



За порядочность и предприимчивость!



Предприятие

ЧЕТВЕРГ, 11 АВГУСТА 1994 г., №210-211(22127-22128), ЦЕНА 250 РУБ.(В РОЗНИЦУ) СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ВЫПУСК

**КРАСНОЕ
ЗНАМЯ**

**«Будь прозорливым.
Продумай заранее,
какие препятствия
тебя ожидают.
Это сэкономит время
и энергию.
Учти степень риска.
Тогда тебя не просто
сбить с пути...»**

(«Самоучитель
для преуспевающего
менеджера» стр.16).

С ЧИСТОГО ЛИСТА

ЗА УСПЕХ НАШЕГО, БУДЕМ НАДЕЯТЬСЯ, НАДЕЖНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ!

В конце двадцатых годов нью-йоркская газета «Сон» на целую полосу опубликовала объявление: «Увеличивайте свои доходы; учитесь умело пользоваться речью; готовьтесь к руководящей роли». И в самом изобавленном сенсациями городе мира в момент депрессии, когда двадцать процентов жителей города получали пособие по безработице, две с половиной тысячи человек откликнулись на это объявление, собравшись на лекции об искусстве оказывать влияние на людей в деловом мире.

Большинство из нас, к сожалению, далеки от мысли и возможности на кого-то влиять - велика забота сегодня повлиять хоть как-то на собственные дела. И все-таки многие стремятся хоть что-нибудь предпринять, чтобы если уже не своя деятельность, то детей была перспективной и весомой в материальном смысле.

Спад деловой активности, который обычно наблюдается в летнее время, не помешал нам подготовить обещанный подписчикам «КЗ» новый номер. Период подготовки «Предприятия» совпал с формированием, а точнее, реорганизацией нашего собственного предприятия: недавно редакция газеты зарегистрирована как акционерное общество закрытого типа, главное дело которого - производство газет.

Ощущая на себе все тяготы и проблемы производителей, газета в первую очередь будет поддерживать тех, кто стремится вкладывать средства в производство или пытается его во что бы то ни стало сохранить. С начала сентября, когда деловая жизнь войдет в свое привычное русло, мы намерены бесплатно публиковать рекламу товаров любых предприятий нашей области и хотя бы таким образом им помочь.

Итак, для кого «Предприятие»? Не только для тех, кто сумел добиться значительных профессиональных и финансовых успехов. Хорошо, если газета станет «своей» для новичков в бизнесе, не преуспевших пока по разным причинам, но активно ищущих пути для самореализации. А по большому счету, мы надеемся, этим выпуском заинтересуются все наши читатели: жизнь каждого зависит от развития событий в политике, экономике, бизнесе.

«Человек есть то, что он думает в течение дня», - сказал давно философ и психолог Эмерсон. А самый ценный урок, который нужно усвоить в жизни, - это осознание важности того, что мы думаем. Давайте думать вместе! От этого зависит успех нашего «Предприятия».

Татьяна КОНДРАЦКАЯ.

ДЕЛАЙ ТО, ЧТО ТЕБЕ НРАВИТСЯ С АКЦИЯМИ «ГАЗПРОМА»

Предварительные итоги всероссийского чекового аукциона по продаже акций РАО «Газпром» весьма удивительны: в Томской области курс аукциона составил 10 акций номинальной стоимостью 1000 рублей за один ваучер. Каким будет курс в целом по стране, пока неизвестно, но можно предположить - достаточно высоким. В настоящее время томским

инвестиционным фондом «Сибирские инвестиции» уже ведется скупка акций, правда, по очень невыгодному для владельцев курсу: фонд «покупает» акции РАО «Газпром» из расчета от 40 тысяч рублей и выше за каждый вложенный в чековый аукцион ваучер», гласит рекламное объявление. То есть фактически, исходя из курса аукциона, за одну акцию «Газпрома» предлагается всего 4 тыся-

чи рублей. Что касается реальной рыночной стоимости акций, то она намного выше. По крайней мере руководство одного из подразделений «Газпрома» - АО «Томсктрансгаз» - со ссылкой на своих специалистов сообщило, что рыночная стоимость акции на конец июля должна составлять около 100 тысяч рублей.

О КОМ ГОВОРЯТ

«Как говорила в сказке королева: сначала казнь, а приговор потом...» Ю. КУКИН.

КАК ПРОДАТЬ ХОЛОДИЛЬНИК ЭСКИМОСУ?

Больше чем на полгода растянулся конкурс на строительство нефтеперерабатывающего завода. И вот не так давно (о чем уже сообщала наша газета) он завершился победой совместного (российско-американского) предприятия «Томск-Петролеум-Компани». Его директор Михаил Абрамович Мендельбаум уже выступал в «Красном знамени». Доказывал необходимость создания НПЗ на томской земле, рассказывал о проблемах и перспективах. Поэтому многих интересует: что дальше? Любопытство не праздное. Вот что рассказал Михаил Абрамович.

- Работа. Вы думаете, стройка? Нет - бумажные и телефонные баталии...

Итоги конкурса мало что изменили. В предыдущих публикациях я называл две основные проблемы: не «спугнуть» инвесторов и получить «добро» в московских разрешительных инстанциях. И сегодня эти задачи не потеряли своей актуальности.

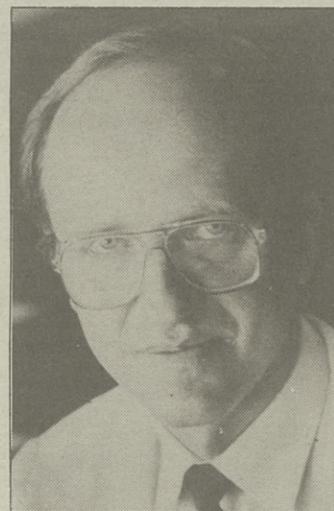
Один раз мы уже прошли большую часть московского бюрократического круга. И этот поход закончился положительным для нас распоряжением правительства за подписью В. Черномырдина. Но, чем всегда отличалась Россия, прошло время, и пора заходить на второй круг. Который чреват новыми трудностями.

Итоги конкурса - это не только наша победа. Итоги конкурса - это еще и потерянный год. Изменение практически всех внешних условий реализации проекта. Начиная с законодательной базы и нарушения утвержденного ранее плана иностранных инвестиций и кончая изменениями в технологической схеме будущего завода и персонами сторонников-противников его строительства.

За год многие министерства не только справили новоселья - в сановных кабинетах тоже новые люди. И им по новой приходится доказывать необходимость строительства НПЗ в Томске (ведь решений своих предшественников они часто не признают). Сквозь призму московских, да еще чьих-то личных интересов, наши региональные проблемы представляются в

искаженном виде. Читаю «Коммерсант», где аж на 6 страницах расписывается, что «Велика Россия, а бензин девать некуда». А читаю я это уважаемое центральное издание в очереди на заправке за А-76-м, после долгих и безрезультатных поисков АИ-93-го. Добавьте к тому, что томичей традиционно считают «варягами» в российской нефтепереработке (тесной, почти семейной отрасли), и получится прямо по Жванецкому. «Споры стали более интересными ввиду изменения спорящими точки зрения в процессе спора». Вот и нажимают чиновники на «тормоза». Правда, год назад это было наше личное дело, теперь - всей области.

Сегодняшняя расстановка сил. АО «Томскнефть» и Восточная нефтяная компания объявили о своем неучастии в строительстве нефтеперерабатывающего комплекса. ТНХ занял нейтральную позицию, понимая, что выигрывает от реализации любого проекта. Администрация области, объявив конкурс, фактически взяла на себя задачу - получить правительственное разрешение на строительство НПЗ. Победителю осталось утрясать и согласовывать конкретные параметры и технологии. Процесс пошел, посмотрим, что получится. А еще остается надеяться, что наши партнеры соберут остатки терпения и не вычеркнут «Томск-Петролеум-Компани» из утвержденной по ходатайству ведущих министерств (в том числе Минтопа) главной правительства многомиллиардной (в долларах) инвестиционной



программы. Хотя известно (это лишь один пример) - присутствие Томского НПЗ в этой программе является поводом для того же Минтопа сдерживать ее дальнейшее продвижение.

Каковы же планы на ближайшее время, в том числе личные?

Во-первых, продолжение переговоров с инжиниринговыми фирмами. Во-вторых, работа с кадрами (предложений много). В-третьих, учеба. Не удивляйтесь. Уверенность близкой перспективы инвестиций в наш проект заставляет меня учиться работать с большими деньгами в одном из банков. Чтобы потом профессионально «приглядывать» в этом банке за деньгами своего предприятия. В-четвертых, работа с инвесторами. Не может быть привлекательной для зарубежных инвестиций страна, где одно правительственное распоряжение отменяет другое в течение месяца. Где законы издаются «задним числом», а налоги берутся авансом с еще не полученной прибыли. И прочие наши перестроечные «цветочки и ягодки». Поэтому поддерживать намерения потенциального инвестора вкладывать средства в российскую экономику - задача сложная (чем-то сродни продаже холодильника эскимосу).

Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.

СВОЕ СУЖДЕНИЕ ИМЕТЬ

ВЕРИТЕ ЛИ ВЫ В НАДЕЖНОСТЬ СВОЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ?

- Конечно, верю. «Треком» достаточно крупная и стабильная фирма. Думаю, она будет благополучно существовать и преуспевать. Дина Эсаулова, секретарь фирмы «Треком».

- Да. Я думаю, что у ТВ-2 большое будущее. Те планы, которые мы сейчас реализуем, и тот фундамент, который нарабатан за последний год, позволят нам в скором времени выйти на новый качественный уровень. И это при том, что телевизионный бизнес пока не приносит больших прибылей. Вячеслав Николаев, шеф-редактор отдела новостей.

- Я уверен в том, что цех мороженого будет работать. Я уверен в людях, которые трудятся на хладокомбинате. Неуверенность начинает проявляться, когда речь заходит о правительстве и государстве - настолько там все непредсказуемо, что ручаться за какой-то успех трудно. Виктор Кавзалов, начальник цеха мороженого томского хладокомбината.

- Верю. Поскольку я женщина, то в первую очередь интуитивно. Канцелярские товары и качественная, представительная полиграфия всегда находят сбыт. У нас есть конкуренты, но есть и опыт, и профессиональные специалисты. Впрочем, я не думаю, что мы будем получать очень большую прибыль. У нас просто красивый бизнес и людям приятно работать. Елена Демидова, сотрудник фирмы «Протей».

- Верю, конечно. Почему бы и не верить? Вот только городская администрация запретила нам продавать свои акции. Даже не знаю, по какой причине. Тамара Артемова, заведующая организационным отделом ЦУМа.

- Я верю, что предприятие сможет добиться успеха. Необходимо только сделать ставку на перспективные технологии и наукоёмкие области в видеопроизводстве. Думаю, что такого рода деятельность актуальна именно сегодня, когда идет расширение старых и создание новых телекомпаний. Дмитрий Никитин, сотрудник фирмы «Томтекс».

P.S. Практически все представленные здесь мнения утвердительные - да, верю, процветаем. И это хорошо. Однако в ходе опроса доводилось слышать и другие - менее радужные. Их авторы поостереглись называть себя и вообще не хотели никаких публикаций. Что хотели, то и получили - их нет.

САМЫЕ «ХОЛОДНЫЕ» АКЦИИ

Томский хладокомбинат будет приватизирован в соответствии с Указом президента РФ «О порядке приватизации хладокомбинатов (предприятий), осуществляющих закупку и поставку продуктов животноводства для государственных нужд». По этому Указу 51 процент обыкновенных (голосующих) акций хладокомбината будет закреплен в федеральной собственности сроком на три года для координации работы предприятия государством.

Члены трудового коллектива смогут приобрести оставшуюся часть акций на льготных условиях (вариант 1), установленных Государственной программой приватизации 1993 года.

СИГНАЛ «SOS» БУДЕТ ПРИНЯТ

Для защиты граждан и их имущества в Томской академии систем управления и радиоэлектроники разработан оригинальная система сигнализации и определения места подачи сигналов тревоги. Сигналы «SOS» могут быть услышаны как в отдельных микрорайонах, так и в городе в целом. Создан комплекс приборов, оповещающих о несанкционированном проникновении в охраняемое здание, приемников этих сигналов и определителей координат места происшествия.

Индивидуальные и стационарные радиомаяки, станции-ретрансляторы равномерно распределяются на обслуживаемой территории. Их дополняют приемники-

анализаторы (пеленгаторы) на специальных патрульных автомобилях. Сердце системы - центральная станция, где осуществляется прием сигналов, хранится и обрабатывается информация, откуда оперативные сведения выдаются группам поддержания правопорядка (мобильным приемникам).

Дальность обнаружения работающего маяка стационарным пеленгатором - не менее трех километров, а передвижным - один километр. Как считают специалисты, это оптимальные параметры для города с населением около 1 миллиона человек. На обнаружение места подачи тревоги потребуются не более пяти минут.

Сенсация

Эта информация не вписывается в структуру делового номера, но мы не могли не сообщить о счастливом завершении одного вынужденного путешествия.

МАРИНА НАШЛАСЬ: ЖИВАЯ И ЗДОРОВАЯ

Две недели искали в тайге четырнадцатилетнюю Марину Шашину, которая 24 июля ушла из Каргаска за грибами и не вернулась. Как мы сообщали 3 августа, Марину искали десятки людей, с помощью вертолета и даже дельтаплана. Искания, увы, безуспешно. В прошлую пятницу поиск решили прекратить.

А в понедельник 8 августа Марина вышла из тайги... в Парбельском районе, возле Нельмачевского лесопункта. Пройдя за 17 дней в глухой тайге не меньше 70 километров, оставшись вполне здоровой.

Сейчас, когда вы читаете эту газету, наш корреспондент Екатерина Залогина уже находится в Каргаске. Материал о встрече с Мариной и подробности ее таежной одиссеи - в ближайших номерах.

МЕЖДУ МОЛОТОМ И НАКОВАЛЬНОЙ

«В ком сердце есть, тот должен слышать время, как твой корабль по дну идет...»
О. МАНДЕЛЬШТАМ, 1918 г.

Во Дворце спорта - шмон. Работники администрации Кировского района проверяют соблюдение установленных правил торговли. У кабинета администратора Дворца создалась очередь из понурых оштрафованных торговцев. Штраф платят здесь же, благо, предвидя богатый сбор, сюда прибыл и кассир из администрации. Кого-то наказали за просроченный сертификат на какой-нибудь «Диол» с ксилитом, у которого срок годности до нового тысячелетия, но в Томском центре сертификации почему-то его ставят один-два месяца, после чего надо обязательно продлять сертификат, предъявив нереализованные остатки; кто-то не приобрел разовый талон на право торговли на территории Кировского района на этот день (это кроме арендной платы, которая только за место в зале Дворца спорта составляет в месяц более трехсот тысяч рублей, за киоск - вдвое больше, за магазин - вообще семизначная цифра). А минимальный штраф - 61500 рублей.

- Не буду я его платить, и все. Нет у меня таких денег. Дневная выручка - двадцать-тридцать тысяч. Поймите, сейчас лето, покупателей мало, - со слезами на глазах умоляет о снисхождении оштрафованный продавец - заматанная женщина средних лет.
- Мы эти деньги не себе берем. Учителям и врачам зарплату платить нечем, - непреклонно отвечает сборщик податей и, не удовлетворившись сказанным, принимается воспитывать женщину. - Как вам не стыдно. Вас государство выучило, а вы его в трудную минуту обманываете!..

Какие бы прекрасные и высокие слова ни говорил он, обвиняя торговку, мои симпатии все равно будут на ее стороне. Потому что она сама зарабатывает себе на жизнь, а не стоит в очереди за куском общественного пирога. Не берет взятки и не принимает подаяний, а, купив оптом товар за тридевять земель, она протащит его по вокзалам и аэропортам в баулах и узлах на себе в наш Томск и будет днями простаивать за прилавком, чтобы продать его, безусловно, дороже. На эти деньги живет она и ее семья, а на налоги, которые она платит, содержится не один учитель и врач.

Знаете, сколько приходится проверяющих на одного торговца? Всех и запомнить трудно. Но попытаюсь хотя бы начать этот список: районная администрация, налоговая инспекция, налоговая полиция, санитарная милиция, просто милиция, пожарная охрана, так влюбленная во Дворец спорта...

Конечно, торговцы жульничают. Ибо все налоги, установленные нашими уважаемыми законодателями, платить просто-напросто невозможно. Без-штатов будешь, но все равно останешься должен. Это прекрасно знают все проверяющие. Поэтому торговцы перед ними всегда в чем-нибудь виноваты.

Иногда дело доходит до абсурда. Идет арбитражный суд. Одно малое торговое предприятие обратилось в арбитраж с встречным иском к налоговой инспекции, расценивая штраф, наложенный на предприятие этим уважаемым органом, как необоснованный. И юрист налоговой инспекции, пытаясь оправдать законность штрафа, заявляет дословно следующее:

- У вас вообще ответственность специфическая. Потому что вы - не граждане вообще, и ваш социальный статус не определен...

А спор велся всего-навсего из-за двух шоколадок, которые налоговый инспектор слезно выпросила продавца продать после окончания рабочего дня. Касса была уже снята, поэтому продавец не отбила чек. Радостная инспекторша тут же из простой покупательницы преобразилась в грозную представительницу закона и накатала акт, что в соответствии с Указом президента на руководителя накладывает штраф в размере

350 минимальных окладов. А это ни много ни мало - 5 миллионов 117 тысяч рублей. Руководитель этого предприятия - молодая девчонка, закончившая в прошлом году институт и не сумевшая найти работу по специальности. Пришлось идти на «вольные хлеба», и они вместе с матерью зарегистрировали это предприятие, у которого один лишь киоск, торгующий различной мелочью (без спиртного). От него доход после всех выплат составляет меньше, чем зарплата любого налогового инспектора. И сколько же им надо перетаскать на себе жвачки и шоколада, сколько простоять за прилавком, чтобы выплатить этот штраф? Тонны и месяцы.

Хотя доля истины в словах юриста налоговой инспекции есть. В нашей стране заняться бизнесом - значит поставить себя вне закона. Криминал будет встречаться на каждом шагу и, как тина, будь ты хоть кристально честным человеком, станет засасы-

всякого НДС, эмиссионный или кредитный, который вам придется выплачивать из собственного кармана ежемесячно. И не 12,5 процента в месяц, а гораздо больше, потому что вам под 150 годовых кредит никто не даст. Дадут под 180 или под все 200 процентов. Коммерческим банкам ведь тоже надо на что-то жить.

Итого через квартал ваш товар только за счет процентов по кредиту подорожает ровно наполовину. А учтите еще баснословные транспортные расходы, затраты по разгрузке, по хранению, по охране. Кстати, расходы по охране налоговая инспекция не разрешает списывать на затраты: «Это ваша прихоть, платите за нее из прибыли». Хороша прихоть, когда на дорогах царит такой разбой.

В общем, через три месяца ваш товар сам по себе подорожает вдвое. А вы еще заплатили НДС и не учли свою прибыль, с которой должны заплатить в бюджет 38 про-

дет». Это когда к вам приходят из другой организации. Не государственной, но не менее влиятельной и непреклонной.

Допустим, вы получили пользующийся спросом товар. Едва ли вы успеете разгрузить вагон или раскатать цистерну до появления этих гостей. Они обычно приезжают на иномарках, коротко остриженные, в кожаных куртках и спортивных штанах. Они предложат вам свои услуги по охране вашего товара. А то вдруг с ним что-нибудь случится: взорвется или сгорит ненароком. А за работу надо платить. Сколько? Они сами скажут.

Иногда приезжают представители сразу нескольких организаций подобного рода, и тогда они разбираются между собой, чей вы клиент и кто на вас имеет больше прав.

Обращение в правоохранительные органы за помощью вряд ли будет оправданно. Ибо рэкетеры скорее всего выкрутятся, зато вы сами рискуете пострадать.

Наша милиция - ведь не какая-то заморская полиция, призванная защищать интересы среднего класса, а бывшая советская, которая еще несколько лет назад боролась с нетрудовыми доходами. Не думаю, что работники правоохранительных органов испытывают огромную любовь к коммерсантам и горят желанием вас защищать. Скорее наоборот - большинство из них считает, что не произойдет ничего страшного, если один ворюга съест другого. Им меньше работы будет.

Все мы в той или иной степени «совки», дети тоталитарного режима, с исковерканным, перевернутым сознанием, в котором ходить на службу и получать за это жалованье - почему-то нормально, а самому зарабатывать себе на жизнь - чуть ли не преступление. Ладно, хоть работа на мичуринском участке или на личном подворье перестала считаться делом постыдным, а вот торговля, хоть убей, все равно в массовом сознании ассоциируется с пресловутыми нетрудовыми доходами. Хотя очень мало найдется сейчас людей, вообще не занимающихся бизнесом.

Это такая же работа, как и прочие профессии, и, поверьте, не из легких. А с падением производства доля поступлений в бюджет от торговли все увеличивается и увеличивается, наверняка добрая половина бюджетных учреждений содержится на налоги от торговли. Запрети сейчас торговать гражданам, и что будет?

Другое дело: нынешний торговый бум - нонсенс. С этим трудно не согласиться. Но ведь во что-то надо было влиться позитивной энергии народа, семьдесят лет прозябавшего в рабстве?

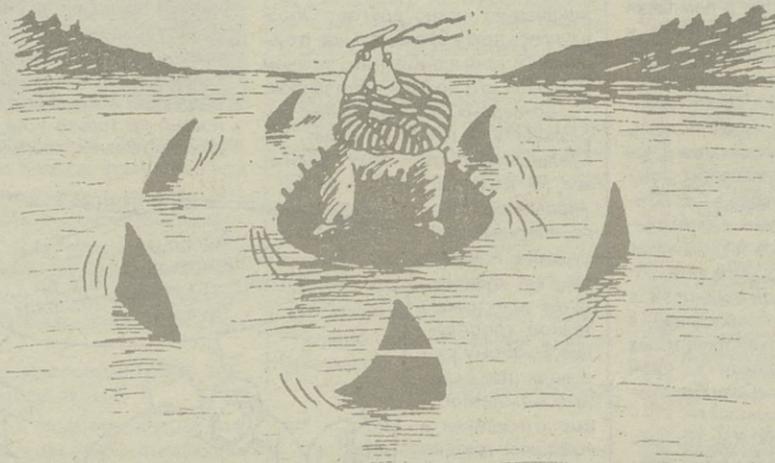
Капитал находит себе применение там, где это выгодно, обеспечивается наибольшая прибыль. Это первый закон рыночной экономики. Будут условия для долгосрочных производственных инвестиций (ссуды под нормальные проценты, нормальные налоги), капитал придет в производство. «Купи-продайство» надоело уже многим предпринимателям, оно потеряло былую привлекательность. Развал прежней экономики достиг своего предела, что-то ведь нужно создавать взамен.

