера стационарных телефонов с подписью «DOSUG». Столь же креативно оформлены торговые ларьки и павильоны на остановках: «Обувочка модная», «Проездные на все виды транспорта. Табак».

Гаражные кооперативы в Саратове довольно велики, но какой-то значительной деятельности в них не ведется. Однако в отличие от большинства городов мужики здесь все еще собираются в чьем-нибудь гараже и за рюмкой водки с соленым огурцом обсуждают текущую жизнь и политику партии. Причем явление это массовое, а не единичное.

А вот гаражную конюшню для лошадей мы встретили впервые. Три стандартных бокса на четыре лошади. Три из них на привязи, четвертая — в гаражном загоне. Рядом с гаражами тюки с опилками. Тут же, в кустах, стоят дрожки и сани, на которых по выходным катают детей и взрослых. Напротив валяются старые детские вагончики, которые будут переделаны в повозки. Хозяина поблизости не оказалось.

Саратов. *Гаражная конюшня*

Охранник одного из саратовских элитных кооперативов, где держат свои машины судьи и прокуроры, — бывший владелец пункта приема металлолома. В начале двухтысячных в поисках металла они перекапывали городскую свалку, на территории которой с советских времен закапывали двигатели и колеса от тракторов, детали от комбайнов и прочий лом. В итоге свалку перекопали на глубину пятиэтажного дома. А обанкротился наш собеседник в один день, из-за обвала курса, по которому принимали металл. «Утром позвонили, как обычно, в центральную приемку, узнали курс на медь, на алюминий, на чер-

ный лом. После обеда курс на медь упал в 5 раз, на остальные — в два раза».

Между железной дорогой с одной стороны и крупной автомагистралью — с другой тянется целая улица гаражных автосервисов, шиномонтажей и автомоек. На протяжении трех километров размещаются 973 гаражных бокса, в 418 из них ведется какая-либо деятельность. Работы хватает всем. Сосед соседу не конкурент: у каждого, кто работает здесь сколь-нибудь длительное время, сложилась репутация.

Рядом с Саратовом, на другом берегу Волги, расположился город Энгельс. Он известен не только своей базой стратегических бомбардировщиков, но и как настоящий центр гаражного сельского хозяйства. Рядом с аэродромом, с бетонных плит которого взлетают бомбардировщики Ту-160, находится крупный ГСК, в котором содержат гусей и свиней, коптят мясо; кроме того, здесь нашло приют и коллекторское агентство. Два десятка свиней в гаражном боксе дают о себе знать издалека: навозом воняет на всю округу. Впрочем, сам ГСК построен на месте свинофермы, которую ликвидировали в 1970-х. В двух гаражных боксах по соседству коптят мясо с этой мини-свинофермы — перед нами гаражный мясокомбинат полного цикла. В соседнем ГСК — два пункта приема металла. Поскольку весь металл в окрестности уже сдали, битва за клиента идет нешуточная: один приемщик украл у другого рекламный штендер весом в 32 килограмма вместе с цепями и замками.

Саратов. ***Гаражные ворота***

Пермь
(28.08.—01.09.2015)

В Перми успешно работают крупные предприятия, но ни в одном гаражном кооперативе производственные процессы не развиты. Более того, нигде нет ни охранников, ни типичной будки правления. Даже собак нет. Взносы председатели собирают в своем гараже. Много неплательщиков. Правление практически бездействует; соответственно, нет внутреннего регулирования. Как следствие, нормальных дорог нет ни в одном ГСК, все поросло травой, завалено мусором.

Кое-какую деятельность ведут в гаражах Кировского района. В частности, есть производство металлоконструкций (заборов, лестниц и т. д.) — от сварки до покраски. В том же кооперативе бывший инженер занимается производством теплиц из поликарбоната. На основной работе он теперь занят лишь сутки через трое, дома сидеть не хочет, поэтому и начал делать теплицы. Станок для загибания каркаса разработал сам, материалы закупает на оптовой базе. Сварку отдает на аутсорсинг коллеге по работе. Ему помогает 12-летний сын, которому он платит зарплату. Для продвижения своей продукции использует «Авито» и рекламу в газете.

Пермь. ***Пункт приема металлолома***

Многие гаражники пытаются отходить от одного вида деятельности и начинают заниматься несколькими промыслами одновременно. Михаил — владелец одной из первых авторазборок в Перми, в этом сезоне открыл у себя на дачном участке магазин для дачников. Его интервью приводим полностью.

— Давно занимаетесь гаражной деятельностью?
— С 1998 года.
— Гаражи каменные?
— Ну как каменные… Там пеноблок. У нас единственных и земля в собственности — я там председателем был более 13 лет. Гаражи у многих оформлены, но земля либо в аренде, либо в бессрочном пользовании.
— Через суд?
— Нет, просто подсуетился: с одними посидели, с другими — так и оформили. Больше 15 лет занимались разборкой. Покупали аварийные и все. Сейчас старые, предположим, 2000-х годов.
— А сбывали куда?
— Газета «Из рук в руки». Мы, можно сказать, в Перми вторые были по разборке. Я в 1998-м начал этим заниматься, а до нас была одна контора небольшая, но они умерли, недолго поработали. Потом одно время милиция нас начала… В начале 2000-х машину нахожу по объявлению, «Ауди» битая. Запчастей тогда в городе не найти, только под заказ. Человек не знает, чего с этой машиной делать — машина не новая, а запчасти дорогие. Объявление давал: «купим на запчасти в аварийном состоянии или возьмем под реализацию на взаимовыгодных условиях». Люди звонили, приезжали. Запчасти описывали, договор составляли в двух экземплярах. Потом милиция к нам стала ездить часто: разбираем — значит криминал какой-то. Вот, говорим, все документы. Раньше даже с учета не надо было снимать. Не было там даже налогов: люди приходили, документы давали, номера сдавали, писали расписку. У меня куча этих номеров была, куча расписок. Милиция приезжает: это что это у вас? Как так? Это тогда, в 1999-м. Потом уже люди начали снимать с учета.
— ИП было оформлено?
— Ну да.
— Народу много было оформлено наемного?
— Между нами, мало кто оформляет. Если кому-то надо, то говорят: «На себя ИП оформляй, я тебе в аренду сдам». Так же в парикмахерской у нас: девчонки работают на хозяйку, а на себя ИП оформляют. Проблем много — надо налоги платить, взносы, да и ответственность — мало ли чего с работником случится.
— Постоянные были работники или на шабашку приходили?

— Скажем, клиенты приезжают — надо головку им снять. Они приходят и с работником договариваются. Как шабашники. Ну, и машины разбирают.

— А с чего начали? Наверное, кем-то работали, на заводе?

— Я в 1990-х годах на курорте Ускачка, типа в профилактории. Мы там с парнем одним, другом детства, он на год старше, школу с золотой медалью закончил и универ с отличием. Вот они в 1990-е фирму организовали. Мы с ними сотрудничали. Кто водила, кто в охране. До 1998 года работали. А потом в 1998-м поругались, я ушел. А все было на готовеньком. Машины хорошие, меня устраивало, обедали за счет организации. Потом поругались. Остался без денег, без ничего. Пришлось что-то решать. А тот бокс я просто присмотрел давно. Большой бокс, ворота нараспашку. Молодежь туда приезжала, музыку врубали, гадили. Я взял, через председателя соседнего кооператива узнал, чей бокс. Сказали, что раньше был один кооператив, потом его разделили. А этот бокс мужик строил для своей фирмы, под «газели», но внезапно умер. Документально не оформлен. Я с вдовой договорился, документов не было, я в рассрочку взял. Я ей потихонечку выплачивал. Тогда на отшибе гаражи ничего не стоили. Деньги там смешные были. Потом кооператив организовали, меня председателем выбрали. Небольшой он был. С одной стороны бокс длинный, с другой — 30 гаражей. Начал заниматься потихоньку документами, землей. Потом этот бокс разделили на части перегородками — он был в 60 метров в длину, почти 7 метров в ширину. Мы их продали, а 100 квадратных метров оставили себе с товарищем — запчастями заниматься. Из Москвы, из Питера раньше возили, здесь практически вообще их не было. Но в этот год все плохо. Я почему павильончик [дачный магазин] и построил. Потому что надо было заниматься чем-то.

— У меня тут два участка [садовых]. Прежде чем поставить, я подходил к председательше. Она дала мне выписку из закона Российской Федерации, что я могу заниматься предпринимательской деятельностью. И конкретно перечень, чем можно заниматься. Сейчас проще — уведомительный характер. У меня же было два павильончика. Раньше, прежде чем открыть один киоск, надо было обязательно приглашать СЭС, торговый отдел администрации, чтобы они посмотрели. А сейчас уведомительная система: открылся, декларацию подал, ИП зарегистрировал. Если все хорошо, жалоб, нареканий нет, то никаких проверок. Но если соседям не понравился или травануся кто-то у тебя, то проверки замучают. Раньше строже это все было.

— На разборке сами работали?

— Сами, конечно.

— А дети, родственники?

— Не, сын у меня маленький был тогда, второго не было. Начинали сами с товарищем. Когда я оттуда ушел, из той организации, товарищ сказал: «Давай я тебя к директору одного предприятия отвезу. У меня директор знакомый, может тебе предложит чего». Он меня к нему привез, мы поговорили, он спросил, чем занимался. Я ему объяснил, что в охране был, водилой был. Но, извините, я тогда на новых джипах ездил. Год прошел, они машину меняли. Богатая организация была. И зарплата хорошая была. Ну, чего говорить — друзья детства. И водку с ними пили. Единственное, я с ним всю неделю ездил. Но, когда он уезжал в командировки, машина у меня оставалась. Мне и машина не нужна была. Бензин, все оплачивалось. Ну, и этот товарищ меня спрашивает: «Будешь меня возить?» — «Нет, хватит, навозился». А тогда и время такое было, что зарплаты не платили ни фига. Он мне предлагал смешные деньги. У меня была зарплата 700—800 долларов. А тут предлагали в рублях, и на «Волге» возить. Я у него боксы под мойку попросил, но он не разрешил. Но предложил тему с запчастями. Все, я объявления стал давать. Люди начали звонить. Запчастей тогда в городе не было — один контейнер стоял, все из Москвы под заказ. У нас направление было «Ауди», «Фольксваген». У них половина запчастей друг к другу подходит. Я много лет в Питер ездил, в Пушкино. Там с ребятами познакомился. У них фура своя, они в Германию через Финляндию на пароме выезжали. Там грузились, приезжали и нам отзванивались. У нас микроавтобус «мерседес» был, «Форд-Транзит» был. Мы к ним, набираем у них. Чего не хватило, на «Адмирала Нахимова» на разборке добирали. По два-три раза в месяц ездили. В Белоруссию ездили. Сейчас отдельный человек есть, который перевозит. Он заказы собрал, поехал и привез.

— С заказами как у вас?

— Да прошлый год звонили-звонили, а в этом как отрубило. Раз! И ни звонков, ничего. И раньше так же: после Нового года до мая ничего, но в этом году вообще. Вот и решили открыть магазин. Все довольны, что открыли — раньше ничего не было. Водкой нельзя торговать. Я ИП поменял с запчастей на торговлю. Сам уже много лет тут живу — неудобно без магазина. Друзья приедут, еще выпьешь, елки-моталки, надо в магазин ехать. А в магазин минут 20 идти. Тут есть павильончик через дорогу, но его нерусские держат. Там все несвежее какое-то. Так все довольны. Посмотрим, что дальше будет, когда дачники к зиме съедут.

Есть у него планы и по розливу воды из скважины на своем участке. «Я пробил скважину у себя. Очень вкусная вода. Знаешь, узбеки, которые у нас работают, экономят на всем, чтобы отправить побольше денег домой. Не экономят только на одном — на чае. Покупают всегда са-

мый лучший. Так вот они, когда работали у меня, очень хвалили воду. Сейчас отдал образцы на экспертизу — думаю разливать и продавать». Его друг-авторазборщик открыл мясную лавку, в которой торгует исключительно «охлажденкой» и поставляет продукцию в рестораны Перми. Владеет двумя магазинами в центре Перми, а начинал с одного гаражного бокса.

Пермь. ***Жилой гараж***

В Закамских гаражах работает мясник, который прямо у ворот своего гаража коптит мясо. Гаражный бокс он использует как склад, внутри стоят холодильники; готовую продукцию развозит по своим торговым точкам в городе. Дело идет вполне успешно.

Уход от государства, отчасти сопоставимый с деятельностью ГСК, довольно интересно представлен и в «индейской» деревне «Дети ветра», появившейся в прошлом году в пятидесяти километрах от Перми, рядом с поселком Юго-Камский. Местные жители долгое время считали «индейцев» сектантами, но они оказались урбанистами, хипстерами и художниками. В деревне стоят четыре «типи» — жилища североамериканских индейцев; для нескольких строящихся установлены каркасы из длинных жердей, вбитых в землю. Вместо шкур пермские «индейцы» используют брезент. Под брезентом — утепляющий слой из кусков ткани и одеял, напоминающий армейский «тюнинг» тен-

тованных «бобиков». Туристическая «пенка» на полу также призвана заменить звериные шкуры. В центре небольшого жилища — очаг на земляном полу.

В деревне много деревянных скульптур. Высятся тотемные столбы, из травы выглядывают резные птицы, есть даже игрушки и солнечные часы, также сделанные из дерева. Вход в «стойбище» обозначен деревянной аркой с резной табличкой.

Деревню основали в 2014 году трое пермяков: Павел Ким, Денис Костылев и Максим Баушев. Все они занимались теми или иными проектами в области урбанистики и городской культуры, причем Денис Костылев делал это в Ульяновске, работая в фонде «Культурная столица». Развернуться не получилось ни здесь, ни в Перми, и в итоге они решили действовать самостоятельно и реализовать свои идеи подальше от власти и официальной культуры.

Здесь регулярно проходят фестивали и мастер-классы. Для них специально построена большая «типи». Например, перед нашим приездом в деревне гостили гончары. Часто гостят здесь музыканты, певцы и разного рода мастера-ремесленники. Зимой в деревне никто не живет постоянно, экскурсии проходят редко, да и пережить морозы в брезентовом «типи» — испытание для самых стойких. Но если индейские жилища утеплить как следует, в поселении можно будет зимовать.

Пенза
(30.09.—02.10.2015)

По словам уважаемых представителей ульяновского гаражного сообщества, Пенза — наиболее сильный конкурент Ульяновска в производстве гаражной мебели ведущих «итальянских» брендов. Пензенские гаражники поставляют свою мебель в разные регионы России и страны ближнего зарубежья.

В одном из первых гаражей, посещенных нами в Пензе, мы встретили промысловика — бывшего архитектора, изготавливающего лавки, скамьи, столы из массива дерева. Когда на работе стали постоянно задерживать зарплату, он решил уйти в гараж. Наш собеседник все продумал заранее: гараж, который у него уже был, строился с расчетом на изготовление мебели из массива. В одной части он устроил сушилку для досок и бруса, в другой — рабочую зону.

> Я предполагал, что сюда уйду. Инструментом обрастал в течение пяти лет. Когда делал смотровую площадку, летний ресторан, то нанимал себе

работников. Заказы случайные, поэтому нет смысла держать людей, их обманывать. Для продвижения я создал сайт с самого начала, потом уже помогало сарафанное радио.

Несмотря на успешную раскрутку, с 2010 года, по его словам, заказов становится все меньше и меньше.

Я немножко удивлен, потому что наша продукция предполагает обустройство загородного дома. А сейчас такое время, что каждый мечтает о загородном доме. У нас пилорамы работают на доски, брус. Сушу здесь же. Больше года — экспресс-сушку я не признаю. У меня товарищ, глядя на меня, бросил строительство и занялся ландшафтным дизайном. Он в этом ничего не смыслит — он торгаш. Я ему рассказал, как чего. Он купил материалы и сидит уже три месяца без единого заказа.

Большинство опрашиваемых гаражников были настроены доброжелательно и охотно рассказывали о своих проблемах и успехах. Особенно владельцы гаражных производств — почти всегда это деятельные люди, которым интересно объяснить характер своей работы и послушать про то, чем занимаются другие.

