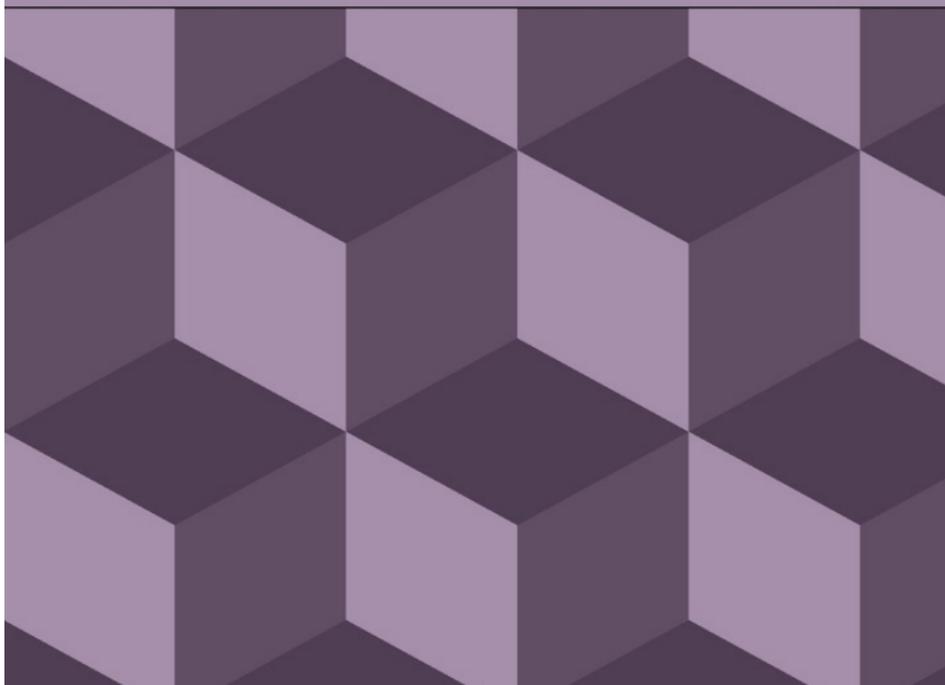


Татьяна Смоленская

Лихие 90-ые

Из НИИ — в туристический бизнес



Татьяна Смоленская

Лихие 90-ые

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=18011346

ISBN 9785447462031

Аннотация

Сборник воспоминаний из жизни автора. Многим, наверное, страшно вспоминать лихие 90-ые годы, когда рушилось всё: страна, предприятия, уклад жизни. Люди теряли работу, приходилось менять специальность, перестраиваться и приспосабливаться к новой жизни. Оглядываясь назад, автор описывает этот трудный период без драматизма, а весело и с юмором и некоторой иронией.

Содержание

Разруха 90-ых годов	5
Как я работала в турбизнесе в лихие 90-ые	8
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Лихие 90-ые
Из НИИ –
в туристический бизнес
Татьяна Анастасьевна
Смоленская

© Татьяна Анастасьевна Смоленская, 2016

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Разруха 90-ых годов

К 1992 году в НИИ, в котором я к тому времени проработала 25 лет, началась реорганизация. Направление, куда относился наш отдел расформировали, а отдел целиком перевели и территориально, и подведомственно к другому институту, рангом ниже у черта на рогах. Ехать туда никто не хотел. Волнения, пересуды, интриги, связанные с трудоустройством каждого, достигли непередаваемого накала, такого, что все друг другу просто опротивели. Уже не хотелось никого видеть и ни с кем разговаривать.

Мне как-то удалось перейти в другой только что организованный отдел внутри моего бывшего НИИ, так что я, чувствуя себя счастливым, осталась в своих старых стенах и старалась влиться в новую работу.

Но тут нагрянула новая жизнь, новый строй и предстояли большие перемены.