Создать такую экономику, которая была бы ориентирована на человека, его потребности и где бы поощрялись инициатива и предприимчивость. Экономику, в которой не чиновники-распорядители были бы главенствующими лицами, а современные ремесленники и, хотите вы того или нет, современные лавочники. А пока, как говорил поэт: «Прославим, братья, сумерки свободы!»

Д. БАРИНОВ,
выбитый из бизнеса
предприниматель, г. Томск.



ЦЕНА СВОБОДЫ



Почему, став предпринимателем, оказываешься вне закона

в тебя все глубже и глубже.

Попробуем проследить путь начинающего предпринимателя. Любое дело, а торговля тем более, требует стартового капитала. Нужен кредит. На честное слово в банках давно уже не полагаются и требуют обеспечения возврата кредита. В расчет принимаются три вещи: залог собственного имущества, гарантия состоятельного поручителя или же страховка. Имущества, как правило, столько не набирается, а возврат кредита в страховые компании в последнее время страхуют очень неохотно - часто обжигались. Приходится идти на поклон к руководителю какого-нибудь АО открытого типа за гарантией. А она обычно стоит денег, в основном - наличных, желательнее - в крупных купюрах, чтобы удобнее было положить в карман.

Вы уже переступили черту, убили в себе немножко совести, зато потом, если вдруг сделка провалится, вам будет проще подвести под монастырь вашего гаранта, будет хоть какое-то моральное оправдание.

Наш уважаемый премьер-министр ставит себе в заслугу, что инфляция в последние месяцы не превышает 5-7 процентов в месяц, причем дорожают не товары, а услуги. А изначальная кредитная ставка Центробанка еще совсем недавно составляла 210 и сейчас не опускается ниже 150 процентов годовых. То есть государство закладывает в своих кредитах инфляцию минимум 12,5 процента в месяц. А реальной-то инфляции нет. Вот и получается еще один налог, почище

центов налога. Чтобы хоть что-то заработать, вам придется продавать товар на 120-150 процентов дороже, чем вы его купили. Но кто его у вас станет приобретать по такой цене? Покупатели, естественно, пойдут к другому коммерсанту, который крутится на свои кровные, и ему достаточно и меньшей нормы прибыли. В результате ваш товар «зависает». Вы ждете инфляционного витка, как манны небесной, а его все нет и нет. А проценты по кредиту все каплют и каплют. В конце концов к вам в гости домой без приглашения, обычно вечером, приходят крутые парни, в лучшем случае из службы безопасности, но она есть только в солидных банках, а чаще обыкновенные бандиты, которые и живут только за счет подобных разборок. И никто вас не защитит, никакая милиция. Пока не распродадите все, что у вас было за душой, в уплату долга и не останетесь гол, как сокол.

Прогореть в нашем бизнесе куда проще, чем выстоять. Но даже если ты, прокрутившись, как волчок, несколько лет, все же выжил и сколотил себе небольшой капитал, его не то чтобы преумножить, сохранить очень и очень трудно.

Велика вероятность разорения после проверки налоговой инспекции, особенно если ваши деньги на расчетном счете мозолят чужие глаза. Если к вам пришел налоговый инспектор, я не знаю случая, чтобы он не отыскал невыплаченных налогов. Шестикратный штраф обеспечен.

А случается, что и «крыша» вдруг «по-

АВТОРИТЕТНОЕ мнение



«МЫ ПЕЧАЛИМСЯ, ПОТОМУ ЧТО ПЛАЧЕМ»

Преуспевающее предприятие. Процветающий бизнес. Сегодня, когда катастрофа неплатежей закупорила сосуды хозяйственных связей, когда рухнул платежеспособный спрос, а бремя налогов делает невыгодной любую деятельность, эти понятия воспринимаются как нечто недостижимое. А между тем экономические реформы имеют в конечном счете единственную цель - преуспевающую экономику, то есть как можно больше преуспевающих предприятий и компаний. Все остальное - следствие.

*«Трудность придает вещам цену».
Монтень.*

В середине восьмидесятых годов у нас вышла книга Томаса Питерса и Роберта Уотермена, ведущих специалистов американской консалтинговой фирмы «Маккинси». Исследователи поставили и решили изысканную задачу. Они обследовали большое число фирм не только в Америке, но и в Европе и Японии. Среди них были бесспорно преуспевающие, были фирмы «средние» и потенциальные банкроты. Рекомендации Т. Питерса и Р. Уотермена были столь яркими, что эта серьезная книга по менеджменту стала бестселлером во всем мире и разошлась (при первоначально запланированном тираже в пятнадцать тысяч экземпляров) тиражом, превысившем два с половиной миллиона книг.

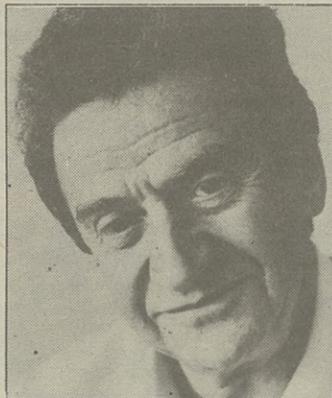
Главная мысль книги очень актуальна для нашей переходной экономики. Заключается она в том, что ни стартовый капитал, ни современное оборудование, ни квалификация персонала, ни даже устойчивое положение в каком-то секто-

ре экономики сами по себе не гарантируют успеха компании на долгие годы.

Такой успех, утверждают исследователи, возможен только там, где работающие в компании люди, начиная от президента и включая всех без исключения рабочих и специалистов, объединены совместно понимаемыми и разделяемыми целями и ценностями, работают во имя процветания фирмы. Анализ преуспевающих компаний показал, что люди в них объединены не высокими заработками, а принципиально иными установками, учитывающими потребности человеческой личности в творчестве и самоуважении, в особом климате межличностных отношений, в гордости за свой труд, в ощущении себя победителем.

«Все от человека». Как это знакомо нам по недавним нашим пропагандистским формулам, как много растрчено нами сегодня из того немногочего, что было по-настоящему ценным, и как далеко это от подлинного научного и практического учета «человеческого фактора».

Далеко - по нескольким причинам.



Главное - это, конечно, общая удручающая обстановка в экономике, страх безработицы, задержки зарплат, чиновничий произвол и рэкет всех мастей. Но принципиально важно другое. Обозначилось пренебрежительное отношение к этим проблемам, причем диапазон его чрезвычайно широк.

Во-первых, это нежелание управленцев, и новых и старых, углубленно изучать и саму проблему, и методы управления человеческими ресурсами. А между тем существует хрестоматийное требование к любому руководителю - считать межличностные отношения в компании третьим по важности фактором после сбыта и финансов, которым нужно заниматься ежедневно. При этом надеяться, что с данной задачей можно справиться интуитивно,

на основе «опыта и здравого смысла», без специальных знаний и подготовки нельзя, и это доказано всеми существующими школами по управлению. Как доказано и то, что успеха в управлении достигают люди, наделенные особыми способностями и талантом, которых необходимо искать, тестировать и учить.

Во-вторых, это наше нежелание учесть фактор переходного периода в социально-экономическом развитии общества в целом. Придет время, когда роскошные особняки и виллы, шикарные автомобили и отдых в Ницце будут для части общества обычным делом. Но сегодня циничное демонстрирование богатств преуспевших «новых русских» не только не способствует объединению на достижение корпоративных ценностей и целей, но делает почти невозможным насаждение принципов социального партнерства; укоронение стиля демократического управления в коллективах и государственных, и акционерных наших предприятиях.

Глухое чувство неудовлетворенности отношениями работодателей и работников, как правило, вчерашних коллег и товарищей, основано не только и не столько на имущественной, сколько на расши-

ряющейся моральной пропасти. А это - предвестник краха и банкротства любого дела. Надежда, что высокая культура и религия сами по себе изменят сознание разбогатевших управленцев и коммерсантов и сгладят напряженность, мало оправдана. Обязательное декларирование высоких доходов, ясные и открытые налоговые ограничения на рост богатства физических лиц в определенной мере смогут вернуть людям ощущение социальной справедливости в новых рыночных условиях.

Но не последнюю роль в правильной расстановке акцентов в этом тонком и важном социальном вопросе может и должна сыграть публицистика, авторитетные выступления тех, кому верит общество. Да и сами новые управляющие, владельцы предприятий и контрольных пакетов акций, банкиры и коммерсанты нуждаются в прямом, умном и тактичном разговоре на эти темы.

И последнее - по счету, но не по важности. Повседневное сознание наших управляющих, от самых крупных до владельцев малых предприятий, заражено синдромом последовательности: сначала снижение налогов, потом инвестиции, потом новые технологии и оборудование, потом научно-технические новшества, а уж тогда и за межличностные отношения можно брать.

Жизнь не позволяет выстроить эту цепочку. В начинающейся структурной перестройке, в несчастьях людей от массовых банкротств и безработицы, в мучительном обретении каждым человеком чувства ответственности за свое место в этой жизни - нет более важной задачи, чем забота о сохранении каждым членом общества чувств достоинства, индивидуальности и самоуважения. Такая забота должна стать делом уже сейчас и самих управленцев, и ученых, занимающихся этими проблемами, и преподавателей многочисленных школ бизнеса и менеджмента.

А структурами, где эти важнейшие процессы будут набирать силу, должны стать сформулированные на новых, непривычных еще принципах трудовые коллективы.

М. РАЙЗМАН,
директор АО «Реатон».
Фото
ВЛАДИМИРА ВЕЙЛЕРТА.



БЮРОКРАТИИ

БТИ: ЗАНИМАЙТЕ ОЧЕРЕДЬ С СЕМИ УТРА...

Если вы отвыкли от очередей, могу назвать адрес, где этот символ прошедшей эпохи здравствует и процветает. Одно из государственных учреждений Томска - бюро технической инвентаризации. Прошу любить и жаловать.

С БТИ неминуемо столкнется тот, кто вдруг решит купить, продать или обменять недвижимость. Может, офис, а может, гараж. Стояния во многочасовой очереди не избежать в любом случае. Здесь выдают справки о том, что недвижимость ваша существует в объективной реальности, а не является плодом воспаленного воображения. Здесь удостоверяют, что именно вы являетесь владельцем этой недвижимости. Здесь выдают множество других разнообразных справок, без которых вы не будете считаться настоящим владельцем вашей никуда не движимой собственности. Поскольку собственников у нас становится все больше, все больше справок требуется, и все больше времени уходит на их добытие.

С раннего утра в небольшом фойе БТИ, расположенного в здании бывшей библиотеки им. Пушкина, собирается народ. Кто-то приходит аж к семи утра, чтобы быть в числе первых. Бюро открывается в 9.00. Пришедшего в 10 утра предупреждают: до обеда можете не успеть. Упрямыцы остаются, чтобы убедиться в правоте доброжелателей. Убеждаются. Непосредственно

оформлением справок занимаются два работника БТИ. Их официальная должность звучит так: инженер-правовед. Ответственность на этих работников возлагается приличная. Убедиться в подлинности представленных документов, проверить записи в картотеке, в различных журналах, выписать справку или свидетельство - на каждого посетителя уходит в среднем минут десять-пятнадцать, а то и полчаса. Нетрудно сосчитать, что даже если вы придете пораньше, как минимум с половиной своего рабочего дня вам придется проститься. А если учесть, что многим посетителям предстоит еще раз посетить бюро, чтобы зарегистрировать состоявшуюся сделку по купле-продаже или обмену недвижимости, то потери времени нужно удвоить или утроить.

Пройдя весь этот бюрократический круг, задавшись простыми вопросами. Услуги БТИ платные. Бюро является муниципальным предприятием и работает на хозрасчете, то есть сколько заработает, столько и получит. Выходит, по самым очевидным законам рынка: чем больше клиентов успеют обслужить работники БТИ, тем больше средств получат на собственное развитие и жилье. Однако, как убеждается каждый, кто попадает в эту элиту очереди, организация дела здесь явно не способствует скорости и эффективности обслуживания. Выходит, БТИ материально не заинтересовано в клиентуре? Или оценивает ситуацию с позиции мажорного монополиста: никуда не денутся, все равно придут?

С этими вопросами я обратился к директору бюро Ю. Гитису. Юрий Сергеевич признал, что условия, в которые попадают посетители БТИ, далеко не идеальные.

- Материально мы, конечно, заинтересованы, поскольку действительно работаем на хозрасчете, хотя и по государственному тарифам, - сказал он. - Но все дело в том, что техническая база БТИ не позволяет справиться с резко возросшим в послед-

нее время потоком посетителей. Если в январе нынешнего года, например, за справками для нотариата по помещениям (квартиры и прочее) обратилось к нам 220 человек, то в июле уже 1076.

По словам Ю. Гитиса, чтобы изменить ситуацию к лучшему, возможны два пути: резко повысить тарифы за оказываемые услуги и за счет этого принять в штат дополнительное количество работников. Вторым вариантом тоже связан с увеличением расценки, с тем, чтобы на полученную прибыль бюро могло бы обзавестись компьютерной и другой оргтехникой, автоматизировать процесс оформления документов.

Юрий Сергеевич дал понять, что сам он склоняется ко второму варианту.

- Мэрия города в июне выделила нам средства на покупку двух компьютеров, - сказал он. - Этого мало, но и для того, чтобы запустить их, необходимы опять же деньги, время и люди.

Директор пояснил, что картотека БТИ содержит данные на все строения, все жилые и нежилые помещения Томска. Шкафы с ящиками, где находятся карточки, занимают приличные площади. Чтобы это дело перенести в компьютерную память, нужно, по словам Ю. Гитиса, принять на работу пять операторов ЭВМ и организовать их круглосуточную работу, «может быть, за месяц и справились бы».

- Но у нас нет прибыли, - заключает Ю. Гитис, - и, следовательно, нам не на что развиваться.

- Есть ли иные способы, чтобы улучшить организацию работы БТИ, внутренние резервы, что ли? - спросил я Юрия Сергеевича.

- Я предложил клиентам такой вариант: вы приносите все необходимые документы, оставляете их в БТИ, а дня через два-три в назначенное время приезжаете уже за оформленными бумагами. Энтузиазма мое предложение не вызвало - всем нужно сегодня и сейчас.

- Ну а увеличить число инженеров, за-

нятых непосредственно выдачей справок?

- Видите ли, - замялся директор. - На выдачу у нас занято пять человек. Двое непосредственно «за стойкой», машинистка, раскладчица. Оплата труда у них сдельная. И чем больше работников будет в их «бригаде», тем меньше денег получит в итоге каждый из них.

Я поинтересовался, сколько же получают эти бедные женщины, условиям труда которых можно только посочувствовать. Оказывается, в среднем, 190 тысяч. Не густо...

Из разговора с директором, а также из личных впечатлений посетителя, прошедшего круг БТИ полностью, можно сделать как минимум два вывода. Во-первых, изменений в ближайшее время в БТИ, видимо, не будет, и поэтому нуждающимся в справках этого учреждения советуется заниматься очередью пораньше, часов с семи-восьми утра. А во-вторых, если что и изменится в будущем в организации работы бюро технической инвентаризации, то за счет нас с вами, грешных собственников БТИ, повысив тарифы, достигнет желанной автоматизации. И собственники будут платить, ничего не попишешь: без бумаги БТИ ты бесправен и бессильен. Нотариус без нее не поставит визу на договор купли-продажи, суд не примет дело к производству... Государство как бы заботится о нашей с вами собственности, ведя ее тщательный учет.

Приученные к порядку, мы даже не задаемся вопросом: а каково, собственно, ему (государству) дело до того, что один его гражданин решил продать имеющуюся у него (негосударственную) недвижимость другому гражданину?

У государства до всего есть дело. И посему - занимайте очередь. И чем раньше, тем лучше.

Сергей НИКИФОРОВ.

БЛАЖЕН, кто посетил наш Томск...

«ИНОГДА СТОИТ ПУТЕШЕСТВОВАТЬ ПЕРВЫМ КЛАССОМ»

Карл Бенус и не скрывает, что ехал в Россию с сильным предубеждением.

- Мне так загрузили мозги, - вздыхает он. - Наша пресса сообщает о вашей стране столько ужасов...

- Говорят, что родственники и друзья провожали вас со слезами, словно навеки прощались?

- Это правда. Мафия, перестрелка, Аэрофлот... О если бы вы знали, какая репутация у вашего Аэрофлота! Он считается очень ненадежной авиакомпанией. Кстати, в Шереметьеве при посадке я и угодил в аварию, правда, небольшую, обошлось благополучно. Но самолет был не Аэрофлота.

Карл Бенус смеется.

- Мое желание продолжить путешествие это событие не остудило, - продолжает он. - Я - человек рискованный и к тому же очень хотел побывать в Сибири. Приглашение господина Андросова принял охотно.

Карла Бенуса пригласил в Томск председатель Томского отделения Сбербанка А. С. Андросов. Недавно созданная Российская Академия Сбербанка серьезно относится к обучению своих банковских служащих. Конкуренция заставляет быть дальновидными. Для этой цели и приглашаются в Россию профессионалы из европейских банков. Карл Хайнц Бенус один из них - многие годы он занимал руководящие должности в системе германских сберкасс. Правда, в отличие от своих коллег, он, почитав лекции в Москве, решил на «рискованное предприятие» - поездку в Томск. Более того, поставил условие, что жить в отеле не согласен. «Они одинаковы во всем мире, а я хочу узнать настоящую жизнь русских». Любопытный и симпатичный Бенус добился своего: он жил в разных семьях охотно принимавших его сибиряков. Почему в разных? Да потому, что Карл Хайнц и здесь не сидел на месте - за два обусловленных контрактами месяца он объездил почти всю область.

- За это время я узнал больше, чем за годы, - говорит он.

- А ваши ученики?
- Надеюсь, что тоже. Я старался. И люди проявляли большой интерес. Казалось бы, маленькая сберкасса где-нибудь в таежном центре, а вопросы работники задают на уровне глобальных. Дискуссии продолжались часа по четыре. Так было везде. Люди из

деловой. И в этом плане у нас существуют определенные требования. Это не означает, что есть список: это можно одевать, а это нельзя. Человек сам должен чувствовать, тем более что мы этому тоже обучаем при приеме на работу. Кстати, для наших женщин приглашаем и стилистов, и визажистов, и лучших парикмахеров.

- Наверное, у вас работают самые красивые женщины Германии?

- Это не совсем так, хотя действительно наши женщины симпатичные и приветливые. Это не только приятно, но и способствует успеху в маркетинге. Ведь люди всегда идут туда, где их хорошо обслуживают, где все ласкает взгляд и слух. А женщин некрасивых не бывает, так я считаю. Они просто должны научиться ухаживать за собой.

- Но это «ухаживание» стоит немалых денег! Во всяком случае у нас.

- У нас тоже. Но, кстати, в системе германских сберкасс служащие получают вполне прилично. К тому же, жалея тратить деньги на свою внешность, можно быстрее их вообще лишиться. Неприятного, плохо одетого, некорректного служащего не будет держать ни одна уважающая себя фирма. В Бонне на вокзале я видел большой рекламный щит, на котором изображена случайная и определенно счастливая встреча очень хорошо одетых мужчины и женщины. И подпись: «Иногда стоит путешествовать первым классом». Конечно, это только символ, но неужели это неправда? Любопытный служащий в какой-то мере олицетворяет фирму. Вот почему мы достаточно требовательны в этом отношении.

- Если вас что-то не устраивает?

- Тогда проводим беседу, но это бывает редко. Люди ценят свое рабочее место и не хотят его терять.

- Впечатление о внешнем облике наших банковских служащих?

- Я не буду категоричным в оценках. Вы во всем набираетесь опыта. Но ваши женщины в России, Сибири очень хорошие, мне даже кажется, что они выглядят лучше наших. А в самом Сбербанке мне понравилось отношение служащих к своим обязанностям, их стремление набраться опыта. Я с удовольствием приеду еще раз, если меня, конечно, пригласят.

- Что вы скажете в Германии?

- А я вернулся! - Тут господин Бенус озорно улыбается. - Скажу, что все не так плохо. И из ваших трудностей вырастает надежда. Поверьте, со стороны это заметней.

Н. ИВАНОВА.
Фото
Владимира ВЕЙЛЕРТА.



вашего Сбербанка хотели узнать как можно больше, думаю, что при таком стремлении к знаниям они могут стать высококвалифицированными, современно мыслящими банковскими служащими. Только при наличии таких кадров можно выиграть в конкуренции, добиться успеха.

- Наверное, именно такие кадры в ваших Sparkasse?

- Да, к подбору кадров мы подходим серьезно. Желающих получить у нас место немало. Методом тестов ведем предварительный отбор, а потом уже собеседование и - приговор. Средств на обучение не жалеем. И это не только для молодых. Различные семинары проводим и для опытных служащих, они тоже должны знать обо всем новом. Кстати, и руководители отделов периодически проходят своеобразную переподготовку. Персонал у нас подготовлен на высоком уровне. И не только в области профессиональных знаний, но наши работники изучают, например, психологию, этикет. Они должны хорошо выглядеть...

- У нас сейчас среди деловых преуспевающих людей в большой моде красные пиджаки. У вас они тоже популярны?

- Когда я собирался в Россию, то хотел купить новый ансамбль. В магазине мне предложили очень красивый пиджак цвета «бордо» и к нему темные брюки. Шикарно! Ох, если бы мне было 40 лет и поездка предстояла развлекательная... А так пришлось отказаться. Разумеется, деловой стиль есть

И С ПЛЕЧ ДОЛОИ

ВАУЧЕР УМЕР. ДА ЗДРАВСТВУЕТ РУБЛЬ!

31 июня 1994 года Томский областной аукционный центр прекратил прием заявок на участие в чековых аукционах по продаже акций приватизируемых предприятий. К тому времени на руках у населения оставалось еще около 5 процентов от выданного количества ваучеров. Увы... В этот день в Томской области - наряду со многими другими территориями России - ваучерная приватизация была завершена. Ожидания скептиков, предсказывающих ее крах, не оправдались, но сбывшись, пожалуй, в одном - до сих пор неизвестно точное соотношение приватизированных и государственных предприятий.

Между тем, за полтора года деятельности Томского областного аукционного центра и его районных отделений, их услугами воспользовалось около 42 тыс. человек. Показательно, что неудовлетворенным остался всего лишь 1 процент от общего числа поданных заявок.

За приватизируемые объекты федеральной и областной собственности в течение 1993 года и шести месяцев 1994 года было получено 642 тыс. 224 чека. Предприятия Томской области (в первую очередь «Томскнефть») привлекли еще большее количество чеков из других регионов - 1 млн. 123 тыс.

По предварительным результатам Томская область занимает первое место в России по соотношению собранных и выданных чеков (с учетом всероссийских аукционов собрано 1 млн. 772 тыс. 206 ваучеров, а выдано 1 млн. 38 тыс.). При этом 3 тыс. чеков, предназначенных жителям области, остались невостребованными.

Через аукционный центр проданы акции 114 предприятий города и области. Наибольшее количество объектов, изменивших форму собственности, относятся к лесоперерабатывающей и автотранспортной отраслям. Доля приватизированных крупных предприятий, по официальным данным, достаточно высока - около 90 процентов от общего числа. Однако с учетом того, что всего в Томской области приватизировано 200 предприятий, эта цифра кажется необоснованно завышенной. Примерно на 80 процентов выполнен план по малой приватизации - магазинов, столовых, предприятий быта и легкой промышленности. Количество акций, реализованных через аукционный центр и по закрытой подписке, - 15 млн. 668 тыс. штук.

Из негативного наследия приватизации можно отметить следующее: в ходе как малой, так и «крупной» приватизации, в частности, не предусматривалось какой-либо ответственности руководителей предприятий за невыполнение условий конкурса (например, сохранения профиля объекта на 3 года).

Еще одна серьезная ошибка - предоставление различным структурным подразделениям права выхода из состава предприятия, что породило массу конфликтных ситуаций. Также нецелесообразно было отдавать контрольные пакеты акций трудовым коллективам - в результате многие предприятия по-прежнему остались «коллективной», а значит, ничьей собственностью. Смена владельца не привела к повышению эффективности производства.

Тем не менее, областной бюджет в течение 1993-1994 годов «заработал» на приватизации 907 млн. 227 тыс. рублей, а всего в Томской области было получено 2 млрд. 210 млн. 776 тыс. Наряду с бюджетными поступлениями 113 млн. 330 тыс. рублей от приватизации в 1994 году получил также и Томский фонд развития предпринимательства.

Сейчас сложно говорить о том, кто оказался в выигрыше - вложившие чеки в местные предприятия или использовавшие их по принципу «дальше положишь - ближе будешь». Одно ясно точно: ни у одного бывшего владельца ваучера нет рычага реального управления предприятием. С началом второго этапа приватизации получение доступа к такому рычагу будет еще более затруднено. Если в 1993-1994 годах Фонд имущества продал на коммерческих конкурсах небольшие пакеты акций местных предприятий на общую сумму 1 млрд. 669 млн. 504 тыс. рублей, то теперь объем пакетов и, соответственно их стоимость увеличится многократно, и одинокому инвестору просто нечего будет делать на таких аукционах даже с несколькими миллионами в кармане.

Не менее печальна и участь тех, кто вложил приватизационные чеки в инвестиционные фонды. По крайней мере, три местных ЧИФа влчат существование, близкое к жалкому, перебиваясь спекуляциями на фондовом рынке.

Среди существующих положительных моментов следует отметить то, что первый этап приватизации все-таки завершился, заложив необходимую базу для ее дальнейшего расширения. Отмучившиеся мелкие акционеры теперь уступят место «денежным мешкам». А уж те, надо полагать, доведут дело до разгосударствления собственности до победного конца.

Владислав МИХАЙЛОВ.



- Какой же русский не любит обязательной приватизации?!

Сектор митус

- ЧЕЛОВЕК ВСЮ ЖИЗНЬ ДОЛЖЕН БОРОТЬСЯ РАЗВЕ НЕ ТАК? - ВСЕ ТАК. И, НАПРИМЕР, ВСЮ ЖИЗНЬ БОРИТЬСЯ С НАЛОГАМИ...

А. И. Б. СТРАШНЫЕ «СТАЖЕРЫ» БРАК БЕЗ ЛЮБВИ

Государственной налоговой службе России - всего три года. Еще меньше - налоговой полиции. Однако тем, кто уже завел свое дело, структуры эти, безусловно, знакомы до боли. Контакт с ними так или иначе приходится всем предпринимателям, бизнесменам, деловым людям: все они - налогоплательщики.

Вот почему в этом номере мы решили завести специальную рубрику по налоговым службам. В ней вы регулярно будете находить и информацию о нововведениях в сфере налогообложения, и информацию, так сказать, в назидание - чего делать не рекомендуется.

Известно, что никто не любит ревизоров - налоговых инспекторов. Понятно, никто не воспринимает горячо любовью и с налоговыми полицейскими. Но большинство здравомыслящих коммерсантов, бизнесменов, предпринимателей или банкиров уже сегодня, думается, не разделяют утверждения о том, что органы эти созданы исключительно для того, чтобы помешать формированию класса собственников. И согласится раз общество входит в рыночные отношения, новые органы нужно признавать как необходимую реальность. А наши письма, наши встречи с вами - деловыми людьми - наверняка дадут возможность вести в нашей подборке открытый диалог, полемику вокруг взаимоотношений с налоговыми службами. Ведь поводом обсудить проблемы, связанные с налоговым законодательством, действительно немало.

На «закуску»

Сегодня в области насчитывается более 19 тысяч налогоплательщиков - юридических лиц. За соблюдением ими налогового законодательства следят около тысячи инспекторов налоговой службы.

Главная задача налоговых инспекторов - контроль за правильным исчислением и полнотой поступления налогов в бюджет. Если за первое полугодие 1993-го сумма налогов составила 77 млрд. руб., то за тот же период года нынешнего - 270 млрд. Из которых 80 млрд. рублей ушло в федеральный бюджет, а 190 млрд. осталось на территории.

Растут, увы, не только суммы полученных налогов, но и недоимки в бюджет. Те есть платежи, которые исчислены налоговыми органами, но не уплачены. Если на начало текущего года в недоимку было 60 млрд. рублей, то сегодня - 176 млрд., из которых 138 приходится на федеральный бюджет.

Более 43 видов налогов платят сегодня предприятия. Точную унифицированную цифру привести просто невозможно, так как помимо обязательных федеральных (их 16), областных (3), можно вводить еще и местные налоги. А уж здесь, сами понимаете, у кого фантазия богаче...

Совместно с органами внутренних дел и налоговой полицией работники государственной налоговой службы провели за полугодие 326 проверок и рейдов. В ходе которых выявлено 270 фактов нарушения налогового законодательства. За что было предъявлено финансовых санкций на сумму 328 млн. рублей. Кроме того, 890 физических лиц привлечено к административной ответственности, им предъявлено штрафов на сумму 33 млн. рублей.

За неисполнение контрольно-кассовых аппаратов при осуществлении торговых операций штрафные санкции в первом полугодии предъявлены 470 предпринимателям и предпринимателям. На сумму более 600 млн. рублей.

ОЧЕНЬ ВРЕДНАЯ ИЛЛЮЗИЯ

Руководитель департамента и член совета директоров крупнейшей газовой компании США Джон ПАЛМИЗАНО:

Трудно понять, как может вести активную деятельность компания, которая не сообщает, чем она занимается. И при этом выплачивает больше денег в качестве дивидендов, чем может быть в принципе заработано при любом, даже незаконном бизнесе, таком, например, как продажа наркотиков. То есть никакие виды деятельности, кроме разве что печатания фальшивых денег, не дают такой прибыли... На самом деле, каждый акционер МММ понимает, что скорее всего является членом так называемого клуба «пирамиды». И при этом каждый рассчитывает, что не станет нижним слоем, который заплатит за удовольствия и обогащение верхушки. Полагаю, деятельность этого акционерного общества сводилась к тому, что оно брало деньги у одной группы людей и передавало другой. Я не знаток русской психологии, но думаю, что участие в подобной «карусели» вполне приличных людей основано, извините, на детском, наивном понимании капитализма. В Америке мы понимаем капитализм как свободу работать так много и тяжело, как вы хотите, чтобы заработать деньги. Если вы и в самом деле работаете хорошо и много, если вы еще и умный, если вам повезет, вы их зарабатываете. Каждый ребенок в США, Канаде, Англии понимает, что деньги не падают с неба. У меня такое ощущение, что многие люди в России верят, будто МММ - это чудо, это небеса, а деньги приходят как бы ниоткуда. Очень вредная иллюзия! Надо разрушить ее с самого начала, пока она еще в зародыше. И единственная надежда в этой ситуации, что люди поймут: они будут жить настолько хорошо, насколько напряженно будут работать. Перестанут верить в красивые, но несбыточные мечты и начнут верить в работу. Обязанность ответственности государства состоит в том, чтобы обеспечить людям такие условия, при которых напряженная работа хорошо вознаграждается. Но, с другой стороны, откуда у страны возьмутся деньги, если здесь никто ничего не производит? Если люди не хотят вкладывать деньги в себя, учиться, будучи уверенными, что вполне можно быть предпринимателями, не имея образования. Очередная опасная иллюзия. России необходимо развивать производство реальных вещей - электроники, радиоборудования, оптики, всего прочего. И всем в этой стране было бы лучше, если бы менеджеры МММ вложили в это свои избрательные силы.

Компании, которые занимают ценными бумагами, откровенно заявляют, что рискуют, вкладывая средства в определенные виды акций, которые дают очень высокий процент возврата. То есть их партнеры принимают решения, зная предполагаемый риск и дивиденды. Ничего подобного здесь не было. Очень влиятельный в Америке человек сказал мне: «Я бы вкладывал деньги в Китай. Где бы я там ни находился, каждый работает: строит, собирает, шьет - по 24 часа в сутки. И я бы никогда не вкладывал деньги в Египет, потому что никогда не видел там человека, который работал бы с полной отдачей. Споятся туда-сюда, спят...» И меня, когда я первый раз приехал в Россию, поразило противоборство между жадностью людей и элементарной ленью. Сейчас это, к счастью, уходит. Потому что, если надеешься на Санта-Клауса, тебе придется долго ждать, пока поймешь, что он не придет.

НАШУМЕРЩИЙ КОНФЛИКТ

Прелюдия

«Рождественский П. Д. потребовал у нас в качестве компенсации за увольнение три миллиона рублей. Ему было отказано. Тогда он сказал, что нас «задавит» налоговой служба, т.к. его очень хорошая знакомая работает юристом в Ленинской налоговой инспекции. И его угроза не заставила долго ждать. Как выяснилось, в настоящее время «проверка» была начата с его подачи.»

Из заявления директора фирмы «Керамик-3» Казаков Н. Н. в прокуратуру Томской области от 17. 01. 94 г.

Вполне вероятно, что Петр Рождественский никакого доноса не писал - документальных подтверждений этому, естественно, нет. Как нет сегодня в живых и самого Рождественского - он погиб в ночь с 3 на 4 августа при попытке поджога дачи, совладельцем которой является Казаков. Однако 23 сентября 1993 года - после увольнением начальника управления департамента налоговой полиции (УДНП) по Томской области Владимира Котлярова была начата проверка финансово-хозяйственной деятельности ТОО «Керамик-3».

Напасти, по словам директора фирмы, обрушились на «Керамик-3» в ноябре прошлого года: после объявления президентом РФ налоговой амнистии Казаков долгое время не мог получить от УДНП финансовые документы фирмы, а когда наконец они были переданы, проводить проверку отчетности и правильности налоговых платежей отказались даже профессионалы-аудиторы: оставалось слишком мало времени.

Помимо этого, специалист 1-й категории УДНП Сергей Слепов, «начал требовать взятку» от Казакова. Тогда тот, недолго думая, обратился в шестой отдел (ныне управление по преступлениям в сфере экономики) и «мздоимец» был задержан, хотя, как справедливо отметил начальник юридического управления Департамента налоговой полиции РФ В. А. Мизилин: «Правовую оценку действиям Слепова С. Н. может дать только суд». Суда пока не было.

Интермедия

«Безусловно, в налоговой полиции РФ есть люди, которые клюют на взятки. Тем более что предлагаются им не копейки - миллионы рублей, десятки тысяч долларов. С такими в ДНП довольно-таки жестоко обходятся. В 1993 году в отношении сотрудников налоговой полиции по 173-й статье УК («Получение взятки») было возбуждено 5 уголовных дел, в 1994-м - уже 8.»

«Комсомольская правда», 19 июля 1994 года. Место арестованного Слепова занял специалист УДНП РФ по Томской области Тюменцев, который и завершил проверку. Итогом ее

стал объемный «Акт N 1» документальной проверки достоверности отчетных данных ТОО «Фирма «Керамик-3» за 1992-1993 годы», подписанный старшим госналогинспектором облГНИ Королевой, специалистом Тюменцевым и утвержденный начальниками налоговой инспекции и налоговой полиции - Б. В. Симоновым и В. И. Котляровым. Вслед за этим документом появилось «Постановление N 316 о применении финансовых санкций по акту проверки ТОО «Фирма «Керамик-3». Согласно постановлению, фирме «Керамик» надлежало заплатить по штрафам 66 мил-

лионов рублей. Во-вторых, в нарушение существующего порядка акт был утвержден по истечении десяти дней со дня проверки. В-третьих, в нарушение ст. 9 Закона РФ от 24.06.93 «О федеральных органах налоговой полиции» от УДНП по Томской области не было письменного запроса в областную налоговую инспекцию для проведения совместной проверки. И, наконец, в-четвертых, УДНП по Томской области не представило в суд документов, подтверждающих свою правоспособность, «либо иной документ, закрепляющий его

лей налоговой полиции пообещал: «Не захотели платить 66, заплатите 266.»

Кульминация

Налоговые службы не удовлетворило решение арбитражного суда, и 19.07.94 состоялась кассационная коллегия, рассматривавшая дело по кассационным жалобам УДНП по Томской области и Томской областной государственной налоговой инспекции об отмене решения арбитражного суда от 01.06.94. Коллегию возглавлял председатель Томского областного арбитражного суда А. Ф. Скунтин.

Решено было рассматривать жалобы инспекции и полиции вместе, поскольку требования обеих по сути не отличались. Со стороны налоговых служб было указано, что исковое заявление ТОО «Керамик-3» суд принял к рассмотрению с нарушением законодательства, поскольку истец заявил требование только в отношении акта документальной проверки, не включив в иск постановление N 316, его утвердившее. Рассмотрение таких споров - о признании недействительными только актов документальной проверки - не входит в компетенцию арбитражного суда.

Помимо этого, представители налоговой полиции отметили, что в отношении УДНП по Томской области делом судом было прекращено неправильно, так как на момент проверки налоговой полицией не являлась юридическим лицом.

Представители фирмы «Керамик-3», в частности, констатировали, что «утверждение о незаконности приема иска не основано на законе - нельзя отменить постановление, не рассматривая акт». Встречный контраргумент формулировался следующим образом: акт проверки и постановление - разные документы.

Адвокат «Керамика» также отметил, что после ареста Слепова начальник УДНП должен был подписать приказ о назначении на его место другого лица. Такого приказа нет. Поэтому участие в проверке специалиста Тюменцева - неправомерно.

Таким образом, в ходе выяснения отношений между сторонами практически не затрагивалось содержание самого акта. Процесс скорее напоминал упражнением в казуистике.

Суд принял к сведению мнения и доводы обеих сторон.

Экзод

22 июля было оглашено решение кассационной коллегии. Не вдаваясь в подробности, суть его сводилась к следующему: решение о признании акта N 1 отменить, признать УДНП по Томской области неправоеспособным, дело передать на дополнительное рассмотрение в суд первой инстанции.

Адвокат ТОО «Керамик-3» считает, что никакой трагедии не произошло. Теперь фирма будет предъявлять претензии только налоговой инспекции, поскольку полиция из процесса выбыла. Правда, из прописки УДНП «Керамик» наверняка не вычеркнут. Ну а что будет дальше - суд решит.

М. ВЛАДИМИРОВ.

ПЕРЕТЯГИВАНИЕ КАНАТА



Шестой месяц с переменным успехом длится тяжба между налоговыми службами и фирмой «Керамик-3»

лионов 887 тысяч 100 рублей. Директор фирмы, будучи твердо убежденным в том, что проверка проводилась предвзято, необъективно, с многочисленными нарушениями, воспользовался правом, предоставленным статьей 12 Закона РФ «Об основах налоговой системы в РФ», и подал 21 марта 1994 года в Томский областной арбитражный суд исковое заявление о признании акта N 1 недействительным. Суд провел экспертизу по искомому заявлению, для чего был приглашен независимый аудитор И. Н. Дорошин (ИЧП «Аудитинформ»). Заключение эксперта было однозначным: восстановить бухгалтерский учет не представляется возможным, а посему нельзя судить о достоверности именуемых материалов. Информация была принята к сведению.

1 июня, после восьми заседаний, арбитражный суд Томской области в составе председательствующей Л. В. Богдановой и судей Л. А. Мухамеджановой и Т. А. Куренковой вынес следующее решение: признать недействительным акт N 1, утвержденный постановлением N 316. Оснований у суда вынести такое решение оказалось несколько. Во-первых, работа, проведенная аресто-

вано быть ответчиком по данному делу.

Все эти пункты нашли подробное отражение в решении арбитражного суда Томской области от 01.06.94 г.

Казалось бы, груз 66 миллионов штрафных санкций снят с плеч «Керамика». Перечисление на счета полиции денег incasso приостановили, хотя к тому времени с фирмы уже было взыскано около 5 миллионов рублей.

Реминисценция

«Кроме статьи бюджетного финансирования, мы имеем свой процент «с работы». Величина этого процента различна в зависимости от того, по каким пунктам проводилась расследование: шла ли речь о сокрытии реальной прибыли или не выплачивался НДС. Приблизительно можно сказать, что мы получаем до 30 процентов от доначисленной суммы и до 10 процентов от суммы штрафных санкций.»

Из интервью начальника УДНП по Томской области В. И. Котлярова газете «Дзюло» от 22.04.93 г.

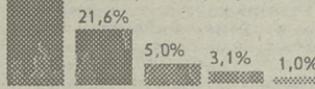
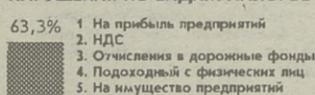
По словам Николая Казакова, после признания акта N 1 недействительным один из представите-

Сектор мессе

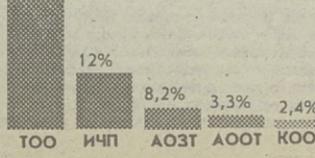
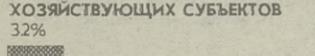
Информационно-аналитическое управление Департамента налоговой полиции России подготовило обзорное правонарушений в области налогового законодательства. Приведенные данные показывают: основная доля нарушений по-прежнему приходится по налогу на прибыль и НДС. Наиболее распространенными способами занижения или сокрытия прибыли являются: занижение выручки от реализации продукции, необложение налогом финансовой помощи, нарушение валютного законодательства.

По выводам большинства органов налоговой полиции, наиболее криминальными сферами по линии налоговых нарушений являются: торгово-закупочная, посредническая, кредитно-финансовая и внешнеэкономическая деятельность предприятий.

НАРУШЕНИЯ ПО ВИДАМ НАЛОГОВ



НАРУШЕНИЯ ПО ФОРМАМ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ



НОВОВВЕДЕНИЯ!

С 1 июля вступило в силу Положение об административном аресте на имущество. Полностью оно звучит так: «Положение о порядке обращения взыскания недоимок по налогам и другим обязательным платежам, уплачиваемым юридическими лицами в бюджет и государственные внебюджетные фонды, на их имущество в случае отсутствия денежных средств на счетах в банках». Опубликованно это Положение в N 26 газеты «Экономика и жизнь».

Учитывая, что в недоимке по налогам в области сейчас около 200 миллиардов рублей, процесс, как говорится, пойдет неизбежно.

Со второго полугодия изменены ставки налога на прибыль. Если раньше доля налога на прибыль в местный бюджет достигала 24 процентов, то теперь ограничивается 22. При том, что доля в федеральный бюджет осталась неизменной - 13 процентов.



ДОГОВОР

дороже денег

ПЕРВЫМ БЬЕТ ТРЕВОГУ СУД, КОГДА ЖИЗНЬ ОПЕРЕЖАЕТ ЗАКОНЫ

Верно подмечено. Особенно для сегодняшней экономической ситуации в стране. Когда взаимоотношения предпринимателей между собой, с органами власти, финансовыми структурами и налоговыми службами становятся по своей сути еще более конфликтными, чем раньше. Именно сложность современных экономических споров потребовала создания областного арбитражного суда взамен прекратившего свою деятельность госарбитража.

Н в первый же год работы в новом качестве на одном из процессов услышала раздраженное: «Все, конечно же, ваше время. Вы жучили нас за каждый промах, придирались к каждому договору. Теперь не сможете». Сначала покорило, ведь не один десяток лет проработала в госарбитраже. А потом подумала: «Верно ведь - жучили». Но, видимо, мало. Потому что сегодня в своих решениях арбитражный суд все чаще отмечает: многие заключенные сделки не только противоречат законам, но и не отвечают интересам самих партнеров.

Да, действительно, во времена планового хозяйствования,

госарбитраж порой неоправданно жестко контролировал заключение договоров, требовал бюрократического соблюдения нормативных актов. И пусть много в этой работе было фальши, принудительной кампанейщины, но ведь была и польза. Например, семинары для руководителей, специалистов, где на конкретных примерах разбирались и анализировались ошибки, где люди учились правовой грамоте.

Но вот хозяйственный «карман» перестал быть общим. Никто никого не контролирует, не требует своевременного и качественного заключения договоров, нет и нормативных актов, где все было разложено по полочкам. У предпринимателей наконец появилась возможность ориентироваться в своих сделках на фактические условия



рынка. И договор должен был стать одним из эффективных экономических механизмов. Но этому сегодня мешает неспособность, некомпетентность новых хозяйственников грамотно и выгодно заключать соглашения.

Приведу лишь один пример. Малое предприятие заключило договор с товариществом, доверяя ему реализацию большой партии товара в ограниченные сроки. Не проверив учредительные документы, партнеру вручают материальные ценности. В итоге только с помощью правоохранительных органов нашелся товар, а участника сделки так и не удалось найти - такого юридического лица просто не существовало в природе.

О чем это говорит? О том, что свобода предпринимательства многим вскружила голову. Заключая договоры как попало и с кем попало, коммерсанты сегодня больше теряют сами. Низкое качество сделок не позволяет даже в судебном порядке требовать возврата денег или имущества. Раньше такие пяпсусы чаще всего покрывали за счет государства. Теперь, повторюсь, карманы разные, и убытки от собственной правовой неграмотности возмещать приходится за свой счет.

Нельзя в партнерских отношениях ограничиваться только модной визитной карточкой. Существует обязательный минимум содержания любой сделки (является ли ваш партнер юридическим лицом, какова его платежеспособность и т.п.). И для того, чтобы знать этот минимум, необязательно ехать на курсы в Германию и в США. Есть, я думаю, прямой резон для открытия такого экономического ликбеза на местах. Давайте учиться, господа.

Г. АСТАХОВА,
судья Томского
арбитражного суда в
отставке, заслуженный
юрист РФ.

ЛИКБЕЗ

ПРАВА
АКЦИОНЕРОВ

В акционерных обществах закрытого типа при увольнении акционеров заставляют сдавать акции. Правомерно ли это?

Прежде всего необходимо ознакомиться с уставом данного акционерного общества. Видимо, в уставе есть пункт, согласно которому акционерами могут быть только те, кто работает на этом предприятии, и при увольнении акционеры должны вернуть акции.

По этому вопросу мнения юристов расходятся. С одной стороны, если такое положение существует в уставе, оно противоречит Закону РСФСР «О собственности в РСФСР» (ст. 7 п. 4), где сказано, что прекращение права собственности, помимо воли собственника, не допускается. Ценные бумаги, в данном случае акции, являются объектом собственности (ст. 4). На основании этого считается, что необходимо поставить вопрос о приведении устава в соответствие с Законом РФ и можно обратиться в суд по поводу незаконного лишения прав собственности.

Однако существует и другая точка зрения: акционеры, подписав устав, согласились на определенные условия, в частности, и по прекращению права собственности на принадлежащие им акции. Если в юридической практике возобладаст второй подход, то единственный выход из данной ситуации для акционеров - добиваться вынесения на общее собрание акционеров вопроса об изменении устава акционерного общества.

Большинство чековых инвестиционных фондов и акционерных обществ на общем собрании акционеров принимают решение не выплачивать дивиденды, объясняя это отсутствием прибыли, а многие акционеры не согласны с таким решением. Как добиться выплаты дивидендов?

Решение о выплате дивидендов принимается общим собранием акционеров. Поэтому, чтобы добиться выплаты дивидендов, нужно обеспечить решение об этом большинством общего собрания акционеров.

Имеет ли право акционер ознакомиться с реестром акционеров АО?

В соответствии с Указом президента РФ N 1769 от 27 октября 1993 года «О мерах по обеспечению прав акционеров» каждый акционер имеет право ознакомиться с реестром акционеров.

Как поступать, когда директор АО не представляет акционерам финансовый отчет о деятельности общества?

Нужно обратиться в ревизионную комиссию. Если же результата не будет, то можно поставить вопрос на общем собрании акционеров о финансовом отчете директора.

Ревизионная комиссия - выборный орган АО, который занимается внутренней финансовой проверкой его деятельности и осуществляет контроль за ведением реестра акционеров.

Ревизионная комиссия избирается на собрании акционеров АО, в нее входят лица, не являющиеся членами правления. Ревизионная комиссия имеет право созывать внеочередное собрание акционеров.

ДЕЛА

давно минувших дней

НА ЧЕСТНОМ СЛОВЕ ДЕРЖАЛИСЬ ДОГОВОРЫ МЕЖДУ КУПЦАМИ

Н всегда врезался в память эпизод из детства, когда летним вечером, завершив все дневные хлопоты, сидели у ворот на павочке старики со своей традиционной беседой о дне прожитом, поскольку о далеком прошлом все было давным-давно переговорено. Подошел сосед. Молодой, в модных тогда хромовых сапогах, голенища собрал гармошкой. Начал оправдываться перед стариками. Было понятно, что не выполнил он какого-то обещания, хотя на него очень надеялись. И чем больше он говорил, тем неубедительнее были оправдания. Старики молчали. Потом один произнес всего одно слово: «Бессовестный!» Больше никто молодого не корил, не ругал, не осуждал. Но сосед вслыхнул краской, смолк и ушел.

А беседа стариков вдруг повернулась в прошлое, в купеческую доизвозную историю нашей округи, в те времена, когда данное человеком слово заменяло документы, печати, подписки, все, что именуется юридическим оформлением. А вспомнивая этот эпизод с соседом, подумал я, что и во времена тех, памятных мне стариков, слово тоже значило очень много. Всего лишь назвали человека бессовестным, а это ему, как удар кнутом. Прошли годы. Стали в наши дни бессовестность, обман, подлость обычной нормой во взаимоотношениях людей между собой

и государства со своими гражданами. И хорошо бы, думая о возрождении России, восстановить значение даваемого слова, а стало быть, и элементарную совестливость.

Это символично, что сибирские купцы свои взаимоотношения, дела и планы зачастую обосновывали лишь честным словом, считая ненужными подбоающие в данном случае бумаги. Делали эту традицию нерушимой. Да и время экономии. Устье Ушайки, глубоководное в прошлом веке, каждое лето было и самым многочисленным в Томске. Все деревни, расположенные за десятки и сотни километров на берегах Томи и Оби, гнали в губернский город лодки и лязги со свежей рыбой, для сохранения которой были многократно просверлены днища этих деревянных судов. Мужичья артель, не одну неделю проталкивавшаяся на шестах сквозь стрежень, по прибытии в Томск отправляла гонца к нужному купцу. И, когда выносили на берег глубокие корзины из тальниковых прутьев, запломбированные наказы артели, что привезти в их деревню по санному пути в обмен на трепещущихся стерлядей, муксунов, язей. И никто ни в каких бумагах не расписывался, поштучно не пересчитывал многопудовых осетров. Завершалась приемка и сдача рыбы рукопожатием да пожеланием божьей помощи в делах. И встречались-то мужики с купцом два раза в год - зимой да летом. И не родня друг другу. От-

ношения определялись по пословице: «Родство - дело простое, а торговля - дело святое».

Но такие сделки - мелочь, обыденность, дело привычное. А вот ярмарки... В документах прошлого века значится: «Торговля Томской губернии, богатой естественными продуктами, заключается в экспорте значительного количества сырья на внутренние западные рынки Империи, частью - в Восточную Сибирь. К числу возимых в губернию произведений принадлежат: колониальные, бакалейные, москательные товары и почти все заводские, фабричные и мануфактурные изделия. В пределах губернии закупка и сбыт продуктов производится преимущественно на ярмарках, которых насчитывается по всем уездам свыше 70 (наиболее крупные: Сузунская, Крутихинская, Бердская - в Барнаульском уезде; Змеиногорская, Антониевская - в Змеиногорском уезде; Смоленская - в Бийском уезде; Брюхановская - в Кузнецком уезде; Спасская - в Каинском уезде). Годовые обороты всех ярмарок простираются в общем от 6 до 7 миллионов рублей».

Конечно, сибирские купцы отличались от своих московских, петербургских, самарских и прочих российских собратьев. Это только у сибиряков было правило: торговаться одному, а конаться всем. Обычай не перебивать друг у друга цены, а ко-

гда сторговались, метать жребий - кому повезет. Наверное, слово «конаться» произошло от слова кон, на который ставят в игре деньги. А всякая игра подчинена правилам, которые сибирские купцы всегда уважали. И была у них пословица: «Честь чести на слово верит». В романе В. Шишкова «Угрюм-река» есть абзац, характеризующий отношения Прохора Громова с томским купцом Кухтериним. Прохор по телефону отдает распоряжения:

- Контора! Примите две телеграммы! «Томск. Кухтерину. Копия - отделению торгового дома Громова. Выслать: муки ржаной сорок пять тысяч пудов». Записали! Дальше!... он диктовал длинный перечень необходимых на два месяца продуктов - четыре телефона непрерывно звонят вовсю, он морщится, снимает с них трубку, приказывает конторе: стоимость точно подытожить, через полчаса копию ко мне.

При очень серьезной сделке, рассчитанной на сотрудничество на год, с большими суммами крестись купцы на маковки ближайшей церкви, веря друг другу потому, что было нерушимым святое правило: «Слово - закон, держись за него, как за кол».

Эдуард СТОЙЛОВ.

Сектор мннне

Суров закон...

ХОЧЕШЬ ЖИТЬ СПОКОЙНО - ПЛАТИ ИСПРАВНО

Какая уголовная ответственность предусмотрена законодательством за сокрытие доходов от налогообложения в крупных и особо крупных размерах?

Согласно статье 162-2 УК РФ, сокрытие в крупных размерах наказывается штрафом в сумме до трехсот пятидесяти минимальных размеров оплаты труда. Если же совершено сокрытие в особо крупных размерах либо лицом,

ранее совершившим преступление, предусмотренное данной статьей, виновные наказываются лишением свободы на срок до пяти лет с конфискацией имущества либо без таковой, либо штрафом в сумме от трехсот до пятисот минимальных размеров оплаты труда.

Статья 162-2 УК РФ дает толкование понятию «сокрытие доходов от налогообложения в крупных и особо крупных размерах». Под сокрытием в особо крупных размерах следует понимать сокрытие доходов (прибыли) или иных объектов налогообложения, налог с которых превышает тысячу минимальных размеров оплаты труда, установленной законодательством. Если налог превышает пятьдесят минимальных размеров оплаты труда, размеры сокрытия считаются крупными.

ЕСЛИ ПРЕВЫШЕНЫ ПОЛНОМОЧИЯ...

Как можно обжаловать действия сотрудников налоговой полиции, если они превысили свои полномочия?

В своей деятельности органы налоговой полиции руководствуются Законом «О федеральных органах налоговой полиции», в котором четко определены их права и обязанности. В частности, ст. 11 этого Закона предоставляет право работникам налоговой полиции проводить в соответствии с законодательством оперативно-розыскные мероприятия, приостанавливать операции налогоплательщиков по счетам в банках и кредитных учреждени-

ях на срок до одного месяца, если не предоставляются необходимые документы. Если действия сотрудников выходят за пределы предоставленных им полномочий, то они несут предусмотренную законодательством ответственность. Так, ст. 20 того же Закона предусматривает, что вред, причиненный гражданам, предприятиям, учреждениям и организациям противоправными действиями сотрудников налоговой полиции, подлежит возмещению в порядке, предусмотренном уголовным и гражданским законодательством. Граждане и юридические лица могут обжаловать незаконные действия работников налоговой полиции в вышестоящем органе НК, прокуратуре или суде.

АТРИБУТЫ рынка



Наш язык, обычно такой меткий в отношении этих крепко сбитых ребят в кожаных куртках до обидного скуден и непридумчив: рэкетеры, мафия, а то еще и просто бандиты. Сами они, впрочем, тоже не слишком изобретательны: «спортсмены», «бригады»... Один из таких «спортсменов» сформулировал четче: «Мы - санитары рынка».

Не бойтесь: вам помогут

Как ни странно, того же мнения и многие предприниматели. Из бесед с ними складывается следующая картина.

Едва у вас забрежит желание окунуться в море коммерции, немедленно найдутся люди, которые вам помогут. Причем на первых порах совершенно бескорыстно.

Впрочем, один просчет вам дадут сделать. Чтобы вы навсегда уяснили себе бессмысленность самостоятельных порывов. Итак, как положено дилетанту, вы просите официальные структуры помочь с помещением.

Может повезти, и через полгодика, после еженедельных взносов и подношений, вам вдруг позвонят и радостно сообщат, что с огромным трудом (а любой труд, как известно, должен быть оплачен) для вашей мечты нашли замечательное воплощение. Расплатившись и доведя свои предпринимательские расходы до суммы, сопоставимой со стоимостью годовой партии товара, вы с грустью обнаруживаете обыкновенный сарай в самой необитаемой части городских окраин, готовый немедленно похоронить вас под своими развалинами после первой же попытки в него проникнуть.

Но вы перенесли этот удар и извлекли урок: чтобы работать успешно и не превратиться в позор для собственной семьи, нельзя таяться. Не стесняйтесь громко признаться в своих грехах. Через пару дней к вам явится некто и предложит - причем совершенно бесплатно - сразу несколько вариантов для вашего будущего супермаркета. И совершенно излишне тревожиться насчет конъюнктуры рынка или состояния помещения. Это будет приличный район. Это будет кинотеатр или детский садик. Или, может быть, аптека. Или ресторан.

Впрочем, о своем славном прошлом это здание могло уже давно забыть. Более того, по интересующему вас назначению его уже использовали другие хозяева, вступившие на путь личного обогащения раньше вас. В таком случае вас можно поздравить. Вы пришли почти на все готовое. Вам остается только придумать себе название и договориться с заинтересованными сторонами.

Договор дороже денег

Итак, договор на обслуживание заключен. Можете спокойно работать и не отвлекаться на решение проблем, к вашему новому ремеслу отношения не имеющим. Только соблюдайте древние законы этого ремесла, а о том, чтобы их соблюдали остальные, можете не беспокоиться.

К одному хозяину магазина пришел другой хозяин магазина и попенял тому за его откровенно демпинговые цены. Следует заметить, что оба-их связывало не только цеховое родство, но и

общая «крыша» в лице местного «авторитета» по имени, скажем, Роман. К этому самому Роману и предложил своему коллеге апеллировать «нарушителя ценовой политики».

Через двадцать минут появился Роман, и за чашкой кофе переговоры продолжились в расширенном составе. Молча выслушав прения сторон, «авторитет» вынес свой вердикт. Адресован он был в основном «обиженной» стороне и был облечен в форму урока начального монетаризма: «Рынок есть рынок. Цены регулирует сам торговец. Не выдерживаешь конкуренции - перепрофилируйся, закрывайся, делай, что хочешь, но не жалуйся. Единственное, чем могу помочь, - район большой, могу тебе найти другое место».

Конфликт был исчерпан. Регулирование цен «сверху» больше никто не просил.

Однако «идеологической» помощью дело не ограничивается.

Бывает, зайдут какие-нибудь заплетные недотелы и потребуют денег. Бывает, конечно, что эти деньги им и дают. Но выходят они грабителям, как правило, боком. Если остаются в живых, то вскоре приносят сами и извиняются. Но чаще дело ограничивается одним звонком: «Роман, тут, зна-

еще одним безнадежным «висяком».

Но возможные неприятности ждут коммерсанта не только в отношениях с чужими «бригадами».

Нет такой услуги, в которой бы отказали ему «покровители». То, чего не смогут они сами, по силам «авторитетам» вышестоящего уровня. По оценкам знающих людей, иерархия «службы рыночного сервиса» насчитывает пять-восемь уровней. От пыльных толкучек до заоблачных высот, именуемых «высшими эшелонами власти». Связь между уровнями отлажена безукоризненно.

Хитрите, но не обманывайте!

«Санитары рынка» могут помочь провернуть такую операцию, перед которой поблекнут самые гениальные находки с пресловутыми «фальшивыми авизо», ибо они располагают экономистами и юристами высочайшей квалификации. Они в силах обеспечить вам сказочный режим внешнеэкономической деятельности, благо возможностей достаточно, чтобы любая таможенная «дала добро» на что угодно. Говорят, «организованная

виталя надуть. Но не следует и «зрывать». Если три примерно одинаковые лавки должны платить по восемь миллионов, а платят по шесть - нормально. Но если один из них забудет и заплатит четыре - выйдет недоразумение. «А можно договориться с соседями!» - спросил я. «Не стоит», - улыбнулся собеседник.

Должен ли вор сидеть в тюрьме?

Вряд ли для «спортсменов» являются секретом такие маленькие хитрости. Видимо, то, что не в состоянии проконтролировать, они вынуждены прощать, относя этот небольшой ущерб на счет собственных недоработок. Но если их обманывают «внаглую», наказание следует неотвратимо.

Чаще всего дело ограничивается «штрафами». Но бывает и похуже, особенно если клиент не только упорствует в обмане, но и «изменяет» с какой-нибудь другой группировкой. Если, например, коммерсант дал слабину и вручил «ритуальную купюру» дважды, ему придется и дважды платить налоги. Но горе ему, если при этом его защитники из-за него чего-нибудь не поделят. Между собой они в конце концов договорятся, но за его счет.

И все-таки, невзирая на такие устрашающие перспективы, коммерсантов такое положение вещей в основном устраивает. «Я с радостью бы доверил свою защиту государству, но оно не в состоянии меня защищать постоянно», - сетует один из них. Он может пригласить ОМОН, если на него «наедут», и ОМОН блестяще осуществит захват, об этом напишут в газетах и отразят по телевидению, но завтра «они» вернутся и потребуют рассчитаться уже по двойному счету.

«Поменялась психология», - считает мой приятель, - с теми, кто стал бандитом, мы учились в одном классе и играли в одной песочнице». Бандитами оказываются мужья наших одноклассников и подруг наших жен. Бандиты вошли в наш круг, вернее, стали ими, из него не выходя. Сегодня ты у него в гостях вспоминаешь прелести прошлогоднего отпуска, а завтра он отправит своих боевиков вышибать долги для твоего знакомого.

Вот тебе, бабушка, и средний класс!

Бандиты ищут возможности для инвестиций. И инвестировать они в состоянии не меньше, чем усердно завлекаемые иностранцы.

Они уже инвестируют. Они уже строят заводы. Они не задаются целью «накормить всех годовных» и не сочиняют абстрактных программ выхода из кризиса. Под свои конкретные задачи они привлекают самые светлые умы и платят им самые большие деньги. К ним на работу идут самые мастеровитые токари, а для своих детей они ищут самых замечательных учителей. У них есть простые человеческие слабости. Они тщеславны и готовы увековечить себя в больницах и детских домах.

Имеются бандиты со вкусом, которые уже пробивают дорогу непризнанным художникам.

Но для инвестирования им нужны законы. И они уже готовы их лоббировать. Бандиты умеют считать деньги. Чем платить чиновнику в мэрии, в администрации, им дешевле заплатить сразу в Думе. «Затраты на депутата окупаются в течение нескольких месяцев», - заметил кто-то из нынешних «великих».

Но самое смешное, что, как подозревают мои знакомые бизнесмены, это законодательство обещает быть по-настоящему рыночным. Без всяких липовых бюджетов и льготных кредитов.

Бандиты учат работать чиновников - тех самых чиновников, у которых вечно обед и вечно «зайдите через недельку». Да, они их покупают, но эти купленные любой документ сплетают вам не через положенный месяц, а за принятые во всем мире пятнадцать минут.

Да и вообще, как считают многие бизнесмены, никто так не заинтересован в политической стабильности, как эти самые «санитары рынка». Им не нужны социальные потрясения, и после всеобщего бандитского триумфа рабочие и инженер забудут о временах, когда им месяцами не платили зарплату.

И нет никакого сращивания преступности с государством. Преступность просто по своим бандитским законам начинает выполнять государственные функции. По мнению законопослушных коммерсантов, с функциями карательными, организационными, финансовыми, техническими их покровители справляются исправно. Какое там еще по заветам Ильича остались!

В. ДУБНОВ.

Фото Владимира ВЕЙЛЕРТА.

ДОКТОР РЭКЕТ



РАЗБОЙ ИЛИ СЕРВИС?

есть ли, кто-то денег просит».

Везде в лице десятка «исполнителей» наступает оперативно. Иногда за справедливость приходится пострелять. Но чаще недоразумение исчерпывается мирно, и заезжие любители легкой наживы больше никого не тревожат.

Самых торговцев эти разборки, как правило, не затрагивают. Если не они сами конфликту виновны.

А вина, как правило, одна, общая для всей страны - невыполнение договорных обязательств.

Поскольку «рынок есть рынок», постольку его участники соответственно вступают между собой в рыночные, стало быть, коммерческие отношения. Попросту говоря, за товар неукоснительно должны платить деньги, что в соответствии со старыми привычками делается не всегда. Так же, как и во всем цивилизованном мире, заинтересованные стороны в препирательствах не участвуют, перепоручая это своим адвокатам. Если, конечно, искомая сумма стоит того, чтобы к ним обращаться. «Адвокат» стоит дорого, и бывает, что выбитый миллион придется отдать в качестве оплаты за услуги.

Из-за подобных мелочей «спортсменов», как правило, не беспокоят. Но, когда разговор заходит о серьезных суммах, страсти накаляются.

Выгоднее, как считается ныне, договориться. Виновная сторона платит долг и вдобавок неустойку, причем обем группировкам. Но порой сумма настолько велика, что политическими методами вопрос не решить. Полемика переходит в перестрелку.

При ее нежелательном исходе участь клиента может оказаться плачевной. Если повезет - просто все отберут и оставят на пепелище. Если нет - никто и не вспомнит, что был такой хозяин кондитерской лавки, и отяготится местный следователь

спортивность» способна «нагнуть» любой банк на любой кредит, ибо банки не меньше других заинтересованы в покровительстве, и мне называли многие крупнейшие банки, к которым «не рекомендуется» залезать в долги.

В общем, «крыша» может многое. Но не приведи господи коммерсанту подвести своего покровителя. «Счетчик» включается немедленно и срывает неумолимо. Без всякой лирики про «санацию предприятий» или «кризис неплатежей».

Поэтому многие предприниматели стараются использовать возможности своих покровителей достаточно осторожно. Но даже минное общение с ними таит немало подводных камней. Истинное мастерство предпринимателя заключается в умении их обходить.

- Государство берет 35 процентов с прибыли. Насколько можно обмануть государство? - спросил я знакомого коммерсанта.

- Обмануть можно на все 35 процентов, - подумав, ответил он. - Но, как человек приличный, 10 процентов я ему отдаю. От 35, разумеется.

Государство, оказывается, беззащитно, ибо свою часть налогов оно вычисляет по накладным. О том, сколько «стоит» нужная накладная, может рассказать самый мелкий лавочник.

Но, оказывается, можно обмануть и «спортсменов».

В оценке своей доли они исходят, что называется, из жизненных реалий. Документы их интересуют мало. Они знают конъюнктуру рынка. Попросту говоря, им известно, какие «Сникерс» и «Смирновская» на оптовых складах и в розничной торговле. Но и такое знание грешит некоторой погрешностью, которая составляет, по оценкам моего знакомого, от 15 до 40 процентов. Ровно в этой пропорции допустимо своего покров-

Сектор *мелкие*

Перерыв на обед

РУБЛЬ НЕ ПЛАТИШЬ - НА ТРИ ШТРАФ

В процессе контрольной работы (проверки, ревизии) налоговыми инспекциями области в бюджет доначислено в прошлом году 40 млрд. рублей. При общем объеме поступлений в 250 млрд. Нынче только за полгода доначислено 115 млрд. рублей. Таким образом, удельный вес финансовых санкций за сокрытие и неуплату налогов в общей сумме доначислений составил 77 процентов.

Кроме того, на недисциплини-

рованных налогоплательщиков (руководителей предприятий и бухгалтеров) наложены административные штрафы в сумме 124,4 млн. рублей. Таковых - оштрафованных должностных лиц - 2.490 человек.

А 3 ТЫСЯЧИ ЗАТАИЛИСЬ

Нововведение, связанное с обязательным предоставлением физическими лицами деклараций о доходах (при нескольких источниках таковых и превышением по итогам 1993 года трех миллионов рублей), дало такие результаты. Предъявлено деклараций в налоговые инспекции области около 16 тысяч. В то время как по оценкам специалистов их должно было поступить не менее 19 тысяч.

Что ждет забывчивых? Набор санкций достаточно широк. Например, если вы не заплатили подоходный налог с каких-либо доходов, то изымается и весь этот доход, да еще и штраф надо будет заплатить в таком же размере.

Сейчас как раз эта работа и ведется. Так что не исключено, что 3 тысячи «скромников» ждут весьма неприятные сюрпризы.

«САМИ С УСАМИ»!

По оценкам начальника областной налоговой инспекции, более половины налоговых правонарушений и преступлений совершается из-за незнания бухгалтерами в полном объеме положений о налогах, постоянно вводимых дополнений и изменений, их толкований.

Откуда можно получить полную и оперативную информацию обо всем этом? Наиболее полно сведения подобного характера публикует «Российская газета». А также «Финансовая газета», «Экономика и жизнь», журнал «Бухгалтерский учет».

Любопытно в этой связи сопоставить количество налогоплательщиков в области (19.000) и число томичей-подписчиков на перечисленные издания: «РГ» - 1.633 индивидуальных подписчика и 1.264 экземпляра выписали предприятия и организации, «ЭиЖ» - соответственно - 2.385 и 1.493, «ФГ» - 267 и 378, «БУ» - 1.180.

Комментарии, как говорится, излишни.

В СВОЕЙ
колее

ИЗ ЧИСТОГО ЗОЛОТА

СТРОЯТ СВОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ АКЦИОНЕРЫ
НОВОСЕЛОВСКОГО ЛЕСОКОМБИНАТА - БЫВШЕЙ
ЛЫЖНОЙ ФАБРИКИ, «НЕ ВПИСАВШЕЙСЯ»
В РЫНОК

Найдите сегодня директора-производственника, который, рассказывая о делах в течение часа, не вспомнит вслух об инфляции, взаимных неплатежах, грабительских банковских процентах... Не бывает такого? Но вот он сидит передо мной: Михаил Степанович Швец.

Год назад возглавил в Новоселове лыжную фабрику - предприятие, где начинал когда-то работать после Санкт-Петербургской лесной академии. Потом был в Кетской сплавной конторе главным инженером, а фабрика весной 93-го доживала последние дни. Склады были завалены лыжами. Главный цех - штабелями паркета, который, в расчете на быстрый сбыт, начали здесь выпускать из отходов. Но паркет получился не ГОСТовский, да и по цене неконкурентоспособный. Люди сидели без зарплаты, без перспективы.

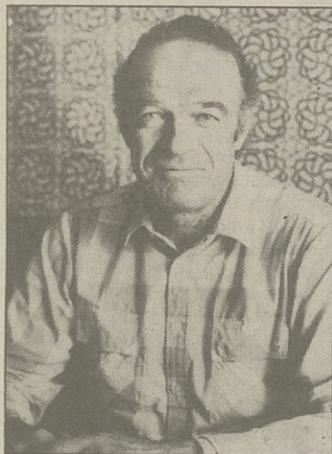
И тогда в Новоселово вернулся Швец.

Минувший год. Мы сидим в кабинете директора благополучного предприятия. Где - единственный случай в районе - не сократили за год не одного человека. Где людям идет без задержек приличная для провинции зарплата (у рабочего в среднем тысяча 350). Где в чистеньких, свежестроенных цехах, на оборудовании, наполовину обновленном, каждый день выпускают как минимум восемь видов продукции, ни один из которых не пылится на складах. Где адрес делового партнерства - от Томска и Новосибирска до туманного Альбиона. Где оперируют и с рублями, и с валютой, стараясь не «продать» доход, а пускать его в дело. Где у людей в цехах уверенность в себе и в завтрашних заказах.

И это - в лесной отрасли, сотрясаемой рыночными «штормами»? Да еще в нарымской глубинке, вдалеке от железных дорог и автомагистралей?

- На магистрали было бы лучше, - соглашается Швец. - А так мы летом, по воде, возим все на полгуда вперед: лес, лакокрасочное сырье, горючее для техники. Фактически «замораживаем» оборотные средства. Сбиваем продукцию тоже по навигации: при всех издержках это выгоднее, чем возить отсюда машинами.

Не наигранный оптимист, но и не паникер - деловой человек. И, конечно, вернулся Михаил Степанович на фабрику не для того, чтобы «за-



крыть амбразуру», - чтобы выжить. Вместе с коллективом. Не побоялся перетянуть за собой добрую треть управленцев. Главным инженером, к примеру, назначил 23-летнего Анатолия Иванова - выпускника той же лесной академии, где учился Швец. Фабрике требовались непредвзятые, свежие умы. И недюжинная энергия. Ну а расчеты на выживание...

Расчеты свелись к тому, что: никто еще в нашей лесной области не научился (как ни странно) сушить древесину после разделки. Кроме фабрики в Новоселове, где этот процесс на выпуске лыж был отлажен до совершенства;

и, как следствие, при развернутом мебельном производстве никто не поставил пока на поток мебель из чистого дерева: красивую, долговечную и, в отличие от ДСП, не загрязняющую воздух в наших многострадальных жилищах.

Лыжный цех Швеца закрыл. Сразу. «Законсервировал» на складе 30 тысяч готовых пар: вдруг появится спрос... Демонтировали участок, поставили новые станки, продумали технологию. И... поехали!

Дверные блоки «под красное дерево», полумягкие кресла, расписные табуретки и наборы кухонной утвари, ученические и журнальные столики быстро насытили местный рынок. Пробные партии пошли «за границу»: в торговую сеть Новосибирска. Отправили в августе - в октябре все было продано. Вне конкуренции оказались в регионе и двухъярусные деревянные детские кровати: отвечая на спрос, довели их выпуск с 20 до 300 штук в месяц!

Тем временем Швец и его «агентура» перетряхнули, обновили, оценили с нужных позиций все старые связи. Не было дня, чтобы сам директор или кто-то из аппарата не находился в командировке. И вот наконец первая удача. В акционерном обществе «Томскмебель» перестала пользоваться спросом мебель из искусственного сырья. Томичи предложили поставлять им для кухонных гарнитуров комплектующие из дерева: фасадные дверки, табуретки, столы. Сегодня заказ доведен уже до 200 комплектов в месяц. На днях в него включили 300 комплектов деревянных деталей для мягкой мебели.

В ассортимент ввели и продукцию попроще: по виду, но не по технологии. Недавно отправили в Англию пиловочник (500 кубометров). Покупатель доволен, намекнул: может, взять еще... Но новая партия пойдет, вероятно, в Венгрию.

Чтобы продать свою шпалу (при наличии конкурента буквально под боком, в сплавной конторе), Швец с Ивановым увязали недавно в одну цепочку три сделки с четырьмя сторонами, погрязшими в неплатежах; в том числе с железнодорожниками из Кемерова и уральскими сталеплавильщиками. Хитроумный, в три хода, бартер помог получить за шпалу оплату в рекордно короткий срок. И это еще не самый сложный из «маркетинговых» трюков.

Изучить конъюнктуру, набрать заказы - это важно. Это успех. Но ведь конкуренты не дремлют! Сыграют, к примеру, на себестоимости - и тогда прости-прощай, лесокombинат из глубинки...

Бороться с «северными» затратами новоселовцы начали, пересмотрев сырьевую схему. Лес решили готовить сами: для начала процентов 60 от потребности. Взяли у Тогурского ЛПК брошенный лесосучасток в Усть-Чая. Нашли неплохой массив «лиственны» в десяти километрах от Мохова (это другой конец района). Глушь, бездорожье. Но расчет показал, что рубить здесь выгоднее, чем возить лес от верхнекетцев.

Выгодна своя лесопилка: 60-70 кубометров лесоматериала в смену. Разделку наладили и в Усть-Чая, откуда теперь везут не бревна, а заготовки нужных размеров. Сушат теплом от собственной котельной, в топках которой сгорают только свои отходы: опилки, щепа.

Большой экономии средств добились... на переоснащении цехов. Разукomплектовали линию, работавшую на лыжи, и начали снова монтировать. То, что нужно. Своими руками.

Мне показали в цехе пресс для склеивания из деревянных пластин (побочный продукт от разделки шпалы) прочных мебельных щитов. За пять минут Анатолий Учьев - спесарь, который с бригадой из трех человек по чертежам мастерил этот пресс, - изготовил два аккуратных щита. Когда пресс на фабрике уже запустили, директор с Ивановым случайно в Барнауле, на одном из заводов, наткнулись на очень похожий. Импортный. Приобретенный «по случаю» за сорок тысяч долларов...

Послушаешь новоселовцев, ходишь по комбинату - рождается ощущение, что здесь только тем и заняты, что подбирают, пускают в дело кем-то брошенное добро: будь то детали от ненужных станков, «гиблый» лесосучасток, неостребованная технология, недодуманные сделки... И на всем, подобрав, ухитряются заработать. Без проблем? Вряд ли: просто о них здесь не рассуждают - их решают.

Екатерина ЗАЛОГИНА.
Колпашевский район.
Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.

СВОЕ
суждение иметь

КТО ЗАХОЧЕТ ПРАВИТЬ БАЛ?

...Банки сделали свой капитал на доверчивости наших граждан, инфляции и трудностях российской экономики. Кто успел (и сумел!) вложить в уставный фонд банков более-менее приличные суммы (в том числе и личные средства) - тот сегодня и живет безбедно, получая доход от вложенного.

Чтобы начать банковское дело сегодня - нужно обладать не просто колоссальным капиталом. Но и не менее мощественными связями во властных структурах. Исходя из этого, можно говорить и о перспективах развития банковского дела. С точки зрения бурно продолжающегося роста банковских структур, думаю, что эти перспективы значительны.

А вот к инвестиционным фондам, фирмам, работающим на рынке ценных бумаг, отношение неоднозначное. Надо отдавать себе отчет: люди, занимающиеся этим, должны быть хорошими аналитиками и - в известной степени - авантюристами. Если преобладает последнее - фирма «вылетает в трубу», и доверившиеся ей остаются с носом. Что мы в последнее время нередко и наблюдаем.

Я думаю, что со временем более достойное место займут операции с векселями. Например, долгов у тех же консервных заводов юга России сейчас масса. А если выкупить часть их долговых обязательств? Тому же «МНЦС», к примеру. Оживляется и производство на дешевом местном сырье, и сюда продукция идет. Часть из которой реализуется своим работникам по себестоимости, а остальная - по коммерческим ценам, но ниже, чем у других.

Что касается торгово-закупочной деятельности, то процветает она сейчас главным образом за счет того, что люди, в ней занятые, крутят «черный нал», уходят от налогов. Таковых, по моим прикидкам, процентов 70-80. Какие здесь перспективы?

Во-первых, все более жесткими становятся методы работы налоговиков. А значит, шансы «выйти сухим из воды» сокращаются. Да и риск не только в этом. «Черный нал» - почва для рзкета. И еще неизвестно, кому ты больше заплатишь - государству или удалому молодцу. Причем на него ты не заявишь...

Есть фирмы типа «Совтер», которые живут за счет огромных объемов и доступа к кредитам. И, как следствие, способны выбросить на рынок продукцию более дешевую, чем у мелких конкурентов. Огромные обороты способствуют тому, что таким предприятиям со временем практически не приходится прибегать к грабительским кредитным ресурсам банков. А если и приходится, то на очень непродолжительное время - считанные дни, под товар, который фактически уже продается.

Сохранить или активизировать предприятия торгово-закупочной деятельности может в этих условиях только разумная налоговая политика государства.

Но мой взгляд, самая перспективная сфера - производство товаров. Многие, безусловно, возразят: производить сегодня невыгодно. Но смотря что производить. Почему, например, берут французские сапожки и за 200, и за 250 тысяч рублей, а наша кирзуха и по ценекратно ниже не находит должного спроса? Да потому, что женщина хочет выглядеть красиво. Она уже почувствовала - сегодня это реально. А на наших предприятиях все еще живут старыми мироощущениями.

Или вот завезли в Томск титановые лопаты. Любо-дорого посмотреть: легкие, прочные, практичные, земля к ним не прилипает... Мигом расхватали. А наши производители? Как и 50 лет назад гонят чермет...

Таких примеров привести можно массу. В то время как в нашей научной сфере уйма идей, готовых разработок великолепной продукции, не уступающей по своим потребительским свойствам ни американским, ни японским, ни германским или каким-либо другим аналогам. Зачастую их превосходят. Вот база, на которой можно ставить дело.

Могут возразить: нет, дескать, средств на новое производство. Да полно те, уважаемые! Сейчас уже столько миллиардеров (и не только фирм). Тех же коммерсантов от торговли, банковской деятельности. У них тоже есть свой интерес - «отмыть» деньги.

Так что умному человеку и в сегодняшних условиях завести дело можно.

А вот что касается вложений в сырьевые предприятия, то, думаю, это не лучший способ применения капитала. Простой пример. Тонна нефти стоит, условно, 100 тыс. рублей. А продукция из этой тонны - на миллион. Так что лучше ставку делать на переработку.

Те же предприятия, что когда-то считались базовыми в нашей индустрии, возрождаются, на мой взгляд, лишь тогда, когда у руководства ими встанут не инженеры-технари (пусть и очень хорошие), не партийные демагоги, а настоящие коммерсанты. Но такие должны родиться в условиях рыночной экономики.

Анатолий РАПП,
ведущий специалист по приватизации,
акционированию и работе с ценными бумагами
АООТ «Магистральные нефтепроводы
Центральной Сибири».

На десерт

ПОЧЕМУ АМЕРИКА БОГАТАЯ СТРАНА

Вот как на это отвечает консультант казначейства США профессор экономики Индианского университета г-н М. Алексеев.



«Я проработал в России несколько месяцев и уже могу ответить вашей классической фразой: «Вопрос, конечно, интересный». На мой взгляд, очень хорошо, что он возник. И дай Бог, чтобы он озадал умы, как можно большего количества россиян. Ибо тогда приходит понимание простой истины: хочешь богато жить - плати налоги. Хотя, если честно, я не смогу разложить вам по полочкам всю налоговую систему США. Она есть, существует, но многих рядовых налогоплательщиков не интересует в деталях в той степени, как не интересует, из каких компонентов состоит воздух, которым я дышу. Дышу - и все. Платю налоги - и плачу. На попробуй задержать дыхание, попробуй не то чтобы не продекларировать доходы, а вовремя не сообщить о них...»

Существует мнение, что американская система налогообложения на работаю бы, если бы не было почти полного добровольного согласия со стороны американских граждан платить налоги. И это правда. Скорее всего, в последнее время значитель-

ную роль играют все более жесткие методы агентов налоговой службы США. В сочетании с высокой степенью компьютеризации налогообложения они дают достаточно ощутимые результаты.

В качестве справки. Организация сбора налогов и финансового контроля в США - пример тщательно разработанной эффективной системы государственного управления. Ядром является Федеральное налоговое управление (Служба внутренних доходов - СВД). В рамках СВД действует мощное Управление налоговых расследований - УНР. Особое место здесь отводится оперативным подразделениям, функциональным и информационно-аналитическим службам, криминалистическим лабораториям. Сотрудникам УНР дано право выносить самостоятельные оценки риска, то есть без предварительного судебного решения накладывать арест на активы любого налогоплательщика, если, по мнению экспертов службы, имеет место факт уклонения от уплаты налогов. Исключительно важным для эффек-

тивности проведения оперативно-расследовательной деятельности УНР является положение о том, что законодательная и судебная власти США признают законным использование «специальных источников информации», которые являются «необходимым средством для эффективного проведения расследований». Согласно ведомственным инструкциям, за предоставление сведений или оказание оперативного содействия негласным помощникам УНР может выплачиваться гонорар более 10 процентов от суммы дополнительно начисленных налогов или штрафов. Важным источником необходимых сведений являются и кредитные бюро - частные фирмы, собирающие и анализирующие данные о финансовом поведении коммерческих фирм.

Здесь, в России, я услышал некоторые разговоры на то, что вот, мол, приходится ходить в инвентаризацию, отчитываться за доходы - это все представляется как

(Окончание на стр. 10)

**МЕСТО
ПОД СОЛНЦЕМ**

Р аскладываю последний товар и отхожу немного в сторону полюбоваться на дело рук своих. Все вещи хорошо видны, покупателям будет удобно их выбирать. Довольная, возвращаюсь на свое рабочее место. Вот и первые «ласточки». Семейная пара. Мужчине нужен зонтик, а женщина внимательно изучает белье. Тут я и «допускаю» промах.

- Эти плавочки дорогие, - сочувственно говорю женщине. - Лучше посмотрите голубенькие, они гораздо дешевле.

это хорошо. Впервые за все время появилась свобода выбора в возможности потратить деньги (правда, если они в наличии.) Не то, что раньше, не купил, а - достал.

По-настоящему богатые - не торгуются, им достаточно скользкого взгляда, чтобы определить качество товара, да и его цену. Они покупают лучшее. Это-то понятно, но ведь большие перемены произошли и с самыми обычными, рядовыми потребителями, для которых каждая покупка - событие мирового масштаба! И они больше не хотят приобретать дешевый суррогат. Кажется, и у нас приживается правило англичан, из которого следует, что «мы не такие богатые, чтобы приобретать дешевые вещи». Думаю, что в этом заслуга и нас, «челноков». Сначала мы просто заполнили рынок, насытили его ширпотребом. Теперь, утолив первый голод, люди, даже с небольшим достатком, уже не

физических, нервных, материальных затрат, я не могу заранее знать, сростется ли моя цепочка, т. е. смогу ли в считанные дни все продать, вернуть долги, заработать деньги на следующую поездку и что-то оставить семье. Про налоги, которым несть числа, всякого рода поборы я уже не говорю. Это стало общим местом. Один раз я уже терпела «кораблекрушение», когда, чтобы рассчитаться с долгами, пришлось продать даже кое-что из дома. Думала, все, завязываю. Но чем заняться, куда идти, кому мы нужны в нашем государстве?

Каждый теперь выживает в одиночку. Я говорю это без горечи, представьте, мне даже начинает это нравиться. Ведь кое-что в этой жизни уже зависит и от меня. Если бы не так мало... Если бы не было на каждом шагу подножек от любимого государства.

Я очень хочу иметь свой мага-

сильно изменился, много среди «челноков» интеллигенции, вынужденной по разным причинам зарабатывать этот нелегкий хлеб. Кстати, турки уже заметили, что покупатели из России изменились, стали более придирчивыми и требовательными. Соответственно они очень чутко реагируют на это, так поднатерели с нами, что уже четко знают, кому и что можно предложить.

Круг моих торговых партнеров в этой стране сейчас тоже резко сузился. Ни с какими лавочниками дел не имею, только с владельцами приличных магазинов, беру здесь товар без опасения, что в партию подсут брак. Работаем на уважении и доверии друг к другу, стараясь не подводить - в Турции очень ценят честные партнерские отношения. Честность здесь выгодна, раз обманул - тебе больше никто не поверит, с тобой не будут иметь ничего общего.

Так действуют и некоторые мои коллеги. Мы привозим качественный товар, пусть и не экстра-класса - нам это не по карману, да и в Томске цена на него была бы слишком высокой. Больших доходов мы, конечно, не имеем, но зато рабо-

таем на будущее. В изменении состава коммерсантов, в подвижках их психологии есть немало обнадеживающего. Это думающие люди, с хорошим вкусом, и уже это означает, что будет приток хороших качественных товаров. Но есть в этом и грустный момент. В России ведь еще долго не смогут выпускать добротную продукцию. У нас, как известно, государство производителя просто ненавидит. А в той же Турции правительство производство всячески поддерживает, обставляя его со всех сторон льготами. Пять первых лет, например, вообще не платят налогов, потом - фиксированный. Вот и крепнет их экономика, мы же ее и поддерживаем, вывозя туда доллары.

Мне все говорят, что не женская это работа. А в коммерческих группах, между прочим, процентов под восемьдесят - женщины. Мужчин почему-то мало, хотя труд это и тяжелый, и рискованный. Наверное, наши российские женщины крепче мужчин. А вот что толку от нас больше в этих поездках - это точно. Женщины более чутки в отборе товаров, их не проведешь. В прошлом году видела, как лавочник-турок всучил двум предстателям сильного пола гору хлама. Они были счастливы - ведь за бесценок! - и в придачу еще дубленку цвета ядовитой зеленки. Шедер! Пытаться их отговаривать было бесполезно: они были уверены, что совершили выгодную сделку.

Недавно встретила одного из этих «коммерсантов» - все еще продает злуполучную дубленку. Любителя концентрированной зелени так и не нашлось.

Турки, они ведь хитрые... Уважают и ценят тех, кто понимает, что делает. И знают, кому можно продать очень зеленую дубленку.

Но, кажется, что-то меняется и в их отношении к нам. Наверное, мы все-таки приобретаем черты серьезных партнеров. Дай-то Бог.

Е. СТАРОВОЙТОВА,
уже профессиональный
«челнок», г. Томск.
Фото
Владимира ВЕЙЛЕРТА.

**СТАКАН МОЙ НЕВЕЛИК,
НО Я ПЬЮ ИЗ СВОЕГО СТАКАНА**

Ох, каким взглядом она меня наградила!

- Вы, что же, полагаете, что мы не платежеспособные? - в голосе звенит металл. - Миша, отсчитай, берем две пары!

Гордо удаляется. А я извлекаю поучительный урок из женской фанатери. С одной стороны, конечно, надо быть тактичнее, с другой, - тонко задев чувствительные самолюбивые струны, можно быстрее продать товар.

Если бы два года назад мне сказали, что я поменяю свою благовучную профессию на работу «челнока», то возмущению моему не было бы предела. Теперь я - «челнок» и, кажется, меня это почти не огорчает. Конечно, мало хорошего в том, что молодая и красивая женщина таскает через границу огромные тюки. Но ждать месяцами, когда государство изволит оплатить тебе твой добросовестный труд, который оно ни во что не ставит? Нет, это не в моем характере.

Самым трудным на первых порах оказалось преодолеть психологический барьер. Особенно нелегко мне было встать за прилавком. Я ведь тоже жила полная классово-ненависти к «продавцам и спекулянтам». И тут вдруг оказываюсь в их рядах! Сначала приходила домой выжатая, как лимон. Потом стала спокойнее, да и способность к анализу пригодились. Мне уже было интересно изучать новую обстановку, привычки и характеры людей. В какой-то мере я выработывала в себе качества тонкого и наблюдательного психолога. По ту сторону прилавка разыгрываются ведь целые спектакли, в которых и я принимаю участие, а иногда даже режиссирую их. Вот той самой женщине хотелось выступить в роли преуспевающей дамы, почему ее так и оскорбило мое замечание. Вообще, отмечаю, что хоть у нас по-прежнему не любят богатых, но и в бедных ходить уже не престижно. Пролетарское сознание явно дает крен в сторону «проклятого капитализма». Люди поняли, что жить хорошо -



желают брать что попало, значит, перестраиваться надо и нам.

Мне нравится обслуживать именно небогатых, хотя, знаю, моих коллег по-нынешнему ремеслу они чаще всего раздражают. Ходят эти «покупатели долго», по несколько раз цены сравнивают. Столько сомнений, терзаний... Когда решаются наконец деньги выложить, так словно на амбразуру дзота кидаются. Я отношусь к ним с сочувствием, знаю по себе, что значит потратить с трудом заработанные рубли, да когда их еще не хватает. То, что у меня товара лежит на миллионы, ровным счетом ничего не значит. Это мой безумный риск, попытка хоть как-то зацепиться в этой жизни, чтобы выстоять. Все деньги на приобретение взяты в кредит, под высокие проценты. Наверное, долг в 15-20 миллионов не для слабого ума. Покупая товары за границей, доставляя их сюда ценой невероятных

затрат. Я бы смогла сделать его образцовым. У меня масса энергии, хороший вкус, я умею налаживать контакты. Из той же Турции я привожу только хорошие товары. Да-да, представьте, в Турции есть - и очень много! - товаров отличного качества. Просто наши торговцы все еще пытаются набрать всякого хлама подешевле, а здесь продать его подороже. Так они понимают бизнес. Но, думаю, времена этих «бизнесменов» проходят.

Два года назад, когда я летела в первый свой коммерческий рейс, состав группы привел меня в ужас. Два-три приличных человека, а остальные - подворотня. Всю дорогу - беспробудное пьянство и мат. Это были люди с низким образованием, минимумом интеллекта и... максимумом денег. Вот они-то и задавали тон, это было их времечко. Не знаю, куда они пристраиваются, но сейчас таких в группах коммерсантов единицы. Состав

ТНХК НА СЕЛЕКТОРНЫХ ТОРГАХ

Сегодня в 10.00 по московскому времени состоится открытый межрегиональный аукцион по продаже за рубли акций АОТ «ТНХК». Процедура будет проводиться по селекторной связи: покупатели соберутся одновременно в Томске и в Москве. Продавцами с томской и московской сторон выступают соответственно Томский областной фонд имущества и финансовый центр «Грант». На аукцион будут выставлены 28797 акций (1,43 процента уставного капитала), разделенные на 6 лотов. Общая начальная цена лотов - 230 миллионов 376 тысяч рублей.

Схема селекторных торгов применяется во второй раз - на предыдущем аукционе в Москву ушли акции АО «Томскнефть». Причем с томской стороны не было подано ни одной заявки, что объяснялось, по-видимому, как высоким размером залога - 50 процентов стоимости лота, - так и отсутствием финансов и желания, необходимых для подобной покупки, у местных бизнесменов.

Во второй раз устроители сделали все, чтобы не повторить свой печальный опыт: сообщения об аукционе были переданы многим потенциальным покупателям по электронным информационным сетям, размер залога был снижен до 10 процентов стоимости лота. Вполне вероятно, что борьба за сорочьи миллионы лотов будет упорной - желающих попользоваться томским метанолом в последнее время значительно прибавилось.

Владислав МИХАЙЛОВ.

Сектор митус

(Окончание. Начало на стр. 9)

нечто старостепенное и обременительное. Более того, чуть ли не благородством считается скрыться от налоговых служб. А если я скажу, что, согласно требованиям налогового законодательства США, каждому гражданину страны с двухлетнего возраста присваивается «номер социального страхования»? Да-да, человек еще не научился твердо стоять на ногах, а уже находится на контроле у налоговых служб.

Одновременно все предприниматели, фирмы, корпорации, государственные учреждения, банки, биржи, ассоциации в обязательном порядке представляют в налоговую службу подробные сведения о выплаченных суммах в виде зарплат, процентов на вклады, дивидендов, выигрышей, гонораров и других доходов, связан-

ных с финансовыми или торговыми операциями.

Таким образом, большая часть, к примеру, моих доходов и подавляющего большинства американцев сообщается в налоговую службу независимо от наших деклараций. Затем все сведения перерабатываются в компьютере. И хотя не каждый налогоплательщик подвергается проверке, тем не менее такая вероятность существует для значительной доли американцев.

В качестве справки. Наиболее часто выборочные проверки проводятся в отношении представителей свободных профессий и владельцев мелких предприятий, как имеющих большие возможности для искажения своей финансовой отчетности с целью уклонения от уплаты налогов. Инспектор СВД вправе требовать документального подтверждения по любому пункту декларированных доходов. Объектами проверки являются прежде всего банковские счета, чеки, векселя, квантации, акции, облигации, бух-

галтерские книги, другие финансовые документы, а также движимое и недвижимое имущество налогоплательщика.

Однако при всей жесткости контроля в суды передается лишь незначительная часть дел об уклонении от уплаты налогов. Обычно провинившиеся подписывают финансовое обязательство, согласно которому они выплачивают дополнительно начисленную сумму налога и неустойку. Если же платежи просрочены и после нескольких официальных напоминаний не перечислены в бюджет, налоговая служба имеет право немедленно наложить арест на банковский счет или на имущество налогоплательщика, удержать причитающиеся суммы из его заработной платы, закрыть предприятие или лишить частной практики. Обжаловать эти действия налогоплательщик может только в судебном порядке.

В то же время в США по большому счету не одобряют больших вольностей с налоговыми декларациями. Серьезные уклонения от уплаты налогов осуждаются об-

щественно. Рассуждения здесь предельно просты: неуплата налогов одними людьми или корпорациями повышает бремя налогов других людей или корпораций. То есть если одна половина не платит налоги, значит, другая, в которой скорее всего окажешься ты, должна платить вдвое больше. Либо нужно быть готовым к тому, что вдвое снизится размер услуг, предоставляемых государством. Выбирайте.

И второй, пожалуй, более важный психологический аспект: люди должны видеть, что их налоговые вклады действительно эффективно используются государством. И с пользой для самих налогоплательщиков. Зачастую на строительстве, скажем, новой дороги можно увидеть рекламный щит с надписью: «Ваш налоговый доллар - работает». Вполне естественно, если люди видят, что дороги ремонтируются, коммунальные услуги оказываются исправно, государство выплачивает пенсии, - это повышает стимул налогоплательщиков.

тебе спонсор

ЕСЛИ

ПРОСЯТ НЕ ТОЛЬКО
НИЩИЕ И НЕ ТОЛЬКО
НА УЛИЦАХ

Помочь деньгами просят и бедные организации у состоятельных фирм. Как это происходит? Какие чувства при этом испытывает Благодетель, к которому протягивают ладонь? На вопросы нашего корреспондента согласился ответить руководитель одной из томских коммерческих фирм, по понятным причинам пожелавший остаться неизвестным.

- Кто и как часто обращается в вашу фирму с просьбой дать денег? Кому вы их даете? Кому отказываете? И по какой причине?

Просят примерно раз в неделю. Обычно два-три миллиона. Мы давали деньги обществу Красного Креста, культовой организации, обществу инвалидов, спортсменам. Причем сначала делали это неграмотно - не контролируя, действительно ли средства, выделенные нашей фирмой, пошли на то дело, о котором шла речь. Теперь я прошу предоставить конкретный счет на оплату необходимых товаров или услуг. И когда говорят, что «нам удобнее, если вы перечислите деньги на наш расчетный счет», то сразу предлагаю поискать другого спонсора. Хочется быть уверенным, что нас не надули и не вытянули деньги на какой-нибудь банкет.

Деньгами мы помогаем тем, кто в них срочно нуждается и не в состоянии заработать сам. Например, помогли детскому дому оплатить покупку обуви для воспитанников. Хотя мы и так финансируем детские дома, уплачивая в бюджет огромные налоги. То, что они не доходят до детских домов, вина тех, кто эти самые налоги распределяет.

- А если придут из второго детского дома, третьего, четвертого? Возможно ли помочь всем?

В данном случае нашему детскому дому повезло - он первым к нам обратился. Другому я вынужден буду ответить: извините, у нас уже есть дети, которых мы финансируем.

- Скажите честно, приятно, когда у вас просят деньги?

Приятно, но не всегда. Когда просит человек, который, по всей видимости, находится далеко не в безвыходном положении и попрошайничество сделал своей профессией, то очень неприятно, что он пытается «обработать» меня с помощью красноречия. Иногда это злит, потому что не могу сказать ему «а пошел ты...», а вынужден вести себя все-таки прилично.

- Люди обижаются, когда вы им отказываете?

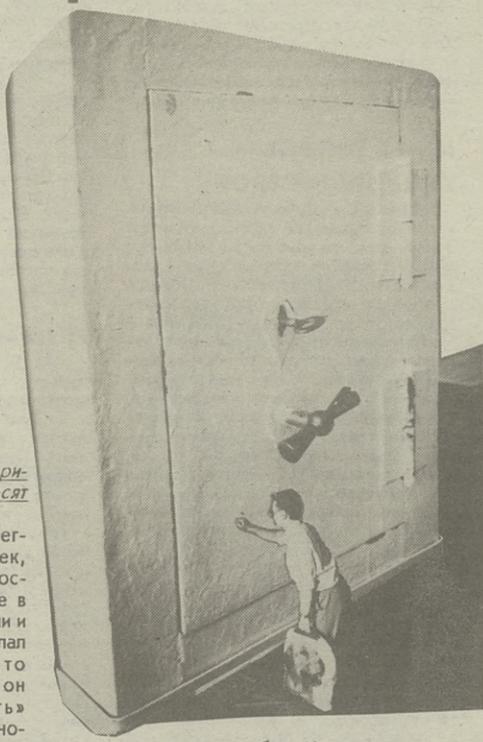
Как правило, не обижаются. Потому что дело у них поставлено на поток: взял газету, посмотрел рекламные объявления, сделал приблизительные выводы о состоятельности коммерческих фирм, обзвонил по телефону - и вперед! Не получилось здесь - поехали к другим.

- Вы обсуждаете с друзьями-бизнесменами тему безвозмездных пожертвований?

В кругу предпринимателей обсуждать эту тему не принято. Если я не дал денег, то о чем говорить? О том, что у меня нет сочувствия? А если я дал денег и вслух похваляюсь - это снобизм.

- Если вы кому-то помогли в финансовом отношении, возникает ли после этого желание, чтобы вас отметили публично - в газете, по телевидению, радио?

Пожалуй, да. У меня нормаль-



ное самолюбие. Но намекать, а тем более прямо предлагать сделать это, я никогда не буду. Считаю подобное ниже своего достоинства.

- Как люди, получившие пожертвования, выражают свою благодарность?

Вы удивитесь. Как ни странно, они принимают помощь как должное. Они считают: если ты богатый, «наживаясь на коммерции», то возьми и просто так поделись. И не вспоминают, что фирма платит огромные налоги. Честно говоря, ни разу не видел благодарности даже в глазах. Наверное, таково сегодня моральное состояние общества. «Мы у тебя крошку оторвали, она заработана за счет нашего горба, у тебя еще много осталось», - такие слова в лицо, конечно, никто не произносит. Но трудно избавиться от чувства, что именно они на уме у тех, кому мы помогли.

Андрей НАЗАРОВ.

Фото
Владимира ВЕЙЛЕРТА.

ДЕНЬГИ «В РОСТ»

Технология ломбардного дела мало изменилась со времен не только Гобсека и старухи-процентщицы, но и шекспировского венецианского купца

Остается прежней: у одних деньги есть, у других нет. Приходит некий Р. Раскольников, студент университета, к старухе-процентщице, приносит серебряный отцовский портсигар. Старуха, оценив вещь, выдает студенту трояк, с условием, что вернет он ей пятерку. Не вернет - плакал портсигар...

Конечно, сейчас на месте угрюмых Шейлоков и неопрятных старух сидят в основном симпатичные девушки, к которым совсем не идет слово «процентщица». И никакие они не ростовщицы, а просто наемные служащие в различных АО, ТОО и т.п. И деньги «в рост» они дают не абстрактно, а в соответствии с нормами и правилами, устанавливаемыми государством. Особенно строго регламентируется все, что касается операций с золотом и другими драгоценными металлами (к слову, большинство ломбардов предпочитает работать именно с драгметаллами, но в некоторых принимают и вещи. Здесь государство не только определяет закупочную цену - она, надо сказать, смехотворно

низка, но и продавать невостребованные побрякушки ломбарды обязаны ему же, все золото отправляют в Москву.

Итак, грамм золота самой распространенной 583-й пробы вам оценят в 14.300 рублей. На руки же вы получите 80-60 процентов от этой суммы, в зависимости от срока залога (10-20-30 дней).

Давайте прикинем. Принесите вы обручальное колечко - два с чем-то грамма, после вычетов вам вручат тридцать тысяч. Значит, через месяц вы должны отдать ломбарду столько же плюс 30 процентов за ссуду и 3 процента - за хранение. Примерно 39.300 (там еще какие-то «копейки» за НДС). Если не заплатили вовремя - штраф: по два процента за каждый день просрочки. С момента предлагаемого выкупа прошло десять дней, а вас все еще нет? Скажите своему колечку последнее «прости»: через десять дней хранения заклады отправляются в Москву, и никакие претензии не принимаются. Но - только, если вы не являетесь. Если же выкупить залог пока не можете, но пришли и заплатили проценты - срок действия вашего «договора» продляется.

Д. КАНАТЧИКОВА.

КРЕПИТЕСЬ:
БАНК ПОДАСТ...

Агропромбанк, включая и его Томский филиал, отличен пока от своих «собратьев» безотказностью в кредитах. Акционерный и коммерческий, он не утратил и прежние государственные черты, питаемые централизованными ресурсами, кои направляются на досрочный завоз товаров в отдаленные районы, страдальные работы, закладку картофеля и овощей на зиму... Клиенты его традиционные: сельскохозяйственные предприятия, общества и товарищества с примесью лесников, потребкооперация, фермеры.

- Кредиты мы даем всем сельхозпроизводителям, отказов не бывает, - говорит заместитель председателя правления банка Мария Лукьяновна Рубейкина. - Учетная ставка для всех одна и та же - 210 процентов плюс 3 наших годовых. Ставка для крестьян, конечно, грабительская. Предполагается, что хозяйства должны погасить кредиты осенью. Но реально никто в полной мере это сделать не в силах. Тем более фермеры с голыми руками...

Мария Лукьяновна не скрывает своего сочувствия сельчанам, которых захлестывают долги. Не подаст им банк очередную «милостыню» - и все, крах. Причем такой, который не пережить и стране. Ведь АПК - не просто отрасль, это живая, уходящая в национальную почву часть российского организма. Во всем мире аграрии, в том числе и фермеры, кормятся от государственной казны. Тем более наши и тем более сейчас. Но ведь во всем, наверное, есть мера?

В банке с этим не спорят: да, прощать долги нельзя - в принципе. Однако надо смотреть правде в глаза. Производство в хозяйствах рушится. И не потому, что крестьяне разучились работать - не созданы для этого новые условия взамен разрушенных старых. Общая беда - некогда деть продукцию - подкашивает и колхозы, и фермеров.

Безысходность порождает безответственность: «Лишь бы мне выжить, а там - хоть трава не расти!» И эти настроения начинают преобладать. Как это ни парадоксально, но безхозяйственность стала процветать там ярче, где больше стали уповать на благодать частной собственности. «В Парабельском районе, имея достаточно кормов, загубили скот, - заметила М. Рубейкина. - Но ни один руководитель даже не вздрогнул!»

И раньше администраторы сухими выходили из воды. А теперь-то чего бояться? Развалилось хозяйство. Ну и что? Ни жарко, ни холодно. Ни акционеру, ни фермеру. Потому что и тот, и другой привыкли к одному - получать. Отдавать так и не научились - и тоже независимо от форм собственности, неумолимо переходящих в формы бесхозяйственности.

Мария Лукьяновна уточняет:

- Однако есть хозяйства, где и руководители с головой, и люди работают старательно, и дисциплина еще держится. Их надо поддерживать в первую очередь. Вообще подход должен быть дифференцированным...

В органах власти уже давно поговаривают о таком подходе. Только вот неясно, кто будет сортировать хозяйства, коллективные и фермерские, на перспективных и обреченных? Не проще ли контролировать: по назначению ли уходят средства, раздаваемые банком от лица государства?

Банк, конечно, ведает, что творится вокруг него и на его деньги. Видит он и расхристанные совхозы и колхозы. Видит и жуликоватых фермеров, которые, выпросив кредит на трактор и купив-таки его, тут же перепродают, приобретая «легковушку». Что, подавать на них в арбитражный суд? Банк это сделать вправе. Но что и кому это даст? Да, вводится правило: через органы автоинспекции фермеру запрещается продавать сельхозтехнику, купленную в кредит, пока он этот кредит не вернет. Но как он вернет, если мясо-молоко у него остаются невостребованными, а посевы то высохнут, то вымокнут, то неубранными уйдут под снег?

- Как это неудивительно, - говорит М. Рубейкина, - немало еще таких фермеров, которые даже не задумываются о том, что значит кредит под 213 процентов. Когда разъясишь, сколько денег придется возвращать, хватаются за голову: «Нет, такой кредит не нужен!» Поэтому мы стараемся ближе узнать тех, кто к нам приходит, выясняем, можно ли им доверять.

Я попросил Марию Лукьяновну назвать фамилии хотя бы нескольких фермеров, которым в банке верят. Сразу не вспомнила, позвонила в отделы, но и после коллективного отбора прозвучали лишь единицы: Осипов, Орищенко, Дворянкин, Брегина... «Боишься ошибиться, надо уточнить.»

Дело, понятно, не в длине перечня. Сложно формировать кредитную политику, опираясь на эмоции и личные симпатии-антипатии. Сложно требовать от клиентов дисциплины, если ею не отличается само государство. Оно, например, обязалось дотировать производство животноводческой продукции и возмещать разницу между льготным и обычным кредитованием. И то, и другое выплачивается, но с опозданием на 4-5 месяцев, а то и больше.

На что же тогда живет сам банк? На проценты, что поступают от городской клиентуры, промышленных предприятий, торговых, снабженческих (ведь банк, не забудьте, еще и коммерческий). Если бы он остался один на один с селом, то пропал бы вместе с ним. В районах уже появились его убыточные подразделения - в Бакчаре, Парбиге. Их придется закрывать.

Как бы там ни было, Агропромбанк продолжает выдавать кредиты фактически под честное слово и почти не надеясь на возвращение их. Такая благотворительность не может продолжаться бесконечно. Остается ждать стабилизации. А пока и сенокос, и жатва - в кредит... Село живет почти исключительно тем, что ему банк подает. А если государство не подаст банку?

Александр СОЛОВЬЕВ.

БЕЗПРЕЧНЫЕ
ДОХОДЫ

ПИЦЦА ДУХОВНАЯ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ

Книжный бизнес в томских условиях - ни в масштабах «Искры», ни в объемах киоска - не дает возможности быстро создать большой капитал («это вам не водка»). Но позволяет платить удушающие налоги и вовремя выдавать заработную плату.

Ты помнишь, товарищ!

В свое время от дефицита спасали клубы книголюбов, где проповедовался обмен, но все с нетерпением ждали корабейников с новинками из столицы. Люди ездили в Москву и привозили литературу сумками - на этом, кстати, некоторые жили. Дальше - больше. Появились на улицах лотки, киоски, создавалась серьезная конкуренция книжным магазинам, отягощенным государственным снабжением. Но подорожал транспорт, аренда торговых мест стала влетать в копеечку, а чтобы сегодня попытаться открыть киоск, надо, кроме немалых финансовых расходов, потратить силы и время на хождение по кабинетам за многочисленными разрешениями. «Мелочь» не выдержала, - говорят торговцы средней руки. Выдержала, но серьезной конкуренции ни таким фирмам, как «Цефей», «Чародей», «Комета», ни магазинам,

которые стали товариществами, не составляет.

Нестабильная стабильность

По книжному рынку ходят волны. Отошел прилив «Анжели», накатил и откатил повальный спрос на зарубежные детективы, закончился ажиотаж вокруг фантастики. Открылся спрос на исторические и дамские романы. На кинороманы, хотя они живут недолго, пока держится память о телесериалах. Вот купили вы большую партию плачущих «Багатых» и пытаетесь ее сегодня продать. И как? Примите соболезнования.

В хаосе рынка есть и надежные острова. Всегда требуется детская, справочная, специальная литература.

Колесания спроса прогнозам не поддаются, сезонные же приливы и отливы известны. Много покупают накануне праздников - тут хорошо идут книги подарочные. К весне просыпаются садоводы и огородники. Летом охотно купят книги по консервированию.

К осени закончится череда отпусков и начнется учебный год. И непременно расцветет книжная торговля. А вот май-

июнь считаются мертвым сезоном. Поэтому «Феникс», например, прекратил книжную торговлю («большие затраты, не окупается») и переключился на другие виды деятельности.

Кстати, о тряпках. Многие шокированы, когда в книжных магазинах появились коммерческие отделы. Чего только не лежит рядом с пиццей духовной. Но это не от хорошей жизни. Тут или кто-то арендует помещение, или сама фирма страшится: проиграть на книгах - выиграть на юбках. В целом без убытков.

«Мы теперь - товарищество»

Значит, будем жить по-новому. Вот пример «Дома книги». Здесь довели штаты до минимума. С трудом справляется с работой один бухгалтер. Когда приходят книги, контейнер разгружают продавцы. Не найти в магазине подержанной литературы - для работы с ней нужен еще человек, а это невыгодно. Жизнь заставляет крутиться. Имеются три киоска, общественные распространители, ведется выездная торговля. И оптовая: магазин отправляет большие партии книг в Хабаровск и Нижний Тагил. И много внимания уделяет рекламе, чего раньше тоже не было.

- А что делаете с книгами, которые не раскупаются?

- Снижаем цену, - рассказывает заведующая книжным отделом Р. А. Копытина. - А бывает и повышаем: инфляция, транспортные расходы растут. Например, контейнер из Петербурга стоит больше миллиона.

- И ничего не оседает на складе?

- У нас ни одной макулатурной книги. Сами ездим на ярмарки, сами выбираем. Есть постоянные поставщики в Петербурге, Смоленске.

- Зачем так далеко?

- Можно и поближе, но тут покупают другие магазины. Зачем нам на прилавках одно и то же? Такая конкуренция всем мешает.

- Может быть, проще обратиться к томским книготорговым фирмам?

- А мы и обращаемся. Работаем с «Адонисом» и «Адресом», и этого вполне достаточно. В целом же в контактах с томскими фирмами нет необходимости. Во-первых, у них литература дорогая, а у нас и своей хватает. Во-вторых, это дополнительная нагрузка: ехать, смотреть ассортимент, отбирать книги, составлять документы, вести, принимать...

И нам неинтересно

А. Г. Серебрянников («Феникс») о работе с книжными магазинами:

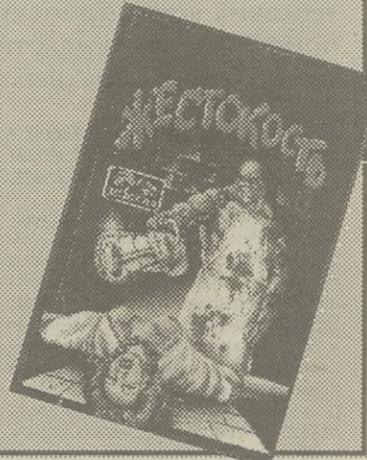
- Там осталась старая психология - сидеть и ничего не делать. Ничего им не сдать: «Это дорого да это дорого. Эта книга у нас стояла столько-то». Ну и что? А сейчас - столько. Главное - чтобы она продавалась. Бывало, договорился вроде, а через несколько дней: «Ой, мы передумали». Деньги потом трудно с них получить. Могут на наши деньги зарплату выдать, налоги заплатить. Неинтересно с ними. И уже года полтора мы с магазинами не работаем. Правда, сейчас ситуация меняется, девушки начинают сутеваться. Видимо, есть смысл снова попробовать.

Что день грядущий!

Этого никто не знает. Но все, с кем пришлось говорить, считают, что спрос на книги, даже в нашем вузовском городе, неумолимо падает. Если в период дефицита разбирали все, а потом разбирали все уже по инерции, то сейчас покупатель стал разборчив.

Литературы избыток, в каждом «Книжном обозрении» по пять сотен новинок. И коммерсантам, специализирующимся на пицце духовной, приходится несладко. «Это вам не водка», - завистливо вздыхают они. Но свой бизнес продолжают.

Евгений ЗЫРЯНОВ.



СЛУЖИТЬ БЫ
рад...

СТРАЖНИКИ ЧУЖОГО КАПИТАЛА

Нужна ли своя охрана коммерческим банкам, частным фирмам, товариществам с ограниченной ответственностью, акционерным обществам и т.п.? Вопрос, конечно, риторический, и ответ при миллионных оборотах может быть только один. Причем задуматься над этим нужно еще в стадии становления предприятия. По крайней мере так считает заместитель начальника отдела профилактики и охраны порядка УВД М. А. Зубов.

волнует больше, чем заведомо глупая попытка взять банк, в котором не так уж и много наличных.

Впрочем, при выдаче разрешения на охранную деятельность в милиции внимательно изучают трудовую биографию каждого претендента. И судимых или попавших в поле зрения правоохранительных органов сразу просят об этой профессии не беспокоиться.

Штатная численность томских СБ очень различается. От более чем двух десятков

комнате с сигнализацией, что, естественно, означает дополнительные расходы. Всякая выдача и возврат оружия фиксируются в журнале и, поскольку служебный ПМ домой не унесешь, многие вооружаются гладкоствольным охотничьим и газовым оружием. Необходимо отметить (и это радует), что пока ни одного нападения на банк (а СБ все же в основном банковские) в Томской области не произошло, поэтому и арендованные «макаровы» поражают до сих пор лишь учебные цели.

Возникает резонный вопрос: чтобы уменьшить расходы, нельзя ли создать себе СБ втихую, набрать туда друзей-приятелей покруче и ничего не платить родному государству? Как известно, в апреле губернатор В. М. Кресс как раз по этому поводу подписал постановление N 133. В соответствии с ним создание частного охранного предприятия без получения лицензии в органах внутренних дел грозит учредителю штрафом в размере от 50 до 80 минимальных зарплат на момент выявления, а незаконная организация СБ - от 30 до 60. И нарушителей ищут. В нынешнем году выявлено 4 незаконных СБ, в частности, в «Русском доме Селенга» и «Росстрахе». Писком «левых» охранников и привлечением их к ответственности занимаются не только в областном центре. Один из протоколов составлен на безлицензионных стражевичан. Кстати, Стражейвой по числу зарегистрированных в официальном порядке СБ занимает второе (после Томска) место - их здесь 8.

Поскольку М. А. Зубову по долгу службы приходится сталкиваться с проблемами СБ, я попросил его напоследок «нарисовать портрет» идеального охранника.

- Ну кто такие нынешние охранники? Бывшие работники МВД, КГБ, прокуратуры - это же пожилые люди, пенсионеры. А охранник должен быть охранником. Чтобы ему было 20-25 лет. Должен быть юридически грамотным и чтобы все помыслы его были направлены на охрану порядка, на охрану личности, а не на противоправные действия.

Сергей МАКИЕНКО.

Банкирам и бизнесменам я бы порекомендовал, если они собираются заниматься крупным нормальным бизнесом, сразу согласовывать устав службы безопасности. А то получается: сначала занимаемся бизнесом, а когда начинаю немножко «поджимать» криминальные структуры или сам человек «вляпывается» (такое чаще всего происходит), лишь после этого задумываемся. А создание службы безопасности требует времени - это дело не одного дня. Вот тогда и мечутся, бегают...

В странах, гораздо дальше России шагнувших в капитализм, СБ имеются не только в крупных фирмах и банках, но и в школах, гостиницах, магазинах. Нам до этого еще далеко, но тем не менее в Томской области уже зарегистрированы 34 службы безопасности и 3 частноохранных предприятия. Их, возможно, было бы и больше, будь это не столь дорогим удовольствием. Многие по традиции предпочитают заключать договоры об охране с милицией. Даже банки, имеющие весьма многочисленную охранную структуру, не отказываются от сигнализации, выведенной на милицкий пульт. Береженого Бог бережет.

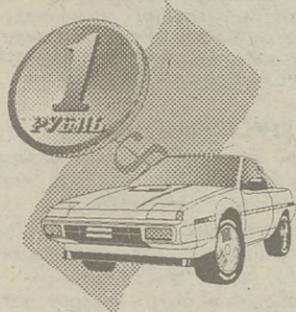
Как и в любом деле, в вопросах безопасности кадры решают все. Поэтому в СБ, особенно в руководстве, так много бывших работников КГБ, милиции, армейских офицеров, которых не надо учить



дисциплине, обращению с оружием и соблюдению служебных тайн. Не лишними представляются и связи, контакты с прежней службой (кроме, может быть, армейских). Впрочем, если верить данным, полученным из неофициальных источников, из тех же «контактных» соображений некоторые СБ вербуются из представителей, скажем так, неформальных кругов. «Парни в кожаных куртках держат масть...» В принципе, как поведать пожелавший сохранить анонимность сотрудник СБ, главной задачей службы является даже не охрана объекта, как таковая, а работа с кредитополучателями. Возвратность кредитов их

сотрудников, как, например, в банке «Томь», до единственного начальника службы, который сам себе и командир, и охранник. Во многом это связано с финансовыми проблемами. За мизерную зарплату быть «цепным псом чужого капитала» никто не согласится. К тому же только разрешение на охранную деятельность стоит 717.500 рублей на человека, да еще необходимо заплатить за обучение обращению с оружием, и трехлетняя аренда в УВД pistols Макарова с недавних 600 тысяч подскочила до 2 с лишним миллионов. Кстати, раз уж речь зашла об оружии, храниться оно должно в специально оборудованной

СУПЕР-САЛОН



своего рода пробка. После этого при нужде можно ездить еще несколько дней.

Привлекут внимание антизаплататель, антикоррозин, антинакипин, антиобледенитель и многие другие «анти». Эффективны очистители панелей и деталей из пластика, тканевой обивки. А кто не заинтересуется средством против заклинивания резьбы, аэрозолью против ржавчины и средством защиты от окисления электрических контактов и переходников? Наконец, можно приобрести различные

тично смотрит в будущее. С получением полномочий официального дистрибьютора «Тэлф» расширяет границы влияния на Новосибирскую, Омскую, Кемеровскую области, Алтайский и Красноярский края, откроет свои торговые точки в Томске.

Сегодня их арендуют в Академгородке (Омега-центр), во Дворце спорта (магазин «Интек»), рынок запчастей на Каштаке. В Северске (магазин «Кристина»), магазин «Химтранс» на ТНХК, на

БЛЕСК И КРАСОТА,

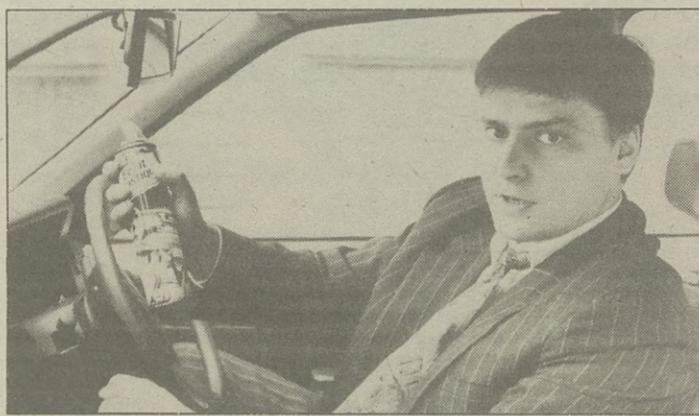
надёжность и долговечность вашего автомобиля станут куда реальнее, если вы приобретете и примените комплексные средства промывки, очистки, антикоррозийной защиты, средства автокосметики, перейдете на специальные масла известного французского нефтяного концерна «Элф». Его интересы в Томске представляет посредническая фирма «Тэлф», недавно получившая исключительные полномочия дистрибьютора на распространение и реализацию продукции концерна по Центральной и Западной Сибири.



И аши читатели-автомобилисты, пользуясь услугами работников «Тэлф», заметили, что цены здесь выгоднее многих. Дело тут в том, что для утверждения на новом рынке французские производители проявляют гибкий подход, максимально снижая их. Помимо сравнительно низких цен, привлекает и качество товара. Ибо продукты «Элф» многократно сертифицированы и входят в число рекомендуемых известными автомобилестроителями, в частности французской компанией «Рено».

Что может более всего привлечь томских автолюбителей в ассортименте новых товаров? Наверное, прежде всего косметика и химические средства обслуживания автомобиля. Часть препаратов хорошо известна томичам: рабочий антифриз и его концентрат, жидкость для обмыва стекол, полироль для новых и старых лакокрасочных покрытий, очиститель двигателя, очиститель битумных пятен, средство для очистки колесных дисков.

Но есть средства весьма неожиданные и эффективные. Например, средство СОС - аэрозольный баллончик, который прекрасно выручит в пути при проколе шины. Ремонт при этом не требуется, не нужно снимать колесо. Достаточно заполнить камеру аэрозолью до места прокола, где образуется



полиэфирные шпательки: армированную, порозаполняющую, супертонкую...

Менеджер по маркетингу «Тэлф» Юрий Пятрин считает: сдерживает покупательский спрос непостоянство поставок и неуверенность томских автомобилистов, что новая фирма пришла на сибирский рынок надолго. Последнее сомнение возникает особенно при решении пользоваться маслами концерна «Элф». Они чисты, высокого качества, надежны и долговечны в эксплуатации. Но при обязательном условии - пользоваться можно только ими. Ни в коем случае нельзя смешивать с другими маслами.

Однако директор томского представительства «Тэлф» Сергей Рудольфович Покидышев оптимис-

станциях автосервисного обслуживания автомобилей. И этого, конечно, мало при растущем числе автомобилистов и спросе на услуги. А интерес, проявленный к новым видам услуг и товарам со стороны местных производителей и ученых, возможно, станет толчком для выпуска собственных товаров.

Владимир ФЕДОРОВ.

На снимках В. ВИКУЛОВА: продукция концерна «Элф»; директор томского представительства «Тэлф» С. Р. Покидышев готовится применить французское средство.



ОБ АРЕНДЕ АВТОМОБИЛЕЙ

Наиболее выгодным режимом использования автомобиля для предприятия можно считать его аренду у физических лиц.

Многие восприняли этот вариант как универсальный способ вывода прибыли из-под налогообложения. Ну в самом деле, кто мешает установить месячную арендную плату на уровне цены автомобиля, а то и выше? Однако подобный подход к увеличению затрат и соответственно снижению налогооблагаемой прибыли является неэффективным. В этом случае предприятие практически обязательно попадает в ловушку: налоговый орган вправе подать иск о признании договора аренды недействительным (как заключенного только для вида - без намерения создать иные, нежели налоговые последствия). И дело наверняка выиграет. Тогда все деньги придется вернуть фирме, а налоговые платежи полностью пересчитать. Удовлетворение иска арбитражным судом фактически будет свидетельствовать об умышленном характере сокрытия прибыли, что чревато уже уголовным преследованием (не говоря уж о штрафе в пятикратном размере сокрытой прибыли).

Так что лучше во всем соблюдать меру. На наш взгляд, не стоит слишком завышать величину арендной платы, достаточно норму амортизационных отчислений по вашему автомобилю (в пересчете на месяц - «Автопилот» № 1 за 1994 г.) увеличить раза в 3-4. В этом случае, если ваша машина стоит условно \$ 40 тыс., а срок полного списания составляет 10 лет, то вы получите возможность отнести на себестоимость от \$ 12 тыс. до \$ 16 тыс. в год (что в общем-то немало).

А чтобы избежать инфляционного фактора, можно заложить в договор «валютную» оговорку (определить размер арендной платы в валюте с ее выплатой в рублях по текущему курсу, например ММББ).

Во-вторых, надо позаботиться о доказательствах действительности договора. С формальной стороны в приказе о включении машины в состав служебного транспорта не лишним будет определение конкретных лиц, имеющих право пользования автомобилем. По существу было бы очень неплохо, если бы каждый из них время от времени появлялся на этом автомобиле у деловых партнеров, у знакомых etc. и обращал их внимание на то, какой красивый автомобиль ему выделила фирма. Это в случае возникновения спорных ситуаций обеспечит необходимые свидетельские показания. Будет и вовсе хорошо, если руководство фирмы примет для работы на данном конкретном автомобиле штатного водителя.

Вообще-то, конечно, неплохо, если автомобиль действительно используется фирмой как арендованный у любого третьего лица. Но если вы выполните все изложенные выше условия, разве это будет не так?

Если даже налоговая инспекция и посчитает, что договор об аренде заключен лишь для отвода глаз, она в любом случае не вправе самостоятельно наложить на вас штраф за «сокрытие или занижение» объекта налогообложения. Сначала ей придется подать в арбитражный суд иск о признании сделки недействительной и попытаться выиграть дело. Если же тем не менее до арбитражного разбирательства на вашу компанию будут наложены санкции, вы можете подать иск о признании предписания о бесспорном перечислении средств в бюджет не соответствующим законодательству.

И еще об аренде. Существует письмо Госналогслужбы России, согласно которому арендную плату по договору с физическим лицом, если он не зарегистрирован как предприниматель, на себестоимость относить нельзя. Основанием такого утверждения выдвинут факт, что у частных лиц «основных средств» не бывает и быть не может, а на себестоимость относится только оплата аренды отдельных объектов именно основных средств. Абсурдность такого указания очевидна любому юристу. Сущность вещи не меняется, как бы эту вещь ни называли. Кроме того, даже в самом приводимом доводе отсутствует логика: в себестоимость арендную плату включает предприятие, а не частное лицо. Для предприятия же автомобиль именно основным средством и является. Поэтому ссылки на это письмо вполне можно во внимание не принимать. Помимо всего вышесказанного, в отношениях с вами государственные органы вообще не вправе ссылаться на внутриведомственную корреспонденцию - каждое требование должно быть основано на положениях закона, указа или соответствующей инструкции.

(«Автопилот», № 4, 1994).

ВОТ ТАКАЯ КПП

Если у вашей «иномарки» вдруг развалилась автоматическая коробка переключения передач, то вам не позавидуют даже ваши враги.

Юрий Иванович Потехин в кругах изобретателей - человек известный. Кандидат наук и... настоящий Левша. Сфера применения его конструкторской мысли удивительно ши-

рока. Электроника, точная механика, медицина, биофизика, теплотехника, физика твердого тела. А за свою конструкторскую деятельность Юрий Иванович получил около тридцати авторских свидетельств на изобретения. Среди них разработка (существующая как опытный образец) «альтернативного двигателя». По сути дела, это новый вариант двигателя внутреннего сгорания под любой вид топлива, а значит, и с системой управления степенью сжатия.

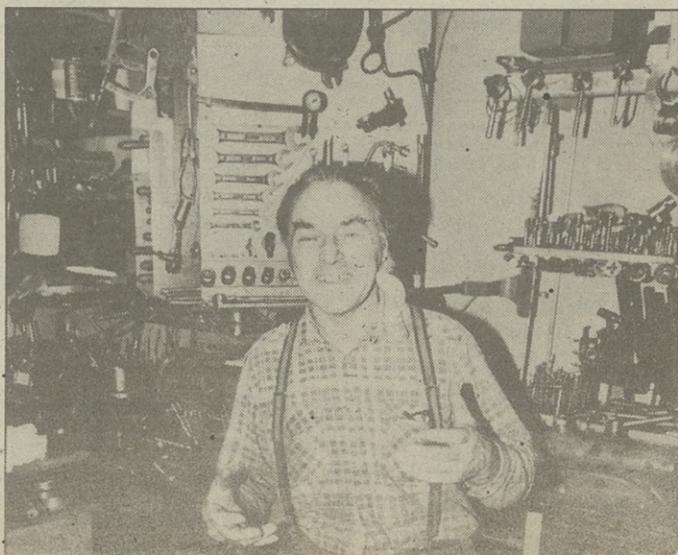
Так вот, об автоматической КПП (коробке переключения передач). Для того, чтобы двигатель автоматически выбирал себе выгодный режим работы, нужно было поработать с конструкциями «коробок» ведущих

стран - производителей автомобилей, это примерно 16 - 17 типов. Юрий Иванович квалифицирует их по надежности и оригинальности конструкции примерно так: «мерседесовские», американские и японские.

Сейчас для Ю. И. Потехина секретов «ихней» автоматике практически нет. Мало того, он изготавливает запасные части, не уступающие по качеству зарубежным. Импортные КПП с нашей начинкой работают, как миленькие.

Чинит мастер зарубежные автомобили, а свой экономичный, экологически чистый двигатель стоит в углу гаража, закрытый халатом. Двигатель, о котором на Западе и на Востоке только мечтают, у нас на родине, как оказалось, никому и не нужен.

Евгений ЛИСИЦЫН.



**ЕСТЬ, ЧТОБЫ ЖИТЬ,
а не жить, чтобы есть**

Мои сверстники сколько угодно могут ностальгировать по временам, когда за десятку в ресторане можно было посидеть «на всю катушку». Я эти заведения не любил за многое. За публику, как правило, определенного пошиба, за грязь, за хамоватых прощелыгофициантов. Томские рестораны еще каких-нибудь десять лет назад

ТОМСК «КАБАЦКИЙ»

полностью соответствовали определению, данному в толковом словаре С. И. Ожегова: «Открытая до ночи столовая с подачей дорогих блюд и напитков...» И только. Да и вспоминать такое «дорогое» фирменное блюдо, как «колбаски по-томски», нельзя без употребления ненормированной лексики. Нам, провинциалам, оставалось лишь вздыхать, читая у дяди Гиляя описания роскошных пиршеств в московских трактирах. Но сегодня для томских гурманов, похоже, наступили лучшие времена. Рядом с привычными для слуха названиями «Томск», «Сибирь» стали возникать другие, пышные и цветистые: «Золотой дракон», «Фантазия», «Славянский базар». Другие не только по вывеске, по интерьеру или по забытым, а потому непривычным блюдам. Другие по своему духу, по своей идеологии.

«Только для солидных клиентов»

Ресторан «Березка» можно назвать перенцем среди заведений общественного питания нового типа. Может быть, поэтому ему было и легко, и сложно. Легко, потому что не было три года назад такого бума с недвижимостью. Да и администрация «Контур», так и не сумевшая достроить этот комплекс, планировала разместить здесь кафе, и дополнительная перепланировка не требовалась. А сложно, потому, что не было опыта в этой новой для всех владельцев ресторана и одноименного центра сфере бизнеса. Ставку свою они сделали на предпринимателей, на них и сервис. Практика показала - в выборе не ошиблись.

Только для солидных клиентов? - задумывается главный бухгалтер А. Г. Хованская. - Пожалуй. Хотя этот девиз ближе для сегодняшнего дня. А тогда, в 91-м, у многих наших завсегдатаев (сейчас вполне преуспевающих) не было даже приличного офиса. Скажу не стесняясь: для нас это было выгодно. Чтобы не ударить, как говорится, лицом в грязь, деловые люди приводили своих партнеров в «Березку». Одно время на входе вы могли прочесть: «Клуб деловых встреч».

Элитность и даже в хорошем смысле чопорность (главное, что составляет сегодня имидж ресторана) дались не сразу. Приходилось учиться самим и учить персонал.

Здесь действительно есть что покушать. Смею заверить, ничуть не хуже, чем в более известных и только потому престижных заведениях. Мы с Эскиным так, кстати, и не пришли к единому мнению, какой «социальный статус» присвоить его предприятию общественного питания: кафе, ресторан или... Поэтому уже сейчас возьму на себя смелость и романтично-дилетантски назову его «бистро». Если ошибусь, то не очень: помещение маленькое, уютное. Мягкий свет, тихая музыка - все настраивает на отдых. И даже «тактический ход» - экспресс-обеды (не путать с комплексными) - разве не отвечает это по-парижски практичному названию?

Существует «Шарм-престиж» меньше года. Оттого, наверное, так отличается от солидной «Березки». Помещение арендуют у ТЭМЗа, с деньгами на обустройство помог банк «Фонд». Даже за продуктами директор «бистро» бегаёт самолично с сумками на рынок (у оздоровительного центра пока одна машина на все случаи жизни). Жизнь же заставляет и более реально смотреть на вещи. От первоначальной идеи - создания элитного женского центра - перешли к более приемлемому, культурно-оздоровительному варианту. От диетического, на научной основе, кафе - к маленькому ресторанчику с обычной, но «здоровой» кухней. Да, еще хотели как-то сделать эту самую кухню китайской. Но, шутливо жаловался Эскин, пришли друзья, прочитали меню

и серьезно прибили, едва на зарплату да на самое необходимое для производства хватает. Поэтому пока все в планах: диетическая и даже диабетическая кухня, магазин фирменных вин. Пока же основное подспорье, за счет него в основном «выжили» и существуют сегодня, - спецобслуживание. Банкеты, свадьбы, юбилеи, поминки. И здесь вас покормят в пределах 10-15 тысяч.

«Здесь русский дух...»

Нынешним летом «Славянский базар» справил свой двухлетний юбилей. Эта, старинной кладки, с виду полуцерковушка, получасовенка, сразу бросается в глаза рядом с типовой бетонной глыбой здания обл администрации.

Ох, и работы там было - невпроворот, - вспоминает владелец ресторана В. Г. Бурковский. - Этот подвал влетел мне «в копеечку». Обдирали, штукатурили, все осыпалось. Снова обдирали. А бросить было жалко. Но вот вроде ничего получилось?

Может, оттого, что здесь (по рассказам) и раньше был ресторан с таким названием, или оттого, что эти толстенные своды и стены отделаны в русском стиле, - есть и в нынешнем «Славянском базаре» что-то от трактиров прошлого века. Что-то основательное, добротное, даже купеческое. Оказалось, я не ошибся: был и кабак, и даже бордель на верхних двух этажах. А еще Владимир Григорьевич рассказал, как, по преданиям, в церковные праздники вдоль набережной выставлялись столы и проходим раздавалось благотворительное угощение. Придерживается этой традиции и он сам: вместе с центром семьи (в чем, собственно, распоряжении здание) каждый месяц ресторан устраивает обеды для малоимущих.

Правда, придуманная мной купеческая чинность оказалась обманчивой. На самом деле публика здесь собирается самая разношерстная. Раньше - в основном коллеги-предприниматели. Сегодня в гости зачастили гости из-за рубежа. Вот и сейчас рядом над чем-то неприлично громко смеются «поинностранному». Почему-то облюбовали «Славянский базар» влюбленные пары, уже, как говорится, в возрасте. А еще, к удивлению Бурковского (воплощается идея), в числе постоянных клиентов - несколько семей.

Днем здесь, как и везде, крутится магнитофон. Вот что-то знакомо-блатное затянул Шуфутинский, и из-за смежного зала выскользнул «браток». Руки, как в синих перчатках, в наколках. «Слушай, как громче сделать, а?»

Да, попортил мне этот контингент крови, - морщится Владимир Григорьевич. - Только-только полгода отработали, и они к нам зачастили. Для бизнеса-то хорошо, что на видном месте стоим, а с другой стороны...

Но дело прошлое. Все обошлось. Чтобы отвлечься от неприятной темы, просматриваю меню и чувствую, с каким интересом наблюдает за мной хозяин. Есть чем гордиться: только холодных закусок - 30, первых блюд - 8 и 25 - горячих. Такого, пожалуй, нет не только в Томске, но и в самом крутом московском ресторане. И порции. Больше одной зараз при всем желании не осилишь. Не зря предыдущий мой собеседник и хороший друг Бурковского Эскин, пообедав однажды в «Славянском базаре», написал в записке: «Григорьевич, был в твоём кабаке. Попытался и... обалдел».

В. Г. Бурковский сегодня считает, что первый опыт вложения капитала в ресторанный бизнес оправдал себя. Сейчас «доводит до ума» ресторан на Синем Утесе.

Мечтаю, - делится он, - взять в свои руки столовую, пусть самую захудалую, но в центре. Из той же «Весны», «стекляшки», что возле почтамта, отличный рестораник можно сделать. Или бывшую диетическую...

Но там же и так кафе «Русь»? - «Русь»-то «Русь», только как подавали там котлеты недельной давности, так все и осталось.

НА ПОСОШОК. У Бурковского, как он сам считает, уровень рентабельности процентов восемь. Доля в общей прибыли ИЧП «Тайм» - процентов двадцать пять. Нет от ресторана особых убытков, но и особого дохода тоже нет. Как говорится, жить на это нельзя. А начинать сегодня ресторанный бизнес он без больших денег не советует. Если брать помещение в аренду - требуется эдак миллионов 40-60. Желание стать полноправным хозяином обойдется вам уже в треть миллиона. Есть от чего зачесать затылок.

Ну а пухляковский обед здесь обойдется вам (строго по преysкуранту) - в 118 тысяч.

Александр БЕРЕЖКОВ.
Фото Владимира ВЕЙЛЕРТА.



На конкурс официантов пришло аж 300 человек, а приняли... четырех. И потом при приеме новичков не раз ошибались - нелегко «вычислить» настоящего работника, а не ловкача. Были, о чем неохотно вспоминают в «Березке», конфликты и с клиентами. С теми, кто считал, что большие деньги - синоним обязательного большого хамства. Но все это в прошлом. Сегодня у дверей вас встречает «хозяйка зала» и уж, будьте уверены, в грязных и мятых спортивных штанах, даже адидасовских, вас не пропустят. Ни за какие деньги. Словом, имидж «состоялся». Ведь даже «крестные отцы» города и просто прилащенная публика приходят сюда в приличных костюмах и ведут себя подобающим образом. Знают, что один раз «загнул пальцы веером» и вот бог, а вот порог...

Солидность «Березки» проявляется во всем. Даже в списке поставщиков: «Томскмясо», «Томскрыба», Кузовлевский комбинат, «Совтер». Тут уже срываются личные связи. Иначе, боюсь, эти фирмы просто не стали бы «возиться» с рестораном. Потребности в продуктах невелики, а вот ассортимент - широкий. Всякой всячины нужно понемногу. В общем, хлопотное это ресторанный дело, но выгодное ли?

Я бы сказала точнее, - отвечает Анна Георгиевна, - в определенной степени рискованное. Даже если высока посещаемость, большой товарооборот. Вроде бы хорошо, но не можем мы знать заранее: купят у нас котлету, которую мы уже пожарили» или нет.

НА ПОСОШОК. За три года в «Березке» сумели достичь уровня рентабельности в 4 процента (нормой в общепите считается 8). Доля прибыли ресторана в целом по предприятию (в которое входят еще четыре подразделения) - около 50 процентов. Основная ее часть идет на развитие. Вслед за пивным баром не так давно открыт специальный дамский бар. В ближайших планах - обновление интерьера, улучшение сервировки и, конечно, переоборудование кухни. Средняя цена скромного обеда - тысяч пятнадцать.

«Посетителям везет - у меня язва»

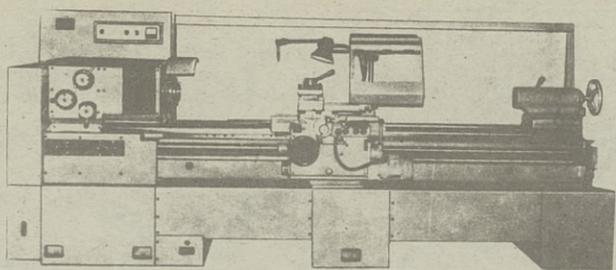
смеется Владимир Яковлевич Эскин, руководитель оздоровительного центра «Шарм-престиж». - Поэтому кухня в нашем кафе-ресторане место особое - святая-святых.

и спросили лишь одно: «А пожрать?» Так от задуманной китайской экзотики остались лишь рисованные драконы на стенах.

У нас очень хорошо парочкам, - продолжает В. Я. Эскин. - К тому же никого не заставляем набирать полный стол. Можно ограничиться и чашечкой кофе. Наверное, это тоже импонирует публике. Возможно, поэтому у нас и клиенты самые разные: от бизнесменов до бывших «КОМУшников».

А еще повезло Владимиру Яковлевичу с директором. А. Е. Гольдштейн, слава Богу, никогда раньше в общепите не работала, была научным сотрудником. По натуре человек мягкий, интеллигентный, сумела незаметно облагородить вообще-то чисто коммерческое дело. Хотя и трудненько ей приходится (это она бегаёт за продуктами), не устаёт мечтать. Хорошо бы «живых» музыкантов пригласить, хорошо бы приготовить нечто необычное. И зарывается в поваренные книги, и ругается с завпроизводством и бухгалтером, которые уже по своей должности - за строгую экономию.

НА ПОСОШОК. О какой-то рентабельности здесь говорить пока не приходится.



НОВЫЕ ТОКАРНО-ВИНТОРЕЗНЫЕ СТАНКИ 16Д25М
(модифицированный 1К62) со склада в Томске.
Возможен бартер на лес, пиломатериал, ДВП, ДСП и др.
Тел. 49-65-47.

УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА!
АООТ "Автоколонна 2042" имеет честь
Вам предложить следующие виды услуг:
* перевозка Ваших грузов в любой день недели, любое время, на любое расстояние автомобилями ЗИЛ, ГАЗ, КамАЗ, Авиа;
* продаст автомобили, бывшие в употреблении, по договорной цене намного ниже рыночной;
* окажет услуги по техническому обслуживанию Вашего автомобиля (шлифовка и расточка валов, ремонт КПП и электрооборудования, проверка автомобилей на содержание СО и многие другие услуги).
ЗАПОМНИТЕ НАШИ ТЕЛЕФОНЫ!
ПО ПЕРЕВОЗКАМ: 780-390, 780-648
ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ: 780-786, 780-914.
Приходите, мы ждем Вас!

ТЕЛЕВИДЕОТЕХНИКА

БЕСПЛАТНО: ДОСТАВКА НА ДОМ, НАСТРОЙКА, ГАРАНТИЯ 1 ГОД, И ВСЕГДА - УЛЫБКА!

ТЕЛЕВИЗОРЫ:

- Sony 2100K (54 см) - 1080 000 руб.
- Sony 1485 (37 см) - 720 000 руб.
- Sony 2532K (64 см) - 1550 000 руб.
- Sony 2185 (54 см) - 1080 000 руб.
- Sharp 2185-SC (54 см, стерео) - 890 000 руб.
- Sharp 148-SC (37 см) - 590 000 руб.
- Panasonic 21E1R (54 см) - 1080 000 руб.
- Panasonic 14E1R (37 см) - 750 000 руб.
- Funai 2000 AMK7 (51 см) - 620 000 руб.
- Funai 2100 AMK7 (54 см, стерео) - 780 000 руб.
- Mitsubishi CT21M2EET (54 см, т.т.) - 990 000 руб.

ВИДЕОМАГНИТОФОНЫ:

- Panasonic SD20 (4 гол.) - 910 000 руб.
- Panasonic SD10 (4 гол.) - 800 000 руб.
- Panasonic SD3 (2 гол.) - 750 000 руб.
- Sony 711 (4 гол.) - 940 000 руб.
- Sony 436 (4 гол.) - 910 000 руб.
- Sony 236 (2 гол.) - 780 000 руб.
- Sony 311 (2 гол.) - 780 000 руб.
- Funai 8008 (2 гол.) - 560 000 руб.

ВИДЕОПЛЕЙЕРЫ:

- Sony 130 (пиш.) - 635 000 руб.
- Panasonic NV-P04REE (пиш.) - 600 000 руб.
- Orion N388E5 (непиш.) - 415 000 руб.
- Akai VS-R120 (пиш.) - 490 000 руб.
- Funai 5000 HСMK5 (непиш.) - 415 000 руб.
- Funai 5000 LR (пиш.) - 480 000 руб.

Пр. Ленина, 112 (ост. "Пер.1905 г.).
Тел. 22-43-35. Работаем с 10 до 19
без перерыва и без выходных.

ГОРОДСКОЙ САД ПРИГЛАШАЕТ К СОТРУДНИЧЕСТВУ заинтересованных лиц по организации ШКОЛЬНОЙ ЯРМАРКИ
с 15 августа по 15 сентября в городском саду.
Тел. 23-15-78, 23-06-25.

ГОРСАДУ СРОЧНО ТРЕБУЮТСЯ:
начальник строитель-но-отделочной фирмы, заведующий кафе, продавцы для работы в летнем кафе, официанты, лоточницы, шашлычники, художники-оформители, столяры, ночные и дневные сторожа, дворники.
Тел. 23-15-78, 23-06-25.

Газ.вода, 1,5 л - 1550-1600 руб.
Соки ВВ, 1 л - 2000 руб.
«Сангрия», 1,5 л, Испания - 7300 руб.
Сухое вино (Испания) - 0,75 л. - 3400 руб.
Адрес: пр. Фрунзе, 32-а.
Тел. 23-16-29.

Малое предприятие быстро, с высоким качеством выполнит **ВСЕ ВИДЫ ОТДЕЛОЧНЫХ РАБОТ КВАРТИР И ОФИСОВ ПОД КЛЮЧ.**
Принимаем отдельные заказы на настил паркета, изготовление художественных дверей внутренних и наружных, а также отдельную мебель из кедра.
Материалы свои.
Реализуем клей ПВА, краску ВД высокого качества, четыре вида лака.
Тел. 77-49-09.

Продукция фирмы "СИМЕНС", швейные машины PFAFF hobby 350 из Германии, стиральный порошок "Джолли", японская автомобильная краска (аэрозоль), плодоовощные консервы, водка "Русская", апельсиновый сок (тетрапак, 1 л, Германия) оптом и в розницу.
г.Томск, пер.Кедровый, 6, орс НОД-1. Тел. 75-97-49, 75-97-79, 75-27-02.

КОМПЬЮТЕРЫ
Гарантия до 3-х лет
386DX (ws) от \$508
386DX от \$729
486DX от \$1216
(HDD от 210Mb)
Оплата в рублях по курсу ММВБ+5%
ТЕЛЕФАКСЫ, КОПИРОВАЛЬНАЯ ТЕХНИКА
496-325 (-324) **Ottis**

БИРЮСА
ДВУХКАМЕРНЫЕ ХОЛОДИЛЬНИКИ
«Бирюса-22» «Бирюса-18»
ОДНОКАМЕРНЫЕ
«Бирюса-6» «Бирюса-10»
МОРОЗИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ
«Бирюса-14» «Бирюса-145»
Возможна оплата по безналичному расчету.
Гарантия 3 года.
Доставка на дом.
Посетите наши филиалы в магазинах:
ул. Шевченко, 3 (пересечение с ул.Елизаровых);
пр. Ленина, 15 (универсам "Дар");
ул. Ив.Черных, 30 (магазин "Фиалка").
Тел. 21-58-09

ОРАНЖИНА
- лучший натуральный 100 % апельсиновый сок из Германии, тетрапак, 1 литр.
Оптом и в розницу.
Всего за 1 900 рублей.
Пер.Кедровый, 6, орс НОД-1.
Тел. 75-97-49, 75-97-79, 75-27-02.

ПРОДАЕТСЯ ЖЕЛЕЗНЫЙ ЛАРЕК (3x6)
с местом на центральном рынке, возможно на вывоз.
Тел. 26-90-65.

Водка «Столичная»,
0,75 л, пр-во Курского ЛВЗ, экспортного исполнения.
Тел. 25-91-39.

КАША РИСОВАЯ,
перловая с говядиной, бараниной
(340 г, 250 г) в ассортименте.
Тел. 21-23-01.

Грузопассажирские фургоны,
"пикапы" на шасси УАЗ, "автомагазины" на шасси ГАЗ-3307 со склада в Томске, недорого.
Тел. 44-09-67, 49-12-80.

Сибирский страховой коммерческий банк
ГАРАНТБАНК
Томский филиал
Кредиты юридическим лицам - 0.5% в день.
Кредиты физическим лицам - 0.6% в день.
Тел. 23-41-27, 23-44-89.

ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ, СПИРТНЫЕ НАПИТКИ, ТАБАЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ
в ассортименте.
Халва подсолнечная, сахарная.
Конфеты
"Бананы в шоколаде".
Доставка транспортом предприятия.
Тел. 21-23-01.

ТЕЛЕВИЗОРЫ:
ORION T20MS (51 см) - 630 т.р.
RECOR 21" (54 см), телетекст - 680 т.р.
ВИДЕО:
в/п АКАИ 120 (пиш.) - 475 т.р.
в/п FUNAI 5000 (н/п) - 410 т.р.
БЫТОВАЯ ТЕХНИКА:
Кухонный комбайн (лиц. Sanyo, Япония) - 105 т.р.
ГАРАНТИЯ.
Иркутский тр., 15, 3-й этаж (ДОСААФ).
Выходной - воскресенье.
Тел. 76-91-20.

ШУБЫ
из меха степного волка производства КНР по цене 300 тыс. руб. в магазине "Чайка" (ул. 79-й Гвардейской дивизии, 11/1).
Магазин принимает на реализацию меховые изделия, изделия из кожи.
Тел. 77-78-44.

ПИШУЩИЕ МАШИНЫ
"ЯТРАНЬ", "РОМАШКА", "ИВИЦА-М", "ЭЛЕМА", "ЛЮБАВА".
Гарантийное обслуживание.
Возможно приобретение в рассрочку.
Красящая лента, Копировальная бумага.
Пр. Фрунзе, 152, к. 607.
Тел. 26-49-94.

Прогадум: - ГАРАЖИ
в Академгородке и районе Технопарка;
- НОВЫЕ АВТОМОБИЛИ ЗИЛ-433100;
- установку для пр-ва кирпича.
Тел. раб. 22-57-57, дом. 77-62-94.

НА КОНКУРСНОЙ ОСНОВЕ приглашает организация бухгалтера с опытом работы на самостоятельном балансе, желательна женщину в возрасте 23-30 лет.
ТРЕБОВАНИЯ: профессионализм, порядочность, приятная внешность, коммуникативность.
Постоянный хороший заработок гарантируется.
Тел. 75-72-96, с 14 до 23 час.
Звонить до 20 августа.

КИНО В КИНОТЕАТРАХ "ОКтябрь"
11 августа. "Харли Дэвидсон и ковбой Мальборо" (США, вестерн, комедия) - 9 (льготный), 10-50, 12-40, 14-30, 16-20, 18-10, 20. "Ночь воющего зверя" (США, приключения) - 9-30 (льготный), 11-20, 13-10, 15, 16-50, 18-40, 20-30. "Безумные ночи Клеопатры" (Италия, только для взрослых!) - 13, 15, 17, 19.
"РОДИНА"
11 августа. "Ворон" (США, фантастика, мистика) - 10 (льготный), 12, 14, 16, 18, 20.
им. М.ГОРЬКОГО
11 августа. "Вечно молодой" (США, комедия, фантастика) - 10, 12, 14, 16, 18, 20. "Завтрак с видом на Эльбрус" - 12, 13-30, 15, 16-30, 18, 19-30.
"СИБИРСКИЕ ОГНИ"
11 августа. "Счастливого рождения в Париже, или Банда лесбиянок" ("Мосфильм") - 10, 12, 14, 16, 18, 20.
"СИБИРЯК"
11 августа. "Девушка Рэмбо" (США) - 14, 16, 18, 20.

21-46-29, после 20 час.
ПРОДАЮ СРОЧНО, недорого, шикарную "стенку" пр-ва Германии (полированная, красное дерево под орех, 5,1x2,2 м) и письменный стол. Тел. 76-77-26.
МЕБЕЛЬ в пригороде (5 км от Томска) трехкомнатную квартиру в двухквартирном кирпичном коттедже (44 кв.м, холодная вода, слив, электроотопление, в перспективе - центральное, баня, надворные постройки, огород 10 соток) на трехкомнатную благоустроенную квартиру в Томске. Возможны варианты. Или продам. Тел. 26-06-44, 96-61-56.
ПРОДАЮ большой гараж рядом с АЗС по Иркутскому тр.; ЦСП-100 кв.м, трубы нержавеющей, 20, 25, 40 мм, коленав Жигулевский, 6/у, недорого. Тел. 75-18-79.
ПРОДАЮ гараж в р-не ул. Мокрушина. Тел. 26-96-13.
ПРОДАЮ новый автомобиль ВАЗ-2129 "Нива" (удлиненная база). Тел. посредника - 76-93-66.
ПРОДАЮ мичуринский участок в р-не ст. Меженновка (10 соток, все насаждения, дом - требуются отделочные работы) - 2 млн.руб.; земельный участок 12 соток в р-не с. Ярское (рядом кедров, река) - 900 тыс.руб. Тел. 22-51-13 (раб.), 21-68-86 (вечером).
ПРОДАЮ земельный участок под строительство коттеджа в р-не Академгородка, 9 соток. Тел. 22-61-59.
ПРОДАЮ капитальный гараж в р-не телецентра. Тел. 22-61-59.
ПРОДАЮ двухэтажный гараж в Академгородке. Тел. 90-71-55.
ПОТЕРЯНА собака породы той-терьер, кобель, окрас темный, хвост обрезан. Собака прожила в семье много лет, нуждается в лечении. Просьба вернуть за