Но встречались и обратные примеры, иногда довольно яркие. Безрезультатной оказалась наша встреча с владелицей крупного мебельного производства, под руководством которой работает около 30 человек. Чтобы отыскать ее, пришлось пройти через лабиринт пяти или шести совмещенных боксов, в которых работники проводили разные технологические операции: собирали каркас, кроили поролон, с помощью специальных мебельных пистолетов прибивали обивку; кто-то разгружал пружины, которые производят здесь же в соседнем ряду; пришла машина за готовой продукцией, и надо было отгружать товар поставщику.

Красивая женщина в белом пиджаке сидела в небольшой комнатке, отделанной под кабинет: дорогое кожаное кресло, качественная офисная мебель, компьютер и дополнявший картину чихуахуа, лежавший рядом. «Книжки пришли распространять? — строгим голосом спросила она. — Или косметику? Нам ничего не нужно». — «Нет, мы занимаемся исследованиями гаражной экономики, гаражных производств». — «А мы ничего не производим! — невозмутимо ответила хозяйка и, обращаясь к сидевшему напротив подчиненному, продолжила: — Давай свои варианты обивки, надо посмотреть, что заказывать будем».

Нижний Новгород (29.07.—01.08.2015)

Из всех городов Поволжья Нижний Новгород производит наибольшее впечатление целостностью, продуманностью застройки. Здания советского периода органично соседствуют здесь с дореволюционными. Даже современные высотки и торговые центры не выбиваются, как это обычно бывает, из общего ряда. Застройка Нижнего Новгорода, если смотреть на город с высоты птичьего полета, проводилась сначала кольцевым, затем смешанным радиально-кольцевым способом. Центральную часть, которую образуют административные здания, исторические здания, вокзалы, заводы, поясом окружают жилые строения, далее располагаются гаражи, а за ними — кладбища или садовые товарищества. Вдоль дорог, ведущих от центра к периферии, сервис развит должным образом: по дороге на дачу покупают в гаражном магазине садовый инвентарь, теплицы из поликарбоната и пр.; при поездке на кладбище — ритуальные принадлежности, памятники. Тут же размещаются стандартные СТО и мастерские шиномонтажа.

Правда, иногда принципы добрососедства бессовестно нарушаются: председатель одного гаражного кооператива проложил асфальтовую дорогу в своем ГСК, а расходы хотел списать на дачников, которые вынуждены ходить и ездить через территорию этого кооператива. Дачники, естественно, отказались платить. Тогда председатель поставил шлагбаум, ограничив проезд, и посадил охранника, ограничив проход. Но однажды ночью разъяренные дачники на тракторе типа «МТЗ-80» этот шлагбаум снесли. Вопрос, кому платить за дорогу, после этого отпал.

Разумеется, не все председатели столь меркантильны. Глава одного из крупнейших гаражных кооперативов полностью за свои деньги проложил 500 метров асфальтовой дороги. Об этом красноречиво свидетельствует табличка: «Дорога сделана на средства М. Н.». Интервью с ним приводим полностью.

— Сколько надо продать товара, чтобы заплатить гребаную аренду? А тут купил гараж за 300 тысяч — хороший, то есть большой. Утеплил его, обустроил. Для тех, кто занимается производством, у нас отдельная линия, круглосуточно свет подается. Остальных мы отключаем на ночь.

— Электричество как подается?

— В летнее время круглосуточно, а зимой мы выключаем с 9 до 5 утра. В этот промежуток у нас нет электричества в гаражах, только освещение. Счетчики у них отдельно и электричество круглосуточно. Есть кто ре-

монтом занимается, окнами, мебелью. Склады организуют. Ну, я больно не заглядываю. Некоторые специально покупают гаражи. Парень коробки какие-то перебирает автомобильные. Я не противник этого дела, потому что я сам в свое время занимался: из отходов автомобильную краску брали, перерабатывали. Потом все провалилось из-за ошибки бухгалтера. Я окунулся в это дело, прекрасно понимаю, как это устроено. Они же все сами работают, максимум один какой-то помощник. Да и брать человека сейчас — дорого, накладно.

— У вас сколько гаражей в ГСК?

— Тысяча. Всего тут рядом семь тысяч. Вы в интересное время попали. Я же от партии «Родина» баллотируюсь в городскую думу, не знаю, избирком кинет, не кинет. Но в списках я стою. Мы намечаем ассоциацию создавать. Много же случаев сноса сейчас. Конкретный пример: Сормовский район, 600 гаражей. Там был завод, была свалка. Эту землю отдали под гаражи. И вот по телевизору была передача — снос гаражей. Люди там под трактор ложатся, документы есть, но это никого сейчас не интересует. В связи с этой ситуацией я говорю: «Мужики, вы чего дожидаетесь? Ждете, когда к нам придут?». Решили создать ассоциацию, юриста проект документов подготовит. До января должны пройти собрания, на которых будет принято решение о вступлении в ассоциацию.

— На каком основании будет строиться ассоциация?

— Это будет общественная организация. Будем решать общественные вопросы, отстаивать ремонт дороги. Да, это я провел ремонт дороги у нас. Так получилось, что мы не могли согласовать ремонт дороги с председателем. Я три раза собирал собрание, говорил, что надо в смету заложить. Никто ничего. Я посмотрел, плюнул и сделал. Я 100 тысяч запланировал [из предвыборного фонда] и потратил их на ремонт.

— Сколько у вас взносы?

— 100 рублей с метра. Гараж 30 метров — 3000 в год.

— Земля под гаражами?

— Сейчас занимаюсь оформлением.

— Централизованно?

— Да. У нас проблема в том, что эти гаражи — самострой. Ну, и власть не признает старые документы. И в чем еще проблема — взносы даже плохо несут, а тут, чтобы оформить гараж в собственность, надо 10—13 тысяч. Оформить их дорого и времени много. Всплывают законы и подзаконы, и все на федеральном уровне.

— Сейчас земля в аренде?

— Даже нет. Сейчас перевожу. Бывший председатель 20 лет сидел, ничего не делал. Второй пришел — воровал. Я был членом ревизионной комиссии. Уголовное дело было, его осудили. Дали ему штраф выплачивать. Он

гараж продал при живом хозяине: открыл его, отремонтировал и продал за 220 тысяч. Сейчас я возглавил это дело. Я вроде разбираюсь в этих вещах, но везде хожу как теленок. Везде один футбол, отпихивают. Раньше гаражами занимался региональный архитектор, а с марта передали в министерство земельных ресурсов. Они вернули документы — должен быть нормальный пакет. Спрашиваю: «Какой?» Никто ничего не знает. Вот такая ситуация. Это в общих чертах, конечно. Общие проблемы — перевод земли в собственность. Вот и весь сказ.

Сейчас идет хаотичная застройка. Вклинивают дома поближе к коммуникациям. Вот сейчас администрация не занимается вопросом организации парковок, но ей придется этим заняться. В любой двор зайди — все заставлено машинами. Администрация не видит этой проблемы. А у них одно на уме — снос. А если снести эти 7 тысяч гаражей, куда люди ставить машины будут? Во дворы! Шанцев когда приехал в 2005 году, облетел все на вертолете, сказал: «Я на хер снесу эти гаражи. Понастроим многоярусные». Он просто другого масштаба. Чтобы в многоярусный попасть, надо за место заплатить, плюс когда въезжаешь грязный — через мойку. Если масло подтекает — в автосервис. А во-вторых, у нас же в гаражах резину зимнюю хранят. Если их не будет, то домой понесут? В многоярусных-то не похранишь — там ничего не найдешь, если сопрут. Мы вот тут программу разработали, потому что у нас 25 000 гаражей по Автозаводскому району. Смысл — всех объединить в одно.

— Дороги как чистите?

— Технику вызываем.

— Из взносов?

— Все на взносах.

— Как собираете?

— Из тысячи каждый год 100—130 человек не приносят. Приходится свет выключать. В принципе пока хватает. Администрация с нас же спрашивает. Мы же зарегистрированы как ООО. Я прихожу платить в налоговую инспекцию как юрлицо. И отвечаем как юрлицо. Отвечаем за порядок на участке.

— Проверяющие ходят к вам?

— Штрафанули один раз за свалку. На задах вообще бардак. Пожарники требуют везде гидранты ставить, но это очень дорого — около 8 миллионов надо на всех. «Водоканал» пока не берет на себя эту нагрузку — провести трубы, гидранты подводить.

— А по поводу производств ничего не говорят?

— Ну, пожарники проходили, смотрели. У нас был пожар в каком-то кооперативе — резину хранили. Дымина был. Да, если занимаешься производством, то оборудование должно быть, огнетушители. Пока ничего

не говорят. Но, между нами говоря, многие же не оформлены. Понятно, что он сам на себя работает. Много не заработаешь, а если зарегистрируешься, то там налоги немалые.

— Двухэтажные гаражи стоят у вас. Как вы смотрите на это?

— Они все равно их не используют. Когда строили, то говорили: «Мы тут будем жить». Но сейчас тут все заброшено. С заводом сейчас беда — то отпустят, то распустят. Мужики приходят просто душу отвести. Дома им тошно сидеть. Это можно назвать образ жизни: приходят здесь мастерить. Я когда на заводе работал, тоже приходил: машину ремонтировал, для деревни что-нибудь делал.

— А кем на заводе работали?

— Я работал начальником бюро планирования. Экономист. Отработал 30 лет. Ушел с завода в 2001 году, когда приехал господин Дерипаска со своей командой. После этого все стали не то что уходить — просто выдавливались. Причем я ушел в один день. Потом маркетом занимался. Но сейчас вся торговля умерла практически. Сейчас вот хочу в городскую думу попасть. Дело в том, что партия «Родина» на подъеме. Как людей привлечь? Злободневные вопросы: общедомовые нужды, гаражи, сады. Вот на этой почве и идет. Не знаю, как у нас это все пройдет.

— Собрания как проводятся?

— Раз в год.

— Устав давно меняли?

Нижний Новгород. ***Объявление в ГСК***

— В 2012 году. По законодательству должны были раньше, но из-за смены председателя задержали. Все изменения законодательства внесли. Так и живем потихоньку, дела делаем. Здесь отремонтировал центральный проезд, дальше для всего массива сделал. Ну, между нами говоря, это политический мотив. Председателей кооперативов раньше подбирали из определенного контингента, а сейчас очень много необразованных. А тут ведь нужно много знать. У человека должно быть хотя бы высшее образование, должен что-то понимать в юридичке хотя бы.

В гаражах Нижнего Новгорода можно жить. Брат предпринимателя Петра, владельца станции техобслуживания, так и делает. Интервью с ним приводим полностью.

— Работников много?
— Сейчас нет, многие поувольнялись — сейчас же кризис.
— Максимально сколько было?
— Максимально доходило до 15 человек. Но это в начале 2000-х, в конце 1990-х.
— А по образованию вы кто?
— Два высших образования, технических, но с этим делом не связан [с авторемонтом].
— А как пришли к авторемонту?
— Мы вообще с братом, он здесь хозяин, я внизу, у меня два гаража. Пригласили сначала его замдиректором в автосервис. Мы офицеры запаса оба. Там он начал замдиректором, потом меня позвал — я уволился с армии, тоже пришел. Он стал директором, я — замом. Потом подумали, давай чего-то искать. Точнее, рабочие подбили, увидели в моем брате лидера, подсказали, что на Фруктовой [улице] сервис сдают. Поехали, узнали, начали арендовать, впоследствии выкупили доли. Четыре бокса — трое ворот и камера покрасочная. Выкупили, так и работаем.
— Оборудование?
— Внизу старый подъемник, другой, наверху, новый.
— А изначально как с оборудованием было?
— С оборудованием хорошо, люди плохие попадаются. Один у нас клиентом был, в душу, как говорится, влез. «Я сейчас ищу работу». Брат его пригласил. Он пришел, месяц пошпынялся, в компьютере сидел, дела свои делал. В итоге украл оборудование для диагностики. Обратились в милицию, но ничего хорошего. Он задний ход дал — можно было забрать оборудование. А я думал его наказать по закону, но ничего не получилось. По закону нам эмвэдэшники отказали, сказали, что не будут

его прессовать. Реально мы знали, что это он. Вот так оборудование потеряли. Рихтовка, покраска у нас в основном.

— А клиенты откуда?

— Свои да наши. У нас рекламы нет. По знакомым чисто. Должен сказать: этот год неважно. Тот [2014] — чуть получше. По убывающей идет. Сейчас очень тяжело среднему бизнесу. Очень.

— В ГСК не возражают, что второй этаж надстроили?

— Тут изначально было — внизу первый, наверху второй. Должен сказать, что в Нижнем Новгороде вообще к этому не очень хорошо относятся. Мы были в Краснодарском крае, в Сочи, так там даже к пятиэтажкам пристраивали. От пятого этажа ступеньки в гараж.

— Электричество откуда?

— В Горэнерго покупаем. Не от ГСК питаемся. Бывает, у нас нет электричества: мы относимся ко второй категории. Они ревизию, ремонт делают. Бывает, что у них нет.

— Взносы платите? Вроде председатель говорил, что не гээскэшные гаражи.

— Мы свое платим. Кто строил, сделал заложниками нас. Мы не платим в кооператив. Председатель ГСК — нехороший человек. Мы покупали гаражи и шли к нему переоформлять — он [председатель] говорит: «Нет». И все. Мы ему говорим: «Может гражданин Российской Федерации купить гараж?» Может. Может даже иностранец купить. А почему он нам не оформляет?

— Дорогу как чистите?

— Мы сами чистим. И нам даже вот эта линия гаражников спасибо говорит, что хоть кто-то чистит. Мы в этом заинтересованы. И в конце зимы в ГСК чистят сверху.

— Источник дохода только с гаража?

— Конечно, откуда больше, ничего нет. Есть машинка, на которой просят иногда что-то привезти. Сейчас этим не чураешься, потому что дохода нет.

— А сокращение с какого года началось?

— С 2007-го, как кризис грянул. Вы можете многих спросить. Частный бизнес терпит это. Даже ларьки, торговля. Сейчас же крупные ретейлеры взяли все в свои руки. У них забрали лицензии. Нам иногда говорят: «Ну, как бизнес?» Я говорю: «Это уже не бизнес, это уже работа». Этим бизнесом не заработаешь.

— А вы сами что-нибудь делаете?

— Бывает, и сами делаем. Но сейчас и возраст — 48 лет, спина уже болит. Раньше и сам обработку проводил, мастикой.

— А сами откуда? Судя по говору — с юга?

— Мы с 1991 года, как пришли офицерами… Старший ребенок у меня родился в Крыму, у брата — в Запорожье. Второй и третий ребенок у меня уже здесь родился. А сами мы с Запорожья.

Знаете, мебельщиков много. Вот в этом гараже яхты делал парень. Бизнес шел, а потом спад-спад. Девчонок нанимал. Производство вредное, муторное. В респираторах работали. По 20 тысяч долларов продавал. Съехал года три назад. В нашем кооперативе помельче с этим. Электричество дают скудно. Утром часа два и вечером он [председатель] отключает.

— Линию недавно меняли?

— Да. Мы и им [соседям] поменяли. Он [председатель] своеобразный человек. Под кем он ходит, кого боится, он им — пожалуйста.

Потом у нас здесь много гаражей не оформленных с 1999 года по сегодняшний день. Мы могли в суд обратиться — это элементарно делается. Но некогда было этим заниматься. Эти гаражи были по 250 тысяч в среднем, а сейчас упали до 150 тысяч. <…>

Мы с братом-близнецом заканчивали техникум гидротехнический, потом политическое училище военное, потом университет Лобачевского «Финансы и кредит». А сыну я говорю: «Давай автотранспортный техникум заканчивай». Закончил. Вот закончил, сейчас в политех местный пошел.

— Вы так с братом и работаете?

— Да. Он сейчас в Крым уехал отдохнуть. Родня оттуда у нас: Керчь, под Евпаторией теща живет, родственники в Феодосии есть.

— Развиваться как-то планируете?

— Эх, развиваться… Я выливал плиту над сервисом: 30 тонн керамзитобетона, швеллера 16-е, арматура, сетка. Можно туда станки было делать. Но мы с братом хоть и близнецы, но разные. Я всегда в одну точку долбил, а он искал, куда еще можно положить. И, в общем, нижегородцы, хоть у меня и дети нижегородцы, в большой массе подлые люди. Подлые, потому что все, что им нужно, — из тебя все финансы выжать. Мозги тебе запудрить. Брат с одним Димой вложился два раза — 5 миллионов 600 тысяч потерял, машины продал. Все потерял. Помимо Димы, еще такие «Димы» у него стояли. В итоге — обшарпанный сервис. Разбитое корыто, как говорится. Я один раз обжегся: потерял трехкомнатную квартиру, которую за Чечню получил. Черный маклер попался. Это 1998 год был. В 2000 году суд состоялся, одного посадили, второй свидетелем пошел. Дети маленькие были, жена плакала слезами крокодильими целыми ночами. Но жизнь продолжается, имеем то, что имеем. А так, был бы тут сервис в два этажа минимум.

Недавно подумали, что квартиру снимать за 20 тысяч в месяц — дорого. Вот сейчас тут живет мой брат с семьей. По-другому никак. Кредит он

сейчас последний отдает. Помимо кредита он живые деньги [наличные] положил. Мало того, он поручителем у него был. Потерял больше живых денег [чем кредитных].

— Сейчас-то перспективы есть какие? Вам на выживание хватает?

— Ну, квартплаты нет, поэтому хватает. Сами подшаманим, отремонтируем. Я в квартире живу — у меня долг 350 тысяч. Я три года назад попал с женой в аварию, но я не виноват. Сегодня вот только суд состоялся. До этого по машине выиграли, а сегодня — по здоровью моей жены. Когда в аварию попали, она как раз беременна была, на третьем месяце. Выиграли суд, но там компенсация маленькая, но бог с ней. У нее серьезная проблема со здоровьем — сосудистая дистония. Там позвонком сосуд защемило — кровь в голову поступает 52 процента, а 47 — уже критическая величина. Приходилось по 2—3 раза в неделю скорую вызывать. Потом уже сам научился. Семь больниц поменяли за три года. В общем, хватило. За маленьким ребенком то я, то сын следил. И долг образовался 340 тысяч за квартиру.

Мы были одними из первых по иномаркам. Потом тут много пооткрывалось. С одной стороны, для людей хорошо, когда есть выбор. С другой стороны, государство не создает в реальности рабочих мест. Все кидаются из крайности в крайности — то в перевозки, то в парикмахерские, потом ларьки и вот автосервисы. Больше реально ничего нет. Кого ни спроси — торговля. Или чиновники: милиция, врачи… Теперь, в кризис, если большие повреждения — люди наклеивают пленку или сами мудрят. Даже масло не каждый заедет менять. Это говорит о низком уровне жития.

— Проверяющие заходят к вам?

— Бывает. Но нас все знают, мы с 1998 года работаем. Какая-нибудь кража в городе или районе, придут, номера перепишут. Но мы такими делами не занимаемся. У нас сейчас ООО оформлено. Поначалу тяжело было: то менты приедут, то пожарники. Один, я помню, вообще сержант был. Одну машину сделаем — причем рихтовка-покраска, — он вторую берет. Вторую сделаем, он третью гонит. Ну, через друзей нашли выход. Там вообще серьезные люди. В МЧС меня вызывают, я прихожу, там полковник мне говорит: «У вас есть претензии к нашим сотрудникам?» Я говорю, что нет. Он мне: «Действительно нет? Вас же домогались, проверки всякие…» А они действительно ходили, обклеивали, штампики свои. Я говорю: «Было, сейчас исчерпан инцидент». Он: «Хорошо, спасибо вам. Извините, больше к вам не будут ходить». Потом все равно прибегали майоры, просили подписать бумажки, что претензий не имеем. Мы говорили: «Да ничего писать не будем, ради бога. Пусть ваши ребята работают, но не наглеют». Другие моменты бывали, когда какой-нибудь чиновник сделает, потом корочки показывает. Но такие времена прошли уже».

Многие говорят, а я с людьми из разных сфер общаюсь, что тяжело. Люди, которые в том году хорошие квартиры арендовали, съезжают в худшие. Те, кто ездил на хороших машинах, продают их. А когда с курсом валют была непонятка, многие понабрали машин. Я знаю таких, кто в декабре взял, а машина стояла до мая месяца из-за того, что не было денег купить зимнюю резину. Народ плохо стал жить — это ни для кого не секрет.

В одном из ГСК, где гаражи выходят одной стороной на оживленную улицу, представители армянской диаспоры открыли магазин окон и дверей. Внутри кооператива привязанный теленочек кушает принесенную ему свежую траву. А снаружи, рядом с гаражом-магазином, пристроен тонар (торговая палатка) с шашлыком и шаурмой. «Пиши! Все пиши! — с остервенением кричит хозяин заведения. — Наш прокурор — гондон! Пидарас! Ты посмотри, мы тут обустроили территорию. Никому не мешаем. А он вынес предписание: все снести!»

Нижний Новгород. ***Гаражный магазин***

Суть истории объяснил менее эмоциональный друг хозяина, пригласивший присоединиться к трапезе и выпить с ними коньяка. Владельцы гаражного магазина окон и дверей выкупили рядом землю и построили тонар. Они же получили разрешение от ГИБДД, засыпали всесезонную лужу рядом с тонаром, положили на этом месте асфальт и устроили парковку. Вокруг посадили газонную траву, поставили

мангал и беседку — поставили на муниципальной земле для всех желающих. Можно просто прийти и посидеть, ничего не покупая в их торговой точке. Новому районному прокурору это не понравилось. Он велел перенести тонар на 5 метров в сторону, потому что рядом заправка — не выдержано положенное расстояние. И снести беседку с мангалом, потому что они расположены на захваченной муниципальной земле. Прошло три суда, пока никаких результатов нет. «Мы уже через знакомых заходили на него, — говорит друг хозяина. — Спрашивали, может, тебе денег надо? Чего ты пристал к людям? Но он это затеял из принципа. Посмотрим, чем дело кончится. А пока все без изменений».

Набережные Челны (25.08.—28.08.2015)

Все местные жители, которых мы спрашивали про гаражные производства, единодушно указывали нам на «Гренаду». И они не обманули. ГСК «Гренада» — это кооператив примерно на тысячу боксов с центральным отоплением. Основной вид работ — производство запчастей для КамАЗа. Интересно, что стратегия развития города, составленная одной из консалтинговых фирм, предусматривает вывод гаражников из тени и признание их официальными поставщиками завода.

Набережные Челны. *Юридические услуги*

Помимо этого в «Гренаде» есть магазины, кафе, производство окон, мебели, не говоря о привычных СТО и мастерских шиномонтажа. В целом около двух третей членов этого кооператива занимаются каким-либо видом производства, причем с применением станков. Для поддержания порядка каждая линия боксов избирает старшего, который представляет их интересы на собраниях.

Естественно, что не только в «Гренаде», но во многих кооперативах производство связано с КамАЗом. Например, есть умельцы, которые собирают из старых запчастей валы отбора мощности, красят их и продают как новые. Со слов председателя одного из кооперативов, владельцы этого производства преуспели, купили собственную базу и скоро съедут. В этом кооперативе был и цех по производству боковых зеркал для тех же КамАЗов. Но хозяева-мусульмане продали производство, купили дома в Турции и уехали туда.

Непривычный вариант: двухэтажный гараж с подвалом, предназначенный под квесты в реальности. Трое молодых ребят-программистов решили начать свой бизнес, в описываемый нами момент они заканчивали отделку помещения. Оба этажа стандартного гаражного бокса предназначены для отдельных квестов, сценарий которых они разработали сами. Снаружи двухэтажный гараж без окон выкрашен в черный цвет и выделяется из общей массы боксов. Ребята купили гараж и договорились с председателем о своей будущей деятельности (главный вопрос, который приходится решать в таких случаях, это заезд посетителей на территорию ГСК). Привлечением клиентов занимаются через социальные сети и в кооперации с другими подобными проектами.

Реклама гаражной продукции и услуг — интересная тема. Большинство гаражников продвигают себя с помощью сарафанного радио, интернета. Но в одном из ГСК установили на въезде в кооператив большое электронное табло, на котором крутят рекламу СТО, шиномонтажа, сауны и простых «дядей Вась», работающих в этом ГСК. В этом же кооперативе сидят антиквары и расположен центр экспертизы.

А новые боксы, впрочем, как и везде, строятся сразу под производство. Есть кооператив из 15 больших боксов (12 × 8 м, двухуровневые), принадлежащих председателю ГСК, который сдает их. Во всех ведется деятельность.

Казань
(20.08.—23.08.2015)

Непосредственно в гаражах здесь работают немногие. Это объясняется тем, что в пределах транспортной доступности находится промзо-

на и базы с большим количеством свободных площадей, на которых и развернуто производство товаров и услуг: химчистки, изготовление окон и дверей, памятников и оград, рекламных конструкций, художественная ковка, магазины и кафе, перетяжка мебели и т. п.

В Вахитовском районе Казани основной массив ГСК построен в 1980-х годах. За исключением одного ГСК, построенного в 1990-х, двухуровневого, на 200 боксов. В нем как раз и ведется производственная деятельность: фасовка рыболовных приманок, магазин, в котором их реализуют, два складских бокса с промышленными холодильниками, пять автосервисов, мойка.

Казань. *Производственный ГСК*

Все же какая-то деятельность ведется и в других районах. Как часто бывает, это зависит от позиции и авторитета председателя ГСК. В одном кооперативе председатель, бывший милиционер, пресекает всякую активность на корню: отключает электричество для целой линии гаражей, если там есть промысловик. Поэтому в его ГСК нет производств, здесь все только ставят машины или хранят вещи. В нескольких кооперативах есть трудности с электричеством, там промысловики работают с помощью генератора.

Председатель одного из ГСК Казани требует от тех, кто ведет предпринимательскую деятельность, оплачивать потребленную электроэнергию по тарифу для организаций, хотя сам платит за ГСК по тарифу

для физических лиц. Разницу, естественно, кладет себе в карман. Председатель напирает на то, что большинство членов кооператива против ведения хозяйственной деятельности, но в разговоре выяснилось, что члены кооператива совершенно не против того, что в гаражах что-то делают. А председатель ворует взносы членов кооператива, выкупил десяток гаражей у пенсионеров и сам не платит за них взносы. В этом ГСК есть баня, производство окон, пошив чехлов для иномарок, автосервис, склад металлоконструкций, сварщик (варит печи на заказ).

Шьют чехлы и в соседнем ГСК, где этим занимается бывший инженер. Его мать была швеей, поэтому он с детства умел и любил шить. «Всегда считал, что приду к этому, хотя мать говорила, что это не мужская работа». В начале 1990-х он купил партию чехлов, которые хотел перепродать, но их нужно было перешить. Никто не взялся, и он сделал работу сам. С этого и началось. Работал на дому, но с ростом объемов производства переехал в гараж, причем выбрал его в настолько удачном месте, что его уговорили сдавать этот гараж под магазин запчастей за 30 тысяч в месяц. Сейчас он переехал в другой гараж, убрал ворота, утеплил его и вставил пластиковые окна. А еще выкопал подвал, сделал там туалет и отопление. Обороты более 100 тысяч в месяц. Заказов очень много — работает по 12 часов каждый день. Есть один рабочий и периодически помогает жена. Приходили два ученика, он платил им деньги, хотя говорит, что брать учеников невыгодно: нужно тратить на них время, за которое можно сделать значительно больший объем работы. Материал берет на заводах, выпускающих ткани для автомобильных салонов, использует и мебельные ткани.

В одном из кооперативов в собственности владельца находится 20 боксов, в которых работает 10 человек. Здесь ведется три вида бизнеса: автосервис, производство мебели и нанесение на мебель гравировки. Часть гаражей владелец снес и на их месте построил двухэтажное капитальное строение. Над одним из гаражей надстроен второй этаж, в котором размещается офис. Проверяющие часто штрафуют председателя за мусор и отсутствие противопожарных мероприятий, но гаражники сходятся в одном: интереса к такой «мелочевке», какой занимаются в гаражах, никто не проявляет, разве что при «каких-то значительных косяках. Да и в этом случае госорганы дают возможность отмазаться».

Охранник одного из кооперативов рассказал, что у них в гараже случилось задымление, приехали пожарные, потушили. Пришел следователь, и выяснилось, что в гараже лежали три автомата Калашникова и 70 патронов к ним, а в погребе росли на гидропонике 19 кустов марихуаны. То, что гараж можно использовать как схрон,

подтверждается многочисленными фактами. «Ну кто полезет в чужой гараж? Делай там что хочешь». «Кто знает, что в гаражах хранят? Пришел-ушел — а что там, никто не знает», — говорили наши респонденты.

Председатель одного из ГСК выкупил ряд, который выходит на дорогу. Старые ракушки снес и построил боксы под магазины — запчастей, строительных материалов — и теперь сдает их в аренду. Строит рядом тройной бокс под автосервис.

Приватизация гаражей и земли без суда, в обычном порядке, — повсеместная практика в Казани. В отличие от Тольятти и Нижнего, где она осуществляется исключительно через суд, так как советские документы на ГСК не признаются действующими органами власти.

Хозяйственная деятельность ведется и в гаражах, построенных для работников авиазавода. Здешний охранник рассказал, что аренду гаражей контролирует правление: арендодатель должен представить договор аренды в правление и сообщить о планируемом роде занятий арендатора. Если правление что-то не устроит, оно может не дать разрешения на аренду либо препятствовать осуществлению деятельности (отключать электричество, не пропускать машины и т. п.): иначе «машины начинают заезжать в ГСК в час, в два ночи» или «слишком много непонятных людей начинает тут лазить». После отключения электроэнергии арендатор обычно съезжает.

Казань. *Пошив чехлов*

Отношения с контролирующими органами (экологи, пожарные) налаживаются через неформальные каналы: «пожарники тоже люди», «если что-то случится, будем искать ходы, связи; внезапно окажется, что с пожарником у нас есть общие знакомые, родственники», «не знаю, у меня родители решают вопросы: мы пожарникам помогаем, они — нам». Налоговые органы не интересуются таким видом экономической активности, предпочитая ловить крупных неплательщиков: «им невыгодно заниматься нами, легче кого-то крупного поймать», «может быть, для показателей кого-то из мелких поймают, но это редкость», «сдавал я гараж, кто-то на меня настучал, и пришлось в налоговую идти; ну, там я объяснил, что в гараж у меня друг машину свою ставит, и вопросы отпали».

Строительство двухэтажных боксов нужно согласовывать либо с соседями по линии, либо с правлением ГСК, если оно пользуется авторитетом. Контролирующие органы никак не следят за этим процессом или закрывают на него глаза.

Димитровград (03.06.2015 и 05.10.2015)

В Димитровград мы ездили дважды, и оба раза наиболее сильное впечатление производили встречи с местным гаражником Наилем Порошиным. Интервью с ним приводим здесь полностью:

Димитровград. ***Карбюраторщик Наиль Порошин***

Внимание, подписчики! Внимание, интернет! Я — бывший инженер завода. Закончил институт, приехал сюда, работал в отделе главного конструктора. Был молодой инженер, получил квартиру, в 1981-м приехал, в 2003-м ушел. Завод стало лихорадить, всякие взаимные неплатежи — сами знаете, страна переживала трудности. Я ушел на сборку испытателем, дефектовщиком — там немного отработал. Потом немножко в политику поиграл: был председателем профсоюза завода. Годик поработал, понял, что с копьем на мельницу бесполезно. И ушел. Не жалею. Есть специальность, работаю, все получается. Семью кормлю. Да чего — дети все выросли. На заводе тоже карбюраторами занимался — инженер-испытатель топливной аппаратуры бюро доводки топливной аппаратуры, БДТА раньше называлось. У нас была лаборатория: беговые барабаны, лаборатория токсичности, лаборатория моторных испытаний, лаборатория агрегатов машины. Интересно было: отчеты, поездки, командировки. Интересно было, интересная жизнь. Я бы еще раз такую прожил.

«Солекс» как раз в 1983 году вводили. Как раз коробки получал из Франции. Такой был казус: коробки, в них карбюраторы французские. Мы их должны испытать. А в одной коробке кирпич. Смешно было. Приемочные испытания, моторные испытания, безмоторные испытания, дорожные испытания, холодный запуск, горячий запуск. Юг, горы, 16 000 километров, пять машин, заряженных карбюраторами: как они себя ведут в условиях разреженного воздуха, в пустыне Каракумы жара 50 градусов, кипит все. Это все на восьмерках, на девятках. Потом были приемочные, какие-то нюансы.

Я не прекращал, будучи инженером, деятельность по карбюраторам. Работал на улице, брал свой чемоданчик и приезжал на вызов. Куда ни позовут, все делал. А вот в 2003 году ушел с завода и открылся в гараже как предприниматель. А чего скрываться? Заплатил налоги и спи спокойно. Этот бокс я арендую, он принадлежит стоянке. Хозяева тут были боксеры. Я плачу аренду, тут все по закону. Парковка есть, стоянка есть, это центр города, машин много, завод рядом. Очень много ГСК. Как-то прижился.

И были деньги, и было желание построить свой бокс. Но как-то пролетел — работаю же! Кто-то стал думать, стелить солому раньше. А я видел, что завод непотопляемый, все движется, все работает. Потом пошли мощные сокращения. Я не стал дожидаться, ушел в цех. Объемы стали падать, появился впрыск. Я понял, что карбюраторщиков мало, то есть рабочих много, но тех, кто соприкасался — мало. Это отдел главного конструктора. Но заниматься этим никто не хотел, и получилось так, что я один остался. Не только в области, но и в России. Я не побоюсь этого

слова. Есть самоучки хорошие, не спорю, но вчера ко мне приехал товарищ на «окушке» с Ленинграда. И второй товарищ на «копейке» приехал с Перми. Ульяновск, Тольятти, Самара, Казань, Уфа, Сызрань, Нижний Новгород… Из Чувашии вообще полно, начиная от Чебоксар. Я не к тому, что я такой крутой, но, видать, никто не может нигде сделать. Кредо такое: «Пока не сделаю, не отпущу».

Завод сейчас производит в смену 80 карбюраторов. Может, я секретные данные говорю, но мы делали по 5 тысяч в смену. Сейчас по статистике по стране бегает 30 миллионов вазовских «классик». Мне говорят: «Да че вы там, Наиль, давно бы перешли на впрыск!» У нас сейчас плюнь куда-нибудь, попадешь в инжектористa. Какой он инжектористa, я не знаю, но он смотрит на монитор, говорит, что работает. Диагностика показывает: все хорошо, а машина не работает. Инжектор не покажет нерабочую свечу, не покажет нерабочий высоковольтный провод.

[Звонит телефон: «Наиль Мухамедыч, трубку возьми! Ютуб звонит»].

— Сейчас я выключу. Верите — нет: по 150—200 звонков в день. Много это или мало? Я прихожу без голоса домой. То есть спрос есть на мою профессию, на мои знания. Получается, из десяти звонков девять достигают цели: «Ура! У нас все получилось». Прихожу домой — там в скайпе сидят человек 200—300, и они сидят там годами. Я три года в сети.

— Мотивация у вас какая основная? Людям помочь, денег заработать?

— Мотивация такая: сейчас мне уже ничего не надо, дети уже поднятые, все в Москве. Помочь людям — это… Вот я вам прочитаю, если хотите, море эсэмэсок. Вот такой простой пример: вчера мне звонил один парень с Евпатории: «Дядя Наиль!» И говорит, говорит, говорит взахлеб. Я ему: «Вы кто?» Он мне: «Меня звать Акрам. Пожалуйста, приезжайте, то се. Я смотрел много ваших роликов. У меня “двойка”», ей сорок лет. Я так люблю ее». У него пятеро детей, ему 34 года. Крымский татарин, наверное. Вот от него веет позитивом. Он говорит: «Дядя Наиль, я посмотрел ролики. Почему я сам не сделаю? У меня машина жрала 15 литров, теперь жрет 6». Я ему не верю, конечно, но он ведь говорит это! Пусть она жрет 7, 8, 9 литров. Но это «двойка»! Там стоит карбюратор «Вэбер», еще итальянского производства. Это ли не приятно? Ради этого стоит жить? Целая тема. Приезжают, знаешь сколько? Лет пятнадцать назад, когда на Украине все ухудшилось, кандидат физико-математических наук, который работал где-то в Донецке, то ли где-то преподавателем в институте, у него родственница здесь жила, — он договорился, приехал. Жил в гостинице. Он вооружился диктофоном: «Наиль, мне ни денег, ничего не нужно, я только буду перенимать опыт». Он ходил за мной по пятам: мат-перемат, все записывал. Я что-нибудь делаю, он говорит: «Дай, я сам!» Мужики, верите — нет, к нему очередь записывалась за месяц

вперед. Ко мне так никогда не записывались. Приехал я как-то в гости в Сочи, у одной бабушки поселились по знакомству. Внук пришел с армии, нигде не работает. А вечером сидим, закусываем: «Я говорю: Ольга Васильевна, я вашего Ромку заберу к себе, научу его». Она смикитила это дело. А я-то утром протрезвел. «Наильчик, ты обещал моего внучка забрать». Слово не воробей, вылетит — не поймаешь. Я его забираю к себе, он у меня живет месяц. Я громко скажу: «Роман, ты меня слышишь?» К нему не за месяц, к нему вообще за три месяца вперед записываются. Я ему оставил все приборы, инструмент. Не знаю, какая его судьба, потерялись связи. Я брал из училища учеников, с техникума приходили. Всем рад. У меня много учеников. В Москве многие работают. В Димитровграде остался мой самый лучший ученик. Он пошел дальше — занимается инжекторами, насосами, всем подряд, что шевелится, крутится. Вот у нас училище, директор говорит: «Наиль, посмотри, пожалуйста». А чего сейчас? Здесь готовят автомобилистов, то есть автомастеров, а кто их берет? Практики нет, не берут. А где они ее возьмут? А есть такие: мама послала сына, договорилась со мной, а он еще инструмент в руках не держал, а уже говорит: «Дядя Наиль, вы мне как платить будете? Ежедневно или понедельно?» Я ему: «Браток, скажи спасибо, что не я с тебя деньги беру». Потом все хотят на компьютере, менеджерами, юристами.

И раньше карбюраторов поддельных много было, и сейчас это процветает. Ну, как раньше: есть спрос, тут же предложение. Только все сделано на коленке, в гараже. Скажем, брали литье, сверлили, что могли. Собирали бензонасосы, собирали замки зажигания, ручки, личинки — все что могли. Кто хоть вскользь, косвенно соприкасался с заводом, все разрослись.

Самые лихие 1990-е годы. Как-то у меня был ролик: я поставил наконечники — резинки на трамблер. Я ставлю, и шьет дуга! С резинки! Я в ролике говорю: «Мужики, не покупайте это говно балаковского производства». Сколько потом мне претензий было: «Наиль, что ты говоришь? Это не в Балаково делают, а около Балаково, в гаражах». А чего, резины мало, наверное, сажи кладут. Потом я нашел хорошие. Как разговаривать с людьми, если я взял запакованную вещь? Все на коленке: насосы делают на коленке, клапан магнитный — на коленке. Там, где должно быть 100 витков, там 50. А он горит — его включи, он сразу кипяток. Завтра он сгорел.

Вот тут у меня инструмент. У меня только самодельный. Причем самый крутой, который можно придумать.

Вот Борис, мой коллега, точно такой же бомжара, как и я [показывает на соседа по гаражу]. Ничего, нам это не мешает. Бомжара почему? Мы все открытые.

Вот эти вещи мне бесплатно, верите — нет, прислал американец из Сакраменто. Коробку собрал с инструментами. Только батарейки нельзя было прислать. Он посмотрел ролики и сказал: «Наиль, у вас будет хороший инструмент».

Все показал, все тонкости и секреты. Я бескорыстно отдаю знания. А люди многие говорят: «Ты иди в сторонке погуляй, а я сделаю». А чего было, не говорит. Я же разжевываю. Нет, браток, теперь у меня в два раза больше работы стало.

Приезжают с Ульяновска и говорят: «Дядя Наиль, а у нас нет карбюраторщиков». Как так? Шестьсот тысяч населения! А для чего нужны знания? Мужики пишут: «Дядя Наиль, два часа ночи, я не могу оторваться». Верите — нет, до слез трогает. «Вы — первый!», «Вы — полубог!», «Вы — гений!» Приятно же. Я простой мужик, инженер с завода. Просто вот как-то залез в интернет. А залез так: попросил сына показать, чего там про карбюраторы пишут, а там столько х… нарисовано. Я стал печатать, а как показать? Один парень тут меня снял на регистратор, выложил, и началось: «Мужик, куда ты лезешь? Здесь все места заняты!» Я второй, третий, десятый ролик разместил. Восемнадцать, тридцать просмотров. Десять подписчиков записалось, двадцать. Мужики, сейчас у меня 78 000 подписчиков. Почти город скоро будет. А я всего три года нахожусь в сети.

Вот смотри [показывает СМС в телефоне]: «Спасибо, Наиль Мухамедыч, за вашу оперативность, за ваши золотые руки и вообще за то, что вы есть. Я очень рад, что приобрел в вашем лице такого друга». «Спасибо большое! Вы самый лучший специалист, которого я встречал». Ну и так далее. «Раньше я боялся карбюраторов, а сейчас я с ними на ты, чего хочешь могу сделать!» Парень один пишет с Сибири: «Дядя Наиль, я приехал домой с армии, работы нет, ничего нет. Тут случайно нарвался на ваш канал. У меня была «шоха». Закачал все ваши ролики и сел в гараже. Сделал карбюратор себе, другу, родственникам. А теперь, дядя Наиль, меня по ночам вызывают, я до ночи сижу. Отец, мать ругаются. Дядя Наиль, я скоро к вам на иномарке приеду». Как приятно! До слез. Просто мороз по коже. Есть смысл жить-то! Не зря хлеб жру! Вот в чем дело. И таких отзывов полно: «Да я… да у меня все получилось! Вы не поверите, у меня все получилось!»

Мои ролики все можно проверить, можно все испытать. Вы у себя дома проверьте, все получится. Мне говорят: «Да чего ты, козел, чего ты тут шаришь?» Знаете сколько шишек?! Вот найдите такой Сергей Светлов есть — это враг номер один мой. И еще Травников есть, может, помните, с бородой такой. У нас с ними терки начались. Я уже 200 роликов выпустил, 300, и находится такой человек, завистник. Он выходит:

«Слушайте, я таких дураков не видел никогда». Ну, там ему, конечно, рта не дали раскрыть. За меня шашки, копья стали ломать. Вот он в открытую говорит: «Я смеюсь над этими дураками. Это же убожество, это не карбюраторщики». Ему кажется, что он великий. Живет в Ростове, высшее образование у него — это такое большое качество. Да у нас куда ни плюнь — попадешь в инженера. А ролики вы сравните: там смотреть нечего. Зато я у него баран, осел, ничего не смыслю в карбюраторах. Я могу столько графиков нарисовать, загрузить, но я делаю так, чтобы было доступно, разжевываю.

«Дядя Наиль, я давно уже езжу на иномарке, но смотрю только ваши ролики: с ними встаю, с ними ложусь. Как блокбастер смотрю».

У меня все сын делает. Он там вешает музыку, картинки, мат-перемат удаляет. Он еще тот цензор. Жена работает в техникуме.

Вот такая беда. Все боялись уходить, я тоже боялся — там всегда жалованье. Обосрался, стой, жди, когда уберут. А тут сам крутись как хочешь.

Меня просят порекламировать продукцию, провода те же самые. Я рекламирую: «Так, внимание, подписчики, я нахожусь на фирме, они делают то-то, у них хорошие провода». И валом берут. С этого надо капусту иметь, я же лошара, чего я понимаю в этом деле. «А нас порекламируйте, а нас покажите!» — «А что ты можешь?» — «Я ботинки шью». Какое отношение карбюратор имеет к ботинкам? Говорю: «Как вы себе это представляете?» Я даже снял ролик: «Так, мужики, вот тут карбюратор, а вот парень один позвонил, отличные ботинки шьет. Я в них работаю целый день — и ноге ничего, и карбюраторы ремонтирую».

Я говорю: «Мужики, спокойно умереть дадите?» — «Ты сначала машину сделай, потом сдохни».

Звонят 31 декабря в десять часов. Чурка какой-то звонит и говорит: «Слюшай, ты давай машин почини мне, в Тольятти ехать». Я говорю: «Давай в 12 часов?» — «Ха, ты что, дурак, что ли, в 12 часов? Я же буду за стол сесть». — «А я уже за столом сижу! Да ты брось машину. Тебе, может, денег дать до Тольятти?»

Звонят: «Слюшай, ты далеко от МКАДа живешь? Сейчас я к тебе приеду». Я говорю: «Да недалеко, тысяча километров всего». — «Ты чего, блин, это далеко».

«А скажите, к вам можно подъехать на ремонт?» — «Можно». — «А где вы находитесь?» — «Улица Автостроителей». — «А где это?» — «Около завода». — «Около какого завода?» — «Около ДААЗа». Пауза. Я жду, все понял. «Это какой завод?» — «ДААЗ». — «Это какой завод?» — «Димитровградский автозавод имени 50-летия СССР». Такая пауза, недовольство. «Вы меня разыгрываете?» — «Нет, блин, не разыгрываю. Вы спросите, где я живу». — «А, да-да, где вы живете?» — «Я в Димитровграде». — «А где это

такой город?» — «В Ульяновской области. А вы где?» — «А я в Астрахани». Почему они все теряются — потому что по всей Волге префикс «927». Можно кино снимать! А я играю с ними.

Заводи. Нейтралка? У меня ролик есть один: «девятка», сидит баба, я стою у переднего колеса. Спрашиваю ее культурно: «Девушка, у вас нейтралка?» — «Да». — «Девушка, пожалуйста, нейтралка или нет?» — «Ну что вы меня за дуру держите!» — «Девушка, вы не дура, вы рукой попробуйте». — «Все, нейтралка». Я вот тут стою, она заводит и тащит меня на бокс. «Нет, вы не дура, вы — дура в кубе». Вот такие вещи я иногда получаю.

Я был председателем производственного совета завода. Вот тут генеральный директор сидел, а рядом я. Я с шашкой поскакал, а все остались. Мне один человек сказал: «Наиль, наймут киллера, вот тут [показывает на лоб] зеленкой мазать не надо». Я бросил всю эту херню. Какой смысл воевать — вся страна бандитская!

Приезжает полковник милиции в отставке: «Наиль, у меня машина дергается». — «У вас свечей нет». — «Что ты мне говоришь, не хочешь делать — так и скажи». Она пых-тых. «Хорошо, берем ключи, едем в магазин — у меня нет свечей». Психует: «Не хочешь делать карбюратор, так и скажи!» Покупаем свечи, я ему кручу, он нервничает. Ставим — она летит. Я клапан завернул, у него улыбка до ушей. «А вы почему сейчас не ругаетесь? Ругайтесь дальше, продолжайте». Говорю: «Вы кто по званию?» Он: «Полковник». — «А я перед вами в этой области генералиссимус». Когда в гараж уходил, было боязно. Мы же ведь люди коммунистической закваски. У меня одна запись в трудовой. Было боязно: там стабильная зарплата, а здесь непонятно. Оказывается, что все хорошо, все замечательно. Семья вообще мне никогда ни в чем не препятствовала. Трое детей у меня, все в Москве. Всем дал хороший импульс. У меня жена такая женщина понимающая — учитель английского языка. На пенсии уже, но работает. Семья замечательно относится, потому что все в доме завязано на моей работе. Около моих карбюраторов в семье все завязано. Прямо все-все-все. Тимур — старший сын, был далек от карбюраторов, но он ролики выкладывал, так что теперь больше меня в них соображает. Уже такие вещи делает, например, схему: как топливо бежит. Открывается там, пошло туда — это анимация. А я дома компьютер сутками не выключаю, общаюсь с подписчиками. У меня в скайпе по 450 человек сидит. И звонки постоянные. Тимур говорит: «Папка, славу нести тяжело». Но я ведь не предполагал, что когда-нибудь такое случится со мной. Надо людям, я иду навстречу. Даже по скайпу ремонтирую машины: клиент во Владивостоке, а я тут.

Анапа
(05.09.—13.09.2015)

Узкая тенистая улочка. Двух-, трехэтажные таунхаусы с балкончиками оплетены виноградной лозой. Кое-где сушится белье. Прямо посреди улицы играют дети. Так что тишину нарушают только звонкие детские голоса да звуки работающих телевизоров, доносящиеся из открытых настежь дверей. С виду — чистая Италия. Но это не Средиземноморье, а Анапа. И таунхаусы — вовсе не таунхаусы, а боксы гаражного кооператива.

Анапа. ***Четырехэтажные гаражи***

Гаражные кооперативы Анапы — это целые жилые микрорайоны с богатой инфраструктурой. Здесь можно полноценно жить и проводить свой досуг. Для этого есть все необходимое: кафе, магазины на любой вкус, ветеринарные клиники, строймаркеты, автозаправки. Неизвестно, можно ли здесь рожать, но в последний путь проводят достойно: похоронные принадлежности продаются в добром десятке гаражей-магазинов. Жилой гараж стоит несколько дешевле, чем квартира, хотя некоторые многоэтажные боксы не уступают жилью класса люкс.

Многие приезжают на отдых, заранее зная, что остановятся «в гараже». Дядя Вахтанг со своими внуками занимает гараж своей знакомой. Они дружат много лет, поэтому арендную плату она с него не берет:

Анапа. ***Улица обустроенных гаражей***

Вахтанг оплачивает только потребленную электроэнергию. Гараж одноэтажный, без каких-либо излишеств, но он не жалуется:

> Я из Карачаево-Черкесии, мы сюда месяца на два-три приезжаем. У меня восемь внуков, частный сектор снимать будет значительно дороже. Да и мои внуки как начнут в футбол играть, так пол-Анапы распугают. Я один день дома живу, два дня здесь. Вот сейчас внука отвез, обратно приехал.

Сергей приехал в Анапу на заработки из Поволжья. Работает на пляже и снимает жилой гаражный бокс в одном из ГСК за 25 тысяч рублей в месяц (около 800 рублей в сутки). С ценой он серьезно прогадал. Можно снимать и дешевле: за 300—500 рублей в сутки (в зависимости от количества проживающих и отделки жилья).

> Квартиру снимать в сезон было бы значительно дороже, поэтому поселился в гараже. Да и не первый раз я уже тут. Все, что нужно для жизни, есть: электричество, плита, кондиционер, вода из скважины. Правда, пить ее нельзя, поэтому питьевую воду покупаю в магазине.

Объявления в интернете — основной канал для сдачи жилых гаражей в аренду. Рассказывает Наталья, хозяйка двух сблокированных двухэтажных гаражей:

— Находят меня через «Авито». Я уже, правда, и не знаю, какие маркетинговые ходы применить! В объявлениях пишу, что и торг уместен, и варианты разные на трех, четырех человек прописываю. Работает. Вчера одни съехали, а сегодня вот опять звонили, сейчас приехать должны. Вообще я рассчитывала на жителей Краснодарского края: они знают, что тут жилые гаражи, и едут целенаправленно. Но в этом году дороговизна, поэтому приехали издалека.

По ее же словам, заниматься сдачей гаражей заставляет отсутствие постоянной работы (в городе преобладает сезонная работа) и прокатившаяся волна сокращений:

Я сейчас на пенсии. Работала бухгалтером в курортной сфере, но меня сократили. Поэтому мы более интенсивно занялись этим вопросом. Сами второй этаж надстраивали. Правда, были проблемы с оформлением. По закону мы можем это сделать по дачной амнистии. Но наш сосед оформил через вступление в наследство: БТИ не может препятствовать этому. Сначала он так сделал, потом и мы.

«Квартиры сдают, а сами в гаражи переезжают — что тут плохого? — говорит председатель одного из кооперативов. — У нас каждый член кооператива — собственник; что они там делают, правление не интересует. Главное, чтобы вовремя платили взносы. За каждый гараж они сами отвечают».

Много и тех, кто живет в гараже круглый год. Кто-то вложился в долевое строительство и ждет, когда построят их жилье. А кто-то сам строит себе дом, временно проживая в гараже.

Вот рядом Леха весь год живет, — показывает на соседний бокс слесарь Алексей. — Он строит дом, а квартиру снимать невыгодно. Сам местный, не хочет с родителями жить, поэтому тут живет. Рядом еще один бокс — они то летом живут, то, иногда, круглый год. Дядя Миша иногда летом просто ночует. Бывает, сдают таджикам, узбекам.

Андрюха это дело хорошо поставил, — поддерживает разговор его напарник Игорь. — Строит два дома: себе и сыну, поэтому и живет в гараже. Вообще у него их три: в одном сам живет, в другом — сын с семьей, третий сдает в аренду.

Есть семьи, которым при переезде из другого региона хватило денег только на жилой гараж, они тоже живут в гараже круглый год. Отсутствие возможности прописаться в жилом гараже, поскольку по всем

регламентирующим документам это нежилое помещение, их не останавливает: экономический аспект все-таки перевешивает. Впрочем, несколько лет назад в Анапе ходили слухи, что вот-вот должны разрешить прописку в гараже.

> Здесь живут, но не много, — рассказывает член одного ГСК. — В основном сдают свои квартиры, а живут здесь. Одна семья только постоянно, они недавно переехали. За 1 миллион 200 тысяч купили двухэтажный бокс. Живем тут уже два года, — говорит владелец жилого гаража за 1,2 млн рублей. — Из Актюбинска сюда переехали. Конечно, гараж купить дешевле, здесь прописки нет, но мы не выписывались, когда уезжали, там мать живет. Если брать двухкомнатную квартиру, то можно найти за 1,9 миллиона рублей. Если брать в новостройках, то, конечно, дешевле, но надо ждать, пока построят. Зато у нас сейчас есть деньги на утепление. Вот занимаемся потихоньку: радиаторы дополнительные поставил, сейчас второй этаж утепляю. Прежний хозяин построил второй этаж, так что мы только отделкой занимались. Документы он тоже сделал: как построил, сходил в кадастровую палату. Они приехали, сделали замеры и выдали паспорт.

Продать гараж без участия ГСК можно только при условии, что гараж находится в собственности. Покупатель и продавец могут совершить сделку между собой, но потом все равно нужно обращаться в правление для того, чтобы новый владелец стал членом кооператива и заключил договоры на поставку электричества, водоснабжение, водоотведение (если ГСК подключен к городским коммунальным сетям).

> У нас приватизировано около 40 процентов гаражей. А вот сделки с землей были под запретом из-за ареста счетов ГСК: предыдущий председатель долгов наделал. Но сейчас арест сняли, поэтому можно вновь продавать и покупать гаражи.

Ни строителей, ни покупателей жилых гаражей не смущает и то, что статус земли под некоторыми ГСК неясен: «Земля под нашими кооперативными гаражами непонятно в каком статусе: ни в аренде, ни в собственности. Мы были в шоке, когда нас собирались сносить. Прошел суд, нас собирались сносить, но бывший мэр сносить запретил. Так что пока так. Но и налогов за землю мы не платим. Только несколько боксов оформили свою землю: за 24 сотки заплатили 100 тысяч рублей», — рассказывает председатель крупного ГСК, насчитывающего несколько сотен многоэтажных жилых гаражей.

Объявления о продаже жилых гаражей можно найти и в интернете, и на месте, для этого достаточно просто пройтись по кооперативу. Владелец одноэтажного бокса Владимир, бывший военный, отставник, как раз продает свой гараж. Он на пенсии, собирается перебраться поближе к детям. Они живут в Польше. Сейчас он продает свой гараж за 970 тысяч рублей. Это не очень дорого: цена некоторых гаражей достигает 2 млн рублей.

> Водоснабжение, электричество — все по счетчику, канализация городская, отопление — электро-водяные полы. Тут две комнаты, подвальчик есть. Потолки натяжные, стиральная машинка новая, мебель новая, сплит-система, кондиционер. Тысяча рублей в месяц уходит на коммуналку. Перебоев с электричеством нет, у нас новая подстанция стоит. Парковка у меня своя: вот тут председатель ставит машину, а рядом я. Место у нас тут не подтопляемое. В общем, 970 тысяч — хорошая цена. Честно скажу, по такой цене вы не найдете. Двухэтажные — больше полутора миллионов выходят. А тут 33 квадрата, чего бы не жить? Можно даже и семьей.

Первые этажи жилых многоэтажных гаражей активно перестраивают под магазины, если гаражный бокс выходит одной стороной на проезжую часть. Либо открывают производство, если гараж располагается в глубине кооператива. Получается, что многие работают там же, где и живут. При этом зачастую находясь полностью или частично «в тени», то есть не оформляя никаких документов. Вот что говорит бухгалтер крупнейшего ГСК Анапы:

> Те, кто не ставит машину, сдают свои гаражи в аренду, чаще всего в них и ведут деятельность. Хотя по уставу она запрещена. Но мы не можем контролировать аренду — это частная собственность. Если вдруг что-то случается, то проверяющие органы приезжают, штрафуют. Недавно муниципалы оштрафовали за свинарник.

Председатель ГСК, где все гаражи жилые и во всех ведется производственная деятельность, выражает принципиально иную позицию:

> Конечно, мы отслеживаем аренду, потому что арендатор должен заказать себе пропуск, чтобы его машину пропускали на территорию. Более того, если его деятельность будет мешать кому-то из членов ГСК, мы можем запретить ему заниматься такой деятельностью. Такие случаи были. Но если человек никому не мешает — ни соседям, ни правлению, —

то он может спокойно работать. У нас почти все так и делают — на первом этаже работают, на втором — живут или отдыхают.

— Да, работаем, ремонтируем машины с отцом вместе, — подтверждая слова председателя, говорит один из автослесарей. — В этом ГСК почти все ремонтируют машины. Все на себя работают, гаражи-то в собственности у всех. Здесь же и живут. Ориентированы на местных жителей, хотя туристы, бывает, заезжают.

В одном из гаражей развернуто мебельное производство. Один из рабочих рассказывает:

Мы тут около года работаем. Неофициально, никакого ИП не оформляли. Этот гараж у нас в аренде: 2500 рублей в месяц. В основном нашу мебель частники покупают, редко гостиницы, гостевые дома. Зарплата у меня сдельная, процент от продаж. Сырье привозим из Краснодара.

Анапа. ***Заправка на территории ГСК***

Причины, по которым люди не хотят иметь дело с государством, схожи: налоги, проверки, отчетность. Реставратор мебели Сергей живет на втором этаже своего гаража. Бизнесом занимался до пенсии: реставрировал мебель. Интервью с ним мы приводим полностью.

— Как вы пришли в гараж?

— По стечению жизненных обстоятельств. Квартиру продали, детям надо было помогать. Вот сейчас на втором этаже живу, на первом работаю.

— А сами из Анапы?

— Да. С 1996 года.

— А до этого?

— До этого на Урале жил. В Свердловской области. А мамины корни отсюда. Они были депортированы в 1944 году.

— Они татары?

— Нет, мама армянка у меня.

— И много народу в этом кооперативе, которые постоянно здесь живут, работают?

— Много.

— А кто в основном? местные жители?

— Я такой анализ не проводил.

— Ну так общаетесь все же?

— Вы походите, поспрашивайте.

— А что, плохо общаетесь внутри кооператива?

— Да когда общаться-то? Мне со своими верующими христианами некогда. У нас сегодня вечером общение будет. Созваниваемся.

— А чем занимаетесь в религиозной общине?

— У меня служение какое? Я помогаю, уже даже не помогаю, уже влился в коллектив — у нас есть кукольный театр христианский. И мы ездим по пансионатам. Я бизнесом занимался до пенсии. Вот видишь — вывеска еще осталась: «Реставрация».

— А сейчас чем занимаетесь? Кроме пенсии?

— Продолжаю. Но уже почти прекратил деятельность.

— У вас тут скважина, вода?

— Скважина, и городская вода, и канализация. Все удобства я сделал. Не только я, все, кто подключился.

— А вода питьевая?

— Городская вода есть тоже. Всем, кто в том ряду за нами, заведена. И мы подключились.

— У вас брат тоже здесь?

— Да. Брат двоюродный.

— Чем занимается?

— Он? Предпринимателем был раньше. Мы в церковь вместе ходим.

— В гараже у него бизнес какой-то есть?

— В гараже у него был бизнес. Торговля, наверное, так назвать можно. А сейчас он прекратил: уже перенасыщен этот бизнес.

— А мебель реставрировали — в гараже сидели? У вас был гараж до этого гаража?
— Был для машины гараж.
— Мебелью тогда не занимались в гараже?
— Нет, просто арендовал.
— В этом же ГСК?
— Нет, в «Дружбе». В разных местах. А потом этот купил себе гараж, и мне сейчас очень удобно. Сплю наверху, внизу работаю.
— А до мебели где работали?
— Я мебелью занимаюсь уже больше 20 лет. Я предпринимателем был по реставрации мебели — открыл ИЧП так называемое. Без права найма.
— Помощников не было у вас, один?
— Время от времени. Они не задерживались.
— Дети?
— Молодежь сейчас хочет быстро заработать, им все надо сразу. Как-то раз пришел: «А сколько ты будешь платить?». Ты сколько заработаешь, столько и получишь. Им неинтересно, и они не задерживаются особо.
— Сына учили?
— Сын работает по кондиционерам. Работал одно время со мной, но не каждому этот труд интересен.
— Сколько платите за гараж?
— 2500.
— А еще на что-нибудь собирают? На общие работы, которые для всех?
— Конечно, вот канализацию сейчас оформляем. Или вот кабель погорел. Сейчас трансформатор хотим поставить, потому что не вытягивает. Здесь больше тысячи гаражей. А жильцам надо и обогреваться.
— А греетесь чем, кстати?
— У меня система [сплит] стоит. И масляный… Дело в том, что я один, и особо не нагреваю. 15 градусов если есть, мне больше и не надо.
— А достройки — вторые и третьи этажи — сложно оформить?
— У нас разрешение есть. У меня при покупке уже разрешение было на три этажа. Просто я не потянул третий этаж. Я могу достроить, оформить и паспорт получить. А вот тем, одноэтажным, там уже нет разрешения. Если только нелегально: сделал металлокаркас, обшил пластиком. Вот этим профилем. Для лета, наверное.
— А разрешение было на эти участки или кто изначально уже договорился?
— Вот этот ряд и на том, пристроенные которые, — они все первоначально были запланированы как два этажа с мансардой. А дальше — там еще

больше. Следующая линия, там 12-метровый участок, тут 6. И там уже три этажа с мансардой запланировано.

— А этим ГСК сколько лет? Вот этим старым гаражам?

— Много. Наверное, они с 2002 или с 2004 года. А может, и раньше. Я здесь с какого? Наверное, с 2004-го.

Рузаевка
(03.10.2015 и 25.10.2015)

«Люди рождаются в Рузаевке для того, чтобы попасть в зону и умереть» — такой комментарий сопровождает в интернете фоторепортаж об этом муниципальном образовании с населением около 50 тысяч человек. Рузаевка считается городом железнодорожников. За два часа нам удалось дважды обойти его целиком, проехаться на местной маршрутке.

Среди буднего дня на улицах и в общественном транспорте почти не встречаются мужчины трудоспособного возраста. Женщины объяснили это странное явление тем, что «мужики на работе», но на вопрос о месте этой самой работы ответить затруднились. Впрочем, нехитрую производственную инфраструктуру мы смогли наблюдать и без их указаний. Основа местной экономики — полуживой «Химмаш» и железная дорога, явно не способные обеспечить полноценной занятости.

Рузаевка. *Гаражи из старых вагонов*

Впервые в населенном пункте такого масштаба мы столкнулись со столь низким уровнем развития сервиса: в Рузаевке есть лишь одна частная баня, одна ведомственная гостиница, одна крайне средняя пиццерия, одно питейное заведение; нет ни одного крупного автосервиса, ни одной мойки, ни одного кинотеатра: Дом культуры, находящийся в «сталинском» здании, оказался закрытым и, судя по отсутствию каких-либо афиш или объявлений, редко балует горожан чем-то занимательным.

Гаражные кооперативы в городе есть, но все они для нас ничем не интересны: как показал простой подсчет, около половины гаражей вообще не посещаются либо крайне редко посещаются владельцами, а остальные используются исключительно для стоянки автомобилей, как правило, отечественных. Единственный промысел, который нам удалось найти, это шиномонтаж; впрочем, и он не функционировал. Мы обнаружили также десяток новых гаражей из пеноблоков, на которых висело объявление «продается»; но поскольку стены этих боксов уже разошлись из-за плохого качества фундамента, шансы владельцев на успешную продажу близки к нулю. В недостроенной части гаражного ряда можно было наблюдать, как подобный фундамент делается: б/у фундаментные блоки просто кладутся в траншею без песчаной подушки и арматурной связки.

Рузаевка. ***Гаражи за калиткой***

Открытым остался главный вопрос: чем живут люди и, главное, чем они занимаются в городе? Чаще всего нам отвечали: «пьют». За покупками ездят в Саранск, до которого полчаса езды; там же и отдыхают. Впрочем, до вечера пьяные нам встречались редко. Жителей, позитивно отзывавшихся о городе, мы до вечера тоже не встретили, пока в кабаке за соседним столиком не начала «рамсить» местная молодежь. А днем местные жители называли Рузаевку «дырой», «жопой» и т. п.

Довершило картину второе посещение Рузаевки, когда мы услышали новое определение: «ментовской город». По словам местных жителей, чуть ли не половина мужского населения ездит «вахтовать» охранниками в Москву, а значительную часть оставшихся составляют представители органов правопорядка, в том числе полиции на ж/д транспорте. Остальные действительно работают на предприятиях города и на железной дороге, но таковых меньшинство: наиболее активные ездят на работу в Саранск, используя Рузаевку лишь как спальный район, наименее активные — служат охранниками. Особых потребностей в развитии муниципальной инфраструктуры и сферы услуг здешние мужики не испытывают. Именно этим объясняется и странный перекос в сфере услуг и торговли: в большинстве своем магазины и различного рода сервисы рассчитаны на женщин.

Камские Поляны (24.08.—25.08.2015)

Камские Поляны. *Тат-Вегас*

Это несостоявшийся город атомщиков в двух часах езды от Казани. Недостроенная АЭС — памятник былой эпохе и несбывшимся мечтаниям, стоящий в 15 километрах от поселка, где некоторое время существовала игорная зона. От этого проекта остались заброшенные обветшалые здания, чьи названия сейчас могут вызвать лишь усмешку: «Тат-Вегас», «Ночной клуб *Париж*», «Golden Scorpion».

В настоящее время поселок городского типа Камские Поляны это хаотично рассыпанные на холме многоэтажки. Их обдувает со всех сторон, в конце августа холодно даже в куртке. Улицы здесь не имеют названий, их всего две: номер 1 и номер 2. Местные жители называют Камские Поляны поселком, но за день до нашего приезда праздновался День города — так короче. На весь поселок — два магазина «Магнит» и два кафе: «Воля», где два дня подряд ничего не было и поесть нам не удалось, и «Позитив», которое мы нашли с трудом лишь на второй день.

Девяносто процентов жителей ездят на работу в Нижнекамск или Набережные Челны. В самих Камских Полянах около 700 человек работают в индустриальном парке (химическое производство), еще несколько сотен — на машиностроительном заводе. Примерно столько же были заняты в свое время на работе в казино, которые закрылись в 2009 году. В гаражах, которых для небольшого поселка довольно много, жизни практически нет: два шиномонтажа, сварщик и гаражный магазин.

Камские Поляны. *Гаражные просторы*

Здесь очень долго надеялись, что Камские Поляны станут пятой игорной зоной России. Здания игорных заведений стоят на въезде в поселок. В бывшем «828» находится магазин. В «Golden Scorpion» размещалось кафе, ныне тоже закрытое. Исследуем заброшенное здание казино «Kams...» — название полустерто, целиком его уже не прочитать. Сохранилось ковровое покрытие, заваленное мусором и битым стеклом, лежит опрокинутая черная конторка крупье. Свет проникает внутрь сквозь пустые дверные проемы, сами двери сняты. В темноте можно разглядеть следы былой роскоши: фигуры зверей и фараонов, покрытые позолотой. Рядом — серый недострой, на котором неизвестные умельцы написали: «Ставь цели и иди к ним». Камские Поляны не дошли до цели дважды.

До недостроенной АЭС — десять минут езды на машине. Таксист рассказывает, что на ее территории обосновались несколько контор, сложилась настоящая промзона: в основном вывозят песок. Каждые пять минут мимо нас проезжает грузовик. Работы здесь действительно идут полным ходом. В некоторых недостроенных зданиях угадываются административные корпуса, пожарная часть. После получасового обхода находим искусственный резервуар с водой. Территория большая, надо идти через поле, но можно ориентироваться по следам грузовиков. Помимо песка здесь занимаются производством бетонной крошки: стаскивают плиты с недостроенного энергоблока и измельчают почти в пыль.

Бетонная коробка внушительных размеров, которая должна была стать энергоблоком, вся изрисована граффити. Исследовать здание внутри мы не решаемся: некоторые плиты держатся уже на честном слове. Рядом — вход в подземный бункер. Пройти в него также не можем: он затоплен.

Строительство атомной электростанции обсуждали на высшем уровне с 1978 года. Для КамАЗа, Нижнекамского химкомбината и других предприятий было необходимо большое количество электроэнергии. Строительство Татарской АЭС началось в 1980 году, а решение о его приостановке было принято в 1990 году, когда до планируемого запуска первого реактора оставалось менее двух лет. Всего в строительство было вложено почти 290 миллионов рублей (в ценах 1988 года). После закрытия объекта местные жители утащили из недостроя все что могли. Сейчас станция служит напоминанием о глупой растрате денег, символом несбывшихся надежд. Заброшенный и разрушенный исполинский операторный зал так и не введенного в эксплуатацию энергоблока наглядно свидетельствует, что Россия — страна гигантских проектов и их несостоятельной реализации.

Ульяновск
(в течение всего периода исследования)

Производство мебели, контрафактных запчастей, пластиковых окон, автосервисы, мойки, швейные мастерские, пункты сбора металлолома и даже цех по производству пельменей — все это можно найти в боксах гаражно-строительных кооперативов Ульяновска. Значительная часть гаражных предприятий работают нелегально. Это значит, что работодатели не платят налогов, а работники лишены медицинского и пенсионного страхования. По разным оценкам, основанным на официальной статистике, в сфере «неформальной экономики» занято до трети трудоспособного населения Ульяновской области. Официальная статистика «не знает», где числятся эти граждане и чем они занимаются.

Ульяновск. ***Гитарный мастер***

— Как не знают? — возмущенно восклицает Сергей, хозяин одного из гаражных мебельных предприятий. — ГСК дает сведения о людях: кто чем занимается. Поэтому они все знают. Значит, выгодно так кому-то.

— Рейды у вас проводят?

— Ходят, да, проверяют. Оформлен или нет — налоговая проверяет, из администрации. Раньше и с Ватутина приезжали — ОБЭП. Они все ходят.

— Вы официально оформлены, работники ваши?

— Конечно, оформлены. Если бы не были оформлены, то меня бы давно сгрызли. И так грызут. Кому не лень приходят.

— Сколько у вас работников?

— Восемь человек. Официально оформлены.

— Средняя зарплата какая у них?

— Как бы не соврать, сейчас вообще очень мало, около восьми-десяти тысяч. Мы же не каждый день работаем. Может быть, три дня в неделю. Когда заказов много было, у меня и работников много было — порядка 30 человек. И по ночам работали. Сейчас сократил, куда деваться. Из 30 человек осталось восемь. У меня на 80 процентов примерно упали обороты. Капитально. Это везде, у всех. Во всех сферах. Ни запчасти не продаются, ни что-то еще. Кому продавать-то? Если у народа денег нет, конечно, меньше стало заказов.

Ульяновск. ***Оконное производство***

У Сергея в собственности три бокса. В одном оборудован пошивочный цех, в котором сидят три швеи. Они кроят и шьют обивочный материал для диванов и кресел. В другом, сдвоенном боксе, — основное производственное помещение. Здесь сваривают каркасы, распиливают ДВП и фанеру. Тут же кроят и приклеивают поролон, разбрызгивая пульверизатором клей. В углу топится печь. В небольшом закутке — нечто вроде кабинета директора. Рабочие, собиравшие до нашего прихода диван, усаживаются поближе к печке и пьют чай.

— Что думаете делать дальше в такой ситуации?
— Вот копошимся. Еле-еле в ноль выходим. Хоть закрывайся. А куда идти? Не все же воровать пойдут. Такого не было в 2008 году. Это ужасно. Год уже это идет, а сейчас особенно. Доллар растет, не знаешь — или диван тебе покупать, или на хлеб оставить. Тем более сейчас все в кредитах.
— А продукцию куда сбываете?
— По всем городам. Везде. Мы работаем с ИП, которые продают продукцию в торговых центрах. Сейчас вообще кризис ужасный. Еле дышишь. Тем более сейчас вырос доллар. Растет цена на материалы. Сын недавно ездил в Новосибирск искать клиентов, но там и своей мебели хватает. Кругом ее делают.
— Вы где сырье закупаете?
— В нашей промзоне есть фирмы, которые занимаются продажей тканей, — у них и берем.
— Себестоимость продукции у вас ниже, чем у больших фабрик?
— Конечно, ниже. Получается, что у больших фабрик цены выше за счет бренда. Не сказать, что качество значительно лучше, чем у нас. У них те же станки, те же люди «стреляют». За счет себестоимости мы и пытаемся работать. Еще за счет того, что я сам себе и грузчик, и водитель, и бухгалтер. И зарплату получаю одну, а должен получать и за грузчика, и за водителя, и за бухгалтера, и за юриста. Работникам нужно зарплату поднимать. Если не поднять, они ведь сейчас работать особо не собираются. Это очень тяжелая работа — предприниматель на мебели.

По словам самих гаражников, ГСК Ульяновска четко разделены по специализациям: в Заволжье в основном производят мебель, в Засвияжье — окна, стройматериалы и запчасти к УАЗам, в Киндяковке — запчасти к продукции моторного завода. Впрочем, многочисленные СТО, с вывесками и без, есть практически во всех кооперативах. Как правило, они работают нелегально, но доказать их незаконную деятельность сложно.

— Давно работаете здесь? — обращаюсь к хозяину одного из таких автосервисов.
— Первый день вышли. Свою машину делаем, — отвечает он, отхлебывая чай и усмехаясь. Два слесаря в это время чинят на яме «мицубиси».
— Официально зарегистрированы?
— Конечно, нет.
— К вам контролирующие организации приходят?
— Приходят. Мы говорим им: «Здрасьте!», и они уходят. У нас с ними все хорошо.

— Как ситуация с заказами?

— Ничего не поменялось. Как было хорошо, так и осталось. Наступает очередной кризис, но для нас ничего не меняется. Машины ездят, машины ломаются, машины чинятся.

— Все этим занимаются, потому что налоги душат. Просто нас наше гребаное государство душит налогами до такой степени, что уже невыгодно показывать ему белую зарплату, — вступает в разговор один из слесарей, худощавый блондин в измазанном мазутом комбинезоне. — Большинство из-за налогов, из-за проверок. Просто приходят, образно говоря, люди в погонах, и каждый, помимо проверки документов, хочет чего-то поиметь себе. Короче говоря, коррупция в нашей стране, по-другому это не назовешь.

И ничего они никогда не смогут сделать, рычагов нет. Таких как мы очень много. Они все пытаются, пытаются налогами содрать. Просто самим надо поменьше тратить на всякую херню. В отчетах пишут, что средняя зарплата в Ульяновске 25 тысяч рублей. А какая у нас реальная? Тысяч десять. Надо сначала людям зарплату поднять, а уже от этого плясать. Все дорожает, а зарплаты не растут. Так было, есть и будет. Наша страна такая, да и не только наша. Во всем мире так.

— На одной работе работаешь, на другой, а все равно не хватает, — резюмирует второй слесарь и спускается в яму.

Существует два верных способа узнать, в каком боксе ГСК идет производство и что конкретно там производят. Нужно посмотреть, где дымятся трубы от буржуек и какой мусор лежит рядом с боксом. Есть ГСК, в которых предпринимательская деятельность практически не ведется. Там применяют различные способы, чтобы этого не допустить, — в частности, обесточивают весь кооператив после 10 часов вечера.

— Те, кто занимаются, зарегистрированы. Так что проверяющие приходят конкретно к людям, — говорит бухгалтер одного из кооперативов.

— А часть ведь неофициально работают?

— Мы не имеем права проверять их, — в разговор вступает председатель: пожилой лысоватый мужчина с усами, смеющимися глазами и смешным голосом.

— Приходят проверяющие. И ОБЭП приходит, и экологи, и пожарники.

— А они вас проверяют, руководство?

— Нет, какой сигнал поступил, тех и проверяют. Если какие-то вопросы возникают, они приходят. Пока ЧП нет, все нормально. Когда есть ЧП — выплывает все. Экологи проверяют, убрана ли прилегающая территория,

из администрации приходят. Проверяются договора, их исполнение.
— Проверяющих полно! — тяжело вздыхает бухгалтер.
— Бывает, что у кого-то печка стоит. Мы всем написали предупреждение. Уже третий год штрафы 30 000 рублей, — говорит председатель.
— А вы несете какую-то ответственность за действия членов кооператива?
— Нет, кажется, в 2004 году мы вписали в устав, что не несем за это ответственности. Тогда мужик заплатил вступительный взнос, а судоисполнители по алиментам не стали его искать по месту жительства. Причем мы знали, где он работал. Но им проще было с ГСК взять эти 1800 рублей. Приехали с автоматами, хотели все опечатать. Мы быстро собрали людей и вписали изменения. За столько лет и не такое увидишь.

Дальнейший осмотр гаражей показывает, что пункты приема металлолома есть практически во всех кооперативах.

— Тут приемка лома давно. Лет десять уже точно. Меняются хозяева, меняются рабочие, а пункт из рук в руки переходит, — неохотно говорит приемщик.
— Несут вам металл? Все уже посдавали, наверное, давно?
— Ясное дело, летом больше, зимой меньше. Ты пройдись: сколько пунктов в Ульяновске. Если бы невыгодно было, давно бы закрылись. Но малый бизнес душат. Скоро все и всех закроют.

— Теперь, исходя из этой статистики, наше правительство тоже пытается остатки тех, кто числится официально, в жопу вообще задавить. Правильно? Справедливая политика, направленная на благо народа. Только мы его не видим — блага этого, — говорит хозяин официальной конторы, устанавливающей звуковое оборудование в автомобили.
— Как дела у вас вообще идут?
— А у кого хорошо? Сильно упали обороты.
— Проверки часто бывают?
— Бывают. Нас чего проверять, мы сидим на вмененном налоге. Как бы ни было, я все равно заплачу. Надо, наверное, тех проверять, кто утаить хочет.

ГСК «Петровский овраг» давно уже стал знаменитым. Печально знаменитым. Дым из гаражных печек, в которых сжигают отходы мебельного производства, время от времени накрывает близлежащий микрорайон. Жители куда только не жаловались! Проводились рейды экологов, но все без толку.

Иван Максимович (имя изменено. — *Авт.*) — владелец мебельного производства на территории этого ГСК. Дела у него с виду идут хорошо, четверо рабочих собирают диваны. Спрос на продукцию пока есть. Иван Максимович улыбается, сверкая золотыми зубами. На руках большие золотые перстни. Манера разговора выдает человека «с понятиями».

— Цена на материалы растет?

— Да, с каждым днем. Стоила ткань 300 рублей, сейчас 600. За две недели выросла.

— Ну, так доллар растет…

— Да нет, падает он уже. Но цены не опустятся. Это уже проверено. А потом люди привыкнут.

— А где материалы закупаете?

— На овощной базе. Там «Мебель Поволжья», «Арбен», «Союз-М», потом «Рада» — все в одной кучке. Кожа подорожала. В российской, которая была по 700 рублей, красители иностранные. Импортная тоже подорожала в целом.

— Проверки как-то влияют на вашу деятельность?

— Да здесь все ходят, кому деньги нужны. У нас тут ОБЭП ходил: «Вот, мы можем тебя закрыть». Я им говорю: «Покажи предписание, на каком основании ты меня проверяешь? В течение трех лет ты меня не имеешь права проверять после предыдущей проверки». Я говорю: «Улыбайтесь, вас снимает скрытая камера. Вы вымогаете деньги, у меня все зафиксировано». Раз! Он на меня так смотрит! «Ну, че, поздно на меня так смотреть. Вот ты работаешь, а на твое место хотят пятеро, тебя хотят выкинуть. А теперь ты попал. Чего будем делать? — Молчит. — Ну ладно, как надумаешь, приходи». А там дальше в боксах Серега делает металл, так он реально снял его. Обэповец сначала-то к нему пошел. Ну, он мне свой телефон оставил, я ему звоню: «Блин, ты дважды влетел». Он: «А чего случилось?» Я ему: «У соседа сейчас смотрели, как ты разговаривал: все четко, чистенько. Там уже не отмажешься. Езжай, договаривайся с ним». А сейчас только так. Они наглеть начинают.

У меня парнишка знакомый есть в ФСБ, он говорит: «Ничего не бойся, сделай звонок. На его место пятеро хотят. У нас-то не так, а в этих службах — и мы их проверяем, и их собственная служба безопасности. Там, блин, все хотят на повышение». Так что вот так. Лучше стало, чтобы они не наглели.

Замучили все. С администрации ходят районной. Пенсионный фонд замучил, налоговая замучила. Тут приехали, смотрят документы. Я говорю: «Да у меня все документы в порядке». С ноутбуком ходят, сразу: «Ба, у вас

все налоги плочены». Потом с администрации: «Блин, нам администрация велит территорию убирать». Я ему: «Сколько?» Он: «Сколько не жалко?» — «Ну, трешки хватит тебе?» Он говорит: «Да пойдет, нормально». Я говорю: «На!» Ну, он больше и не приходил. С администрации, ему дай волю, он тебя закроет любыми путями. И пожарники тоже так же.

— А экологи? Вроде рейд тут у вас был недавно?

— Экологи вообще… У нас тут мужик ходил и три бабы. Ну, мужик так ничего, сговорчивый. А эти — такие крысы! «Да мы вас всех здесь!» Я говорю: «А что всех?» А другая: «Все, пошли-пошли». Экологи замучили. Вот объявляли про рейд в «Петровском овраге». С одним мужиком судиться начали, а он адвоката хорошего нанял. Выиграл суд, и все. Тут один из администрации пришел, зам какой-то, ну он далекий, начал со мной общаться. Я говорю: «На каком основании?» Он: «Да я тебя сейчас здесь сгною, да ты у меня вообще работать не будешь». «Ну-ну, давай». Он: «Че ну-ну?» Я говорю, что запись была включена. Достаю телефон. Говорю: «Пойду к вам в администрацию, скажу, что вымогал деньги в крупном размере. И чего мы решим?» На следующий день приехал: «Ну ладно, может, договоримся».

— Действенно…

— Еще у нас на одного, в начале «Петровского оврага», наехал ОБЭП, а у него дядька подполковник в центре. Он говорит: «Ну-ка, дай-ка трубку им. Быстро взяли руки в ноги и оттуда, чтобы я больше вас там не видел». Ты приди спокойно, скажи: «Вот так и так». Посидели, поговорили, все спокойно решили. Все мы люди. Как там в пословице: «Нет агронома, одни суслики». Одни начальники ходят.

Автоподставный промысел

Этим промыслом занимается в Ульяновске довольно значительное количество гаражников. Главным признаком, по которому можно оценить популярность автоподставного промысла и других махинаций с КАСКО и ОСАГО, является уровень убыточности ОСАГО, то есть отношения выплат по страховке к сборам страховых компаний. Ульяновская область с момента введения обязательного страхования автогражданской ответственности всегда оказывалась в тройке лидеров по данному показателю. Критическую для страховщиков отметку в 77 % (по закону об ОСАГО страховщики могут оставлять себе до 23 % сборов) уровень убыточности превысил в 2010 году, как раз на пике распространения в Ульяновске массовых автоподстав.

Страховые компании среагировали на это по-разному. Мелкие страховщики предпочли попросту уйти с рынка, крупные страховые

компании начали навязывать максимальное число дополнительных услуг при покупке полиса ОСАГО… Изменилась и позиция областных судов, которая до 2010—2011 годов была, по мнению юриста, занимающегося темой подстав, «социально ориентированной», но после вала подставных дел резко изменилась. По словам одного из наших собеседников, в какой-то момент вопрос решался на уровне высшего руководства областного суда: «Председатель суда просто сказал: «Хватит!». Правда это или нет, факт налицо: с какого-то времени региональные суды попросту перестали присуждать денежные выплаты по дорожным спорам.

Впрочем, отчасти в вале подстав оказались виноваты и сами участника рынка.

> В 2008 году перестали платить по убыткам. До 2008 года не было такой проблемы вообще. Бизнес этот не развивался, потому что платили столько, сколько положено. Ну, попал и попал. Потом перестали платить, люди пошли в суды.

В прошлом году возник и знаменитый дефицит полисов ОСАГО, который эксперты «рынка» автоподстав оценили как попытку давления со стороны страховых компаний. По-видимому, попытка удалась: недавно установленный региональный коэффициент ОСАГО для Ульяновской области оказался значительно выше, чем в соседних регионах. Причину страховщики не скрывают: убыточность автострахования в Ульяновской области и поныне осталась очень высокой, несмотря на то, что видимая инфраструктура автоподставщиков теперь отчасти свернута.

> По сей день купить полис ОСАГО в Ульяновской области без дополнительных услуг (чаще всего предлагается страхование жизни) практически невозможно, но мало кто знает, что можно не переплачивать лишнего без прямого конфликта со страховым агентом. Лайфхак прост: от страхования жизни можно отказаться буквально на следующий день, написав соответствующее заявление, форма которого есть в страховой компании. Уплаченные деньги — за вычетом одного дня, когда ваша жизнь была застрахована, — вернут.

К 2011—2012 годам, когда автоподставы распространились очень широко, в регионе сложилась развитая инфраструктура, обслуживающая этот промысел. Именно на эти годы приходится пик регистрации разнообразных некоммерческих организаций по защите прав потребите-

лей, которые на деле были представителями автоподставщиков в суде. Простор для этой деятельности открылся благодаря решению Верховного суда от 2012 года, согласно которому ОСАГО подпадало под действие Закона о защите прав потребителей. Как следствие, теперь сами подставщики не должны были тратиться на услуги юристов: в большинстве случаев обществам защиты прав потребителей удавалось доказать в суде нарушение страховщиками прав автовладельца, что позволяло получить с них не только страховое возмещение, но и 50 % дополнительно. В итоге довольны были и сами промысловики, получавшие страховое возмещение в полном объеме, и юристы, которым доставалась 50-процентная компенсация.

Не были обижены и «независимые» эксперты, которых также расплодилось множество. Суть их деятельности заключалась в одном: максимально завышать величину страхового возмещения. Суды практически всегда соглашались с мнением экспертов. Доходило до смешных ситуаций:

> Едет автомобиль, наезжает на камень, пробивает днище. Все днище под замену. А у него 10 000 км осталось, до «тотала» не хватало. А «трасса» начинается в районе передней оси колеса, чего в принципе быть не может, потому что в случае наезда — это самая высокая точка. Экспертная организация дает заключение, что это могло быть. Эксперт приходит на процесс, и говорит, что это могло произойти, но объяснить не может. А суд говорит, что нужно взыскивать, потому что эксперт сказал. В принципе яблоки вверх не взлетают, но если эксперт сказал, значит, взлетают, пусть и «низенько», — рассказывает один из постоянных участников «подставных» процессов.

Подобные услуги экспертов оценивались обычно в процентах от суммы страхового возмещения. Деньги платились им по результатам экспертизы. Так, при подставе на 200 тысяч рублей обычная ставка экспертной конторы достигала 50 тысяч рублей, а при оценке выплат в 500 тысяч и больше могла превышать и 100 тысяч. По словам самих экспертов, сейчас «лавочка прикрылась»: при судах действуют «свои» экспертные ООО, куда и направляют на экспертизу автовладельцев. Мнение участников «рынка» единодушно: «решать вопросы» в таких конторах стало намного сложнее.

Определенная доля доставалась и «своим ментам», ведь «правильное» оформление подставы — это целое искусство. Речь идет не только о работниках ГИБДД, но и об участковых, которые оформляли подставы особого рода — так называемые хулиганки (о них

ниже). Каждый уважающий себя профессиональный подставщик постепенно обзаводился «своими ментами», которых вызывал в случае ДТП, происходившего, разумеется, «на правильном районе». Иначе оформление ДТП с получением желанной справки не было гарантировано даже в случае обычной, а не подставной аварии. Так, одному из наших собеседников не удалось оформить реальное ДТП в Ульяновском районе: «Приехали “колхозники” и написали, что была подстава». Доказать обратное не удалось, ведь «единственный инструмент, отличающий реальную аварию от подставы, — это глаз мента». Стоимость такого «острого глаза» подставщики могли оценить в несколько десятков тысяч рублей.

Нашлось дело и для гаражников: в 2010—2012 годах не только расцвели кузовные цеха самого разного уровня (в том числе и распределенные по гаражам), но и многократно вырос спрос на услуги авторазборок, которые даже начали завозить на разбор машины популярных среди подставщиков марок из соседних регионов. Одним из самых ходовых товаров были «стреляные» подушки безопасности. Вообще-то таким подушкам место на помойке, но из-за бешеного спроса они стали чуть ли не конвертируемой валютой — в какой-то момент их умудрялись завозить даже из Литвы.

После изменения позиции судов и страховых компаний вся эта развитая инфраструктура с отработанным взаимодействием составных элементов оказалась не у дел. Первыми стали закрываться конторы «защитников потребителей», которые не могли больше использовать лазейки в соответствующем законе; из-за монополизации экспертизы стали ненужными «независимые» эксперты; подставщики остались с исполнительными листами, бессмысленными исками в судах и разбитыми «средствами производства». Начался хаотичный поиск выхода из сложившейся ситуации, ведь занятие автоподставным промыслом было крайне выгодным.

Было найдено несколько решений. Часть специалистов переключилась на безденежную технологию, так как получить направление на ремонт в суде гораздо проще, чем решение о денежной компенсации. При «правильной» марке машины и нужных связях подобный подход тоже позволял что-то заработать. Особенно в случае с КАСКО, которое до недавнего времени подставщиками игнорировалось. Правда, доходы были уже не те.

Некоторые подставщики начали страховать машины в других регионах, в частности в Москве, что позволяло судиться не в Ульяновске. Дополнительных проблем эта новация не породила: после «прикрытия лавочки» в Ульяновске местные юристы и эксперты, «сидящие

на теме», быстро перебрались в Москву, где организовали аналогичный сервис и продолжили применять отработанные схемы с использованием «своих ментов».

Мелкие промысловики, оттесненные от кормушки, переключились на «европротокол». Интерес к такому способу оформления ДТП возник после августа прошлого года, когда выплаты по «европротоколу» были увеличены до 50 тысяч рублей. Суть проста: в случае мелких аварий присутствие сотрудников ГИБДД на месте аварии не требуется, а страховые компании гораздо более сговорчивы и часто выплачивают компенсацию по таким делам в досудебном порядке (при этом объем таких выплат постоянно растет). Проблема лишь в том, что выплаты небольшие. Зато для подстав не требуются дорогие машины, а это позволяет снизить издержки и зарабатывать «с оборота».

Однако наиболее серьезные специалисты по подставам перебрались в Москву, где «совсем другие деньги». За сравнительно небольшое время ульяновские подставщики составили себе громкую репутацию, и в столице: некоторые суды оказались заваленными делами с участием наших земляков. Увеличился и масштаб деятельности: в Москве востребованными оказались цепные аварии с участием сразу нескольких машин, которые в Ульяновске не практиковались. Понятно, что объем дохода от таких аварий несравним с ульяновским.

Экономика автоподстав

> Доходность автоподставного промысла в лучшее время доходила до 100 процентов, то есть на подставах автомобиль вполне можно было отбить (в прямом и переносном смыслах) менее чем за год.

Вот как описывает этот процесс один из вовлеченных в него юристов: «Стоит машина миллион — заработаешь миллион. Понятно, что если машина стоит 300 тысяч, ты больше трехсот не заработаешь. Чем дороже, тем интереснее. Какая-нибудь биксеноновая фара стоит 60 тысяч. Поцарапал — 60 тысяч сразу получил. Прикинь, сколько на “Приоре” на 60 тысяч надо всего разбить, а потом починить. А тут фару поменял, и машина опять как новая».

В случае дорогих машин подставщики до сих пор прибегают к разнообразным ухищрениям. Несколько лет назад можно было, присмотревшись, заметить на улицах Ульяновска внешне целые автомобили со «стреляными» подушками безопасности. Чаще всего попадались «Лансеры» девятого и десятого поколений. От чего же срабатывали системы безопасности? Ответ прост: от ключа на восемь и крестовой отвертки.

Дело в том, что практически на всех современных иномарках системы безопасности стоят весьма серьезных денег, что отражается в калькуляции ущерба. В случае «удачной» модели только за счет «стреляных» подушек можно заработать до 200—250 тысяч рублей компенсации. При этом вовсе не обязательно портить пиропатроны в ремнях безопасности и сами подушки — достаточно купить на разборке «стреляные» подушки, установить их в гараже и спокойно ехать к месту «аварии». После проведения экспертизы процесс можно осуществить в обратной последовательности: после кузовного ремонта автомобиль вновь становится «не битым, не крашеным».

Вообще при ремонте автомобилей после подстав крайне редко заменяются элементы, отмечаемые в калькуляции как тотально поврежденные. Крепления фар свариваются паяльником, обреченные на замену кузовные панели рихтуются и шпаклюются, бамперы склеиваются, а вместо тех деталей, которые невозможно восстановить, ставятся детали с разборки.

При этом опытные подставщики проявляют высокий уровень автомобильной грамотности. Так, при подставе дизельных кроссоверов с мочевинной системой нейтрализации именно она оказывается наиболее удачным местом для удара: стоимость восстановления сложной технической системы — астрономическая, а на деле «лишние» экологические «приблуды» попросту выкидываются. Дополнительные траты не нужны, автомобилю предстоит «работать» и дальше, причем далеко не один раз.

> Рекорд: четырнадцать обращений у одного автовладельца. Это были 2010—2011 годы — самое горячее время. И он был виновником все время по ДСАГО. И пять, и десять, может быть. Но не в количестве смысл, смысл в сумме. Ты делаешь один раз на миллион или десять раз на сто тысяч. Понятно, что во втором случае геморроя больше, беготни больше, а сумма та же. Даже меньше получается во втором случае: тем нужно заплатить, здесь подождать. В итоге от миллиона остается в лучшем случае половина.

Способ организации подставы зависит от наличия связей. Наиболее рискованный, но простой и прибыльный — это так называемая хулиганка. Ночью автомобиль якобы атакует группа хулиганов, которая повреждает максимальное количество кузовных деталей и деталей салона: царапает двери, режет обивку, разбивает стекла. Понятно, что в качестве «хулиганов» выступает сам организатор подставы. После

этого на место «происшествия» вызывается «правильный» участковый, который и оформляет происшествие. Затем подключается «свой» эксперт, и дело отправляется в суд. При удачном раскладе стоимость автомобиля можно окупить за одну такую подставу.

> Так, один из подставщиков рассказал нам об успешном примере «хулиганки» со свежим модным кроссовером. За его «тотальные» повреждения удалось получить по суду более 600 тысяч рублей. Восстановление автомобиля после «хулиганки» стоило… 50 тысяч, после чего «не битый и не крашеный» кроссовер был продан за 700 тысяч. Конечно, не обошлось без дополнительных расходов: пришлось «прислать» и участковому, и эксперту, а также вдоволь побегать по судам.

Очевидно, что для организации серьезного криминального бизнеса требуются начальные вложения хотя бы в достаточно дорогие автомобили. Очень желательно, чтобы их было несколько, так как цикл подставы занимает несколько месяцев, в течение которых автомобиль (в ожидании экспертизы) обычно не используется. Но и эту проблему организованным группам подставщиков удалось решить.

> Методика оказалось простой. Специальные люди искали желающих купить более или менее дорогую иномарку за 2/3 цены. Желающим предлагалось подождать несколько месяцев до получения автомобиля. В течение этих нескольких месяцев автомобиль активно подставлялся и «отбивал» свою стоимость. С учетом того, что наиболее ходовые автомобили подставщиками были изучены достаточно хорошо, на их внешнем виде и ездовых характеристиках последствия аварий не сказывались: через несколько месяцев подставщики получали серьезную прибыль, а довольный покупатель — автомобиль «из салона и с гарантией».

Здесь, однако, возникает проблема, которая касается простых автомобилистов, попадающих в реальные, а не подставные аварии. Из-за того, что свежий автомобиль надо «отбить» как можно быстрее, его промежуточными ремонтами часто не занимаются, и это приводит к парадоксальным ситуациям.

> Отказывают дедульке, который никогда не обращался. Ему отказывают из-за того, что виновник обращался уже восемь раз и невозможно определить у него ударообразующий объект, он много раз изменялся. А коль скоро мы не можем определить, какой частью автомобиля был произведен удар именно в этом ДТП, то дедулька получает отказ.

Впрочем, от деятельности подставщиков в Ульяновской области пострадали не только участники реальных ДТП, вынужденные смириться с невозможностью получения выплат, но и все без исключения автомобилисты региона, на которых страховые компании фактически повесили свои убытки, увеличивая региональный коэффициент ОСАГО или навязывая дополнительные услуги. Тем не менее «ударный» промысел продолжает существовать. По словам одного из наших собеседников, «он выгоднее, чем торговать наркотиками». Да и риски минимальны: страховым компаниям редко удается добиться заведения на подставщиков уголовного дела. Если же дело заводится, то ударным промысловикам в худшем случае грозит условный срок за мошенничество и штраф. Это мало кого пугает.

> Понятно, чего там, — ну попал на деньги, получил судимость, погасит ее через три года. Ему же ничего не надо, он колхозник. Есть судимость, нет ее, — он никогда не будет работать управленцем.

Литература и источники

1. *Анисимова Е. Ю., Шабалина Л. П.* Кустарные промыслы Симбирско-Ульяновского Поволжья. Ульяновск: Типография УлГТУ, 2004. 322 с.
2. *Барсукова С. Ю.* Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2004. 432 с.
3. *Барсукова С. Ю.* Эссе о неформальной экономике, или 16 оттенков серого. М.: Изд. дом ВШЭ, 2015. 216 с.
4. *Борисов А. Б.* Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2003. 895 с.
5. *Вахштайн В.* Социология вещей и «поворот к материальному» в социальной теории // Социология вещей. Сборник статей / Под ред. В. Вахштайна. М.: Изд. дом «Территория будущего», 2006. 263 с.
6. *Гуц Л. А., Паутов В. Н.* Социальная топология и топосы гродентика // Математические структуры и моделирование. 2015. Кн. 4 (36). С. 93—109.
7. *Зорин А. Н.* Очерки городского быта дореволюционного Поволжья. Ульяновск: Изд-во «Средневолжского научного центра», 2000. 692 с.
8. *Кордонский С. Г.* Веерные матрицы как инструмент построения онтологий. Вашингтон: Юго-Восток, 2011. 65 с.
9. *Кордонский С. Г.* Ресурсное государство: сборник статей. М.: Regnum, 2007. 108 с.
10. *Кордонский С. Г.* Сословная структура постсоветской России. М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2008. 216 с.
11. *Корягина Т. И.* Теневая экономика в СССР // Вопросы экономики. 1990. № 3. С. 21—34.
12. *Лактюнкина Т. Э.* Кустарно-ремесленное производство и промыслы на Южном Урале в конце XIX — начале XX века: автореф. дис. … канд. ист. наук. Оренбург, 2003.
13. *Моляренко О. А.* Информационная основа деятельности органов власти на муниципальном уровне // Вопросы государственного и муниципального управления. 2014. № 3. С. 162—176.
14. *Моляренко О. А.* Муниципальная статистика и проблемы сбора информации местной властью // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2014. Т. 14. № 4. С. 125—139.
15. *Моляренко О. А.* Распределенный образ жизни и контрурбанизационные процессы как факторы развития сельских и городских поселений // Вопросы государственного и муниципального управления. 2013. № 1. С. 48—71.
16. *Осокина Е. А.* За фасадом «сталинского изобилия»: Распределение и рынок в снабжении населения в годы индустриализации. 1927—1941 / Е. А. Осокина. 2-е изд., доп. М.: РОССПЭН; Фонд первого президента России Б. Н. Ельцина, 2008. 351 с.

17. Отходники: [монография] / Ю. М. Плюснин [и др.]. М.: Новый хронограф, 2013. 364 с.

18. *Павлов А. Б., Селеев С. С.* Неформальная идентичность: статистический аспект // Гражданское общество в России: состояние, тенденции, перспективы. 2015. № 1 (4). С. 28—37.

19. *Павлов А. Б., Селеев С. С.* Феноменологическое описание современной промысловой деятельности // Universum: общественные науки. 2015. № 3 (13). С. 2—15.

Электронные ресурсы

20. Градостроительный кодекс РФ (ГрК РФ 2015). [Электронный ресурс]. URL: http://docs.cntd.ru/document/gradostroitelnyj-kodeks-rf-grk-rf (дата обращения: 13.04.2015).

21. Закон СССР от 6 июля 1991 г. «О местном самоуправлении в СССР». [Электронный ресурс]. URL: http://dokipedia.ru/document/5152372 (дата обращения: 13.04.2015).

22. Закон СССР от 26.05.1988 № 8998-XI (ред. от 07.03.1991, с изм. от 15.04.1998) «О кооперации в СССР». КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. URL: http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=1361 (дата обращения: 12.04.2015).

23. Инно-терра. Стратегия развития Пензенской области до 2020 года. URL: http://www.inno-terra.ru/node/13062 (дата обращения: 18.04.2015).

24. Малое и среднее предпринимательство в России — 2014 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_47/ (дата обращения: 25.07.2015).

25. Об организации кооперативов по строительству и эксплуатации коллективных гаражей-стоянок для автомобилей индивидуальных владельцев (с изменениями на 19 апреля 1989 года). Постановление Совмина РСФСР от 24 сентября 1960 г. № 1475. [Электронный ресурс]. URL: http://docs.cntd.ru/document/901825763 (дата обращения: 12.04.2015).

26. О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации (в редакции Федерального закона от 11.07.1997 № 97-ФЗ) (с изменениями на 2 июля 2013 года). Закон РФ от 19 июня 1992 года № 3085-1. [Электронный ресурс]. URL: http://docs.cntd.ru/document/9003317 (дата обращения: 13.04.2015).

27. О признании утратившими силу решений Правительства РСФСР по вопросам кооперации. Постановление Совмина РСФСР от 19 апреля 1989 года № 126. [Электронный ресурс]. URL: http://docs.cntd.ru/document/901798961 (дата обращения: 12.04.2015).

28. О собственности в СССР. (С 01.01.1991 положения Закона не применяются на территории РСФСР, за исключением ст. 25, — постановление ВС РСФСР от 24.12.1990 № 444-1 (с 01.01.1995 на территории РФ правоотношения собственности регулируются Гражданским кодексом РФ)). О введении в действие Закона СССР «О собственности в СССР», постановление Верховного Совета СССР от 6 марта 1990 г. № 1306-1, Закона СССР от 6 марта 1990 г. № 1305-1. [Электронный ресурс]. URL: http://docs.cntd.ru/document/1000000401 (дата обращения: 12.04.2015).

29. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2014 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B14_14s/ (дата обращения: 25.07.2015).

30. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B14_14p/ (дата обращения: 25.07.2015).

31. Советская теневая экономика. [Электронный ресурс]. URL: http://back-in-ussr.info/2014/02/sovetskaya-tenevaya-ekonomika/ (дата обращения: 18.02.2015).
32. Федеральный закон Российской Федерации от 29 ноября 2010 г. № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации». Российская газета. [Электронный ресурс]. URL: http://www.rg.ru/2010/12/03/oms-dok.html (дата обращения: 28.09.2015).
33. Федеральный закон Российской Федерации от 30 ноября 2011 г. № 354-ФЗ «О размере и порядке расчета тарифа страхового взноса на обязательное медицинское страхование неработающего населения». Российская газета. [Электронный ресурс]. URL: http://www.rg.ru/2011/12/07/strahovanie-dok.html (дата обращения: 28.09.2015).
34. Финансовые результаты за IV квартал и 12 месяцев 2014 года [Электронный ресурс]. URL: https://corp.megafon.ru/download/~federal/fy2014/MegaFon_Press_Release_RUS_Q4_2014.pdf (дата обращения: 15.02.2016).
35. Экономическая активность населения России. 2014 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_61/ (дата обращения: 25.07.2015).

Об авторах

Селеев Сергей Сергеевич. Журналист. В 2012 году окончил Ульяновский государственный технический университет по специальности «Связи с общественностью». Окончил аспирантуру Ульяновского государственного педагогического университета им. И. Н. Ульянова по специальности 07.00.02 «Отечественная история». Основная сфера исследовательских интересов связана с историей отечественной финансовой системы: банки, страховые организации, кооперация, общества взаимного кредита.

Павлов Александр Борисович. Главный редактор информационного агентства «Ульяновск — город новостей» (ulgrad.ru). Гаражник со стажем более десяти лет, электрик пятого разряда. В течение длительного времени занимался исследованиями современных социальных и экономических феноменов, а также отдельными аспектами когнитивной географии.

В 2014—2016 годах Фонд поддержки социальных исследований «Хамовники» выпустил следующие книги:

СУДЬБЫ УНИВЕРСИТЕТА В РОССИИ: ИМПЕРСКИЙ,
СОВЕТСКИЙ И ПОСТСОВЕТСКИЙ РАЗДАТОЧНЫЙ МУЛЬТИИНСТИТУТ /
Р. Р. ВАХИТОВ. — М.: СТРАНА ОЗ, 2014. — 276 С. — ISBN 978-5-906139-03-0.

Книга посвящена анализу переноса западной университетской идеи в Россию. Автор доказывает, что университет в классическом виде в России не прижился, он переродился в мультиинститут — государственное учреждение, занимающееся сословной социализацией, раздатком сословных статусов и прилагающихся к ним знаний. Причина этого процесса — в самой природе российского государства и общества в дореволюционный, советский и постсоветский периоды. Теоретическая основа книги — теория раздаточной экономики О. Э. Бессоновой и теория сословности С. Г. Кордонского. Для специалистов в области философии и социологии образования и всех интересующихся вопросами высшего образования.

РУССКАЯ КУЛЬТУРА ТРУДА И ИНОСТРАННОЕ ВЛИЯНИЕ /
В. В. КАРАЧАРОВСКИЙ, О. И. ШКАРАТАН, Г. А. ЯСТРЕБОВ —
М.: СТРАНА ОЗ, 2015. — 224 С. — ISBN 978-5-906139-04-7.

Монография представляет собой новый взгляд на феномен российской национальной культуры труда с акцентом на роли в ней «иностранного фактора». Российская национальная культура труда рассматривается как система ценностей, установок, образцов, которые сформировались в результате усвоения элементов иностранных культур либо как асимметричная реакция на их воздействие в ходе прямого соперничества, прежде всего по линии Россия — Запад. Особое внимание уделяется оценке роли работающих в России иностранных специалистов (экспатов) как социальному слою, который оказывал влияние на социальное, культурное и экономическое развитие России на разных фазах становления российского государства вплоть до настоящего времени.

WANDERING WORKERS. MORES, BEHAVIOR, WAY OF LIFE, AND POLITICAL
STATUS OF DOMESTIC RUSSIAN LABOR MIGRANTS / JURI PLUSNIN,
YANA ZAUSAEVA, NATALIA ZHIDKEVICH, ARTEMY POZANENKO —
IBIDEMVARLAG, 2015. — 294 P. — ISBN: 978-3-8382-0713-1.

This timely book offers a fresh perspective on the issue of contemporary migratory labor, otkhodnichestvo, in Russia — the temporary departure of inhabitants from small towns and villages for short-term jobs

in the major cities of Russia. Although otkhodnichestvo is a mass phenomenon, it is not reflected in official economic statistics.

Based on numerous interviews with otkhodniks and local experts, this stunningly original work focuses on the central and northern regions of European Russia. The authors draw a social portrait of the contemporary otkhodnik and offer a sociological assessment of the economic and political status these 'wandering workers' live with.

НЕФОРМАЛЬНОЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЕ. СОЦИОГРАФИЧЕСКИЕ ОЧЕРКИ / Ю. А. КРАШЕНИННИКОВА. — М.: СТРАНА ОЗ, 2016. — 456 С. — ISBN 978-5-906139-06-1.

Монография посвящена экономическим агентам, которые подменяют или дополняют собой официальную систему здравоохранения в современной России, обслуживая альтернативные практики поддержания здоровья. Детализированное описание их деятельности дано на основе анализа открытых источников, а также наблюдений и интервью, полученных в ходе полевого исследования в Пермском крае в 2013 году. В том числе рассматриваются рынки сетевого маркетинга и выездной торговли товарами для здоровья; скрытые социальные функции аптек; услуги целителей и врачей альтернативной медицины; собирательство и производство целебных даров природы в личных хозяйствах; практики участия религиозных организаций в решении проблем со здоровьем; распространение информации для самолечения в массмедиа. Книга адресована широкому кругу читателей — специалистов в области управления здравоохранением, представителей социальных наук, а также всех интересующихся проблемами охраны здоровья и неформальной экономики в России.

SOCIO-ECONOMIC FOUNDATIONS OF THE RUSSIAN POST-SOVIET REGIME. THE RESOURCE-BASED ECONOMY AND ESTATE-BASED SOCIAL STRUCTURE OF CONTEMPORARY RUSSIA / SIMON KORDONSKY — IBIDEMVARLAG, 2016. — 220 P. — ISBN: 978-3-8382-0775-9.

This monograph discloses the estate-based social structure of contemporary Russia by way of outlining the principles of the USSR's peculiar estate system, and explaining the new social estates of post-Soviet Russia. Simon Kordonsky distinguishes and describes in particular the currently existing Russian service and support estates. He introduces the notions of a resource-based state and resource-based economy as the political and economic foundations for Russian society's estate structure. His study demonstrates, moreover, how the method of inventing

and institutionalizing threats plays a dominant role in the mode of distribution of scarce resources in such a social system.
The book shows fundamental differences between resource — as well as threat-based economies, on the one side, and traditional risk-based economies, on the other, and discloses what this means for Russia's future.

В 2016—2017 годах планируются к изданию книги по результатам следующих проектов:

Этносословия в национальных республиках России (на примере этносословия башкир в Республике Башкортостан).

Учет интересов местных сообществ и ландшафтных особенностей в практике территориального планирования муниципальных образований на примере сельских территорий Тюменской области.

Экспаты на российском рынке труда (на английском языке).

Институциональный контекст формирования и развития насильственных практик на примере сельских и городских сообществ Северного Кавказа.

Распределенный образ жизни в российском моногороде.

Экономика «неформального здравоохранения» в современной России (на английском языке).

Gangs of Russia: from the Streets to the Corridors of Power (на русском языке).

2 [6] 2016

Фонд поддержки
социальных исследований
«Хамовники»

www.khamovniky.ru

Сергей Селеев, Александр Павлов

ГАРАЖНИКИ

ООО «Страна Оз»
101000, Москва, ул. Покровка
дом 11/13/6, стр. 2, офис 35
e-mail: info@land-oz.ru

ISBN 9785906139078

Подписано в печать 29.04.2016.
Формат 60×90/16.
Гарнитура Fedra Pro. Печ. л. 10,5
Печать офсетная. Тираж 500 экз.
Заказ № К-5972
Отпечатано в АО «ИПК «Чувашия»,
адрес: 428019, Чувашская Республика,
г. Чебоксары, пр. И. Яковлева, д. 13