Бюджетных денег институту стали выделять все меньше и работать приходилось больше по хоздоговорам. Наступили такие времена, что за работу приходилось драться, т.к. бюджетная зарплата стала маленькой, а большая часть заработка шла от хоздоговоров. Кого-то из сотрудников в договорные темы не включали и они «сосали лапу». Руководители сидели целыми днями и делили навар от договорных работ, львиную долю оставляя себе, а остатки распределяя по ря-

довым сотрудником. Эти избранные как-то еще могли существовать, остальные слонялись без дела и денег. Представляете, как это отражалось на взаимоотношениях? Опять расцвели пышным цветом зависть, лесть, угодничество и подсиживание.

А дисциплину ужесточали, важно было минута в минуту плюхнуться за свой стол, а потом уж как хочешь. И опять наступили времена, что жить уже стало невыносимо, казалось, что тебе просто перекрыли воздух. Бездельничать людям скоро надоело и они, пользуясь помещением института и его телефонами занялись предпринимательством. Когда я поняла, что одни научные сотрудники торгуют профодеждой, а другие – продуктами питания, я себе сказала все, хватит, надо уходить.

Увольнять людей по сокращению штатов институту было накладно, т.к. надо было выплачивать денежное пособие за 2—3 месяца и далее отстегивать какие-то суммы фирме занятости. Гораздо легче было создать человеку удушающие условия существования, что и делалось. Когда я стала встречать своих образованных коллег, торгующих в подземных переходах метро газетами, моему терпению пришел окончательный конец и я уволилась в расцвете сил и лет по собственному желанию.

Вспомним 1992 год, когда внешне благопристойная Москва превратилась в один миг в ярмарочно-цыганский город. На улицах появились толпы торгующих на ящиках всем,

чем попало, от продуктов питания, неизвестного качества, до ужасающих своим китчем тряпьем и барахлом, привезенным из стран Востока, а то и сварганенным в соседней подворотне. Откуда взялось столько нищих, а также поющих и играющих на разных инструментах в подземках метро, не иначе как из бывших кружков самодеятельности, развалившихся многочисленных дворцов культуры и клубов. Кроме всяких НИИ, из-за предприятия оборонки, и массы людей выплеснулись на улицы без работы и средств к существованию. А мы то и дело провожали своих родственников, бегущих за рубеж от этого кошмара.

К тому времени моя дочь, окончив институт, а распределения уже не было, искала работу, подкидывая мне некоторые варианты. Один из вариантов было туристическое агентство. Так я в корне изменила род своей деятельности. Ну, об этом позже.

Как я работала в турбизнесе в лихие 90-ые

Давайте расскажу, как во времена лихолетья, уйдя из своего НИИ, где проработала 25 лет «псу под хвост» (и что с этого имею, вместо выслуги за столько лет долготерпения – нищенскую пенсию), я устроилась работать в туристическое агентство.

В те времена, а на дворе стоял 1994 г., туристические фирмы росли, как грибы, и в основном это был семейный бизнес. Владельцами их, как правило, были выпускники МГИМО, ИнЯза им. М. Тореза, бывшие работники МИДа, т.е. люди, хорошо знающие иностранные языки, ранее выезжавшие за границу и разбирающиеся во всех заморочках льгот авиаперевозок. В свою первую фирму я пришла совсем сырая, ничего не зная об этой сфере. К оргтехнике, которую увидела впервые, после нищенских пишущих машинок НИИ, не ведала, как и подступиться. Фирма – а это громко сказано потому, что, кроме ее руководителя и меня, менеджера на телефоне, как правило, больше никого не было. Не буду долго распространяться о своих первых шагах в турбизнесе, это не интересно. Я часто меняла работу, прыгая из одного агентства в другое по причинам нежелания руководства оплачивать новогодние и майские каникулы, задержек

и невыплат зарплаты, когда по семейным обстоятельствам, а иногда из-за ссор или ревности жены руководителя.

Так случилось, что в какой-то период между очередными увольнениями мы с мужем побывали в туре по Израилю, это первое путешествие в нашей жизни, не считая поездок в советское время в Болгарию и Румынию. По приезде, я, уже хорошо зная страну, устроилась в турфирму по продаже именно Израиля. Здесь на фоне остальных сотрудников, я стала матерым спецом, страну я знала досконально. Работа мне очень нравилась – общительная, живая, веселая, говорливая.

В те годы все чем-то торговали, кто – тряпьем на ярмарках, кто – аудио, видео или бытовой техникой и др., ведь это были времена зарождения капитализма, а я продавала туры в Израиль.

Недостатком служило то, что зарплата в 150 долларов, не отвечала нагрузке, следовало ввести сдельную оплату труда, по количеству отправленных туристов, тогда была бы заинтересованность.

Сейчас, оглядываясь назад, я думаю, может и зря я все время прыгала с фирмы на фирму, не задерживаясь нигде, может быть я смогла бы сделать карьеру в этой сфере. Наверное все-таки, что-то не устраивало: жесткая эксплуатация, плохие условия труда, низкая оплата, и какая-то бесправность.

За сезон к весне накапливалось столько злости и претен-

зий к руководству фирм, что ишачить все лето в духоте темного офиса не хотелось, и я меняла работу на дачу. А по приезде осенью все это немного забывалось, и, хорошо отдохнув, я остывала и опять находила место.

Устроиться на работу было не просто, армия безработных рыскала по Москве. Меня выбирали как кобылу, только что в зубы не смотрели. Но мне везло, благодаря своей общительности, живости и добродушию, я находила работу каждую осень.

И вот в один из осенних дней, 1997 г. уже будучи опытным работником по туризму, к тому времени, уже сменив 4 фирмы и побывав как менеджер по туризму в рекламных турах для профессионалов в ряде стран, как-то: Испании, Тунисе и опять в Израиле, я выхожу на новое место.

Фирма находилась в самом центре Москвы, Брюсов переулок, на первом этаже легендарного дома, где жила певица Максакова (кстати ее дочь актриса Вахтанговского театра до сих пор там живет), Лемешев и многие другие знаменитости, так что фасад здания был весь облеплен мемориальными досками. Офис размещался в квартире после добротного евроремонта и был комфортным и уютным. Мне выделили удобное рабочее место. Фирмой руководила женщина средних лет, давняя выпускница Иняза им. Мориса Тореза. По английски она стрекотала с партнерами со скоростью звука, не знаю как у нее с произношением, но я уважаю людей, так хорошо знающих другой язык. У нее была помощни-

ца, кажется она являлась женой ее брата, вобщем родственница. Помощница совмещала работу секретаря, менеджера по продажам и хозяйки офиса. Все находилось под ее зорким вниманием.

Мне предстояло торговать Израилем, сюда входили индивидуальные экскурсионные туры по стране, отдых и лечение на море. В групповые туры по стране мы отправляли туристов от крупных туроператоров, которые разрабатывали программы и компоновали группы. Они с физическими лицами не работали. Для индивидуалов у нас была своя принимающая фирма, а больших групп мы не собирали. Шел октябрь-ноябрь – самый высокий сезон для Израиля, а далее уже не за горами и Новый Год – самый раскупаемый период. От телефонных звонков не было отбоя. Работа прямо для меня. Надо было быть очень шустрой, быстрой, собранной, внимательной и организованной. Кроме постоянной говорильни по телефону, в голове приходилось держать очень многое. Я оформляла и заполняла договора и путевки, принимала оплату, нужно было грамотно составить заявку на бронирование отеля, вовремя ее отправить по факсу принимающей фирме в Израиле, послать в определенный срок курьера с паспортами в посольство за визой, предварительно заполнив анкеты, и опять вовремя отправить курьера в авиакомпанию за авиабилетами. И все это надо было помнить, т. к. сроки вылета и периоды отдыха у всех клиентов разные.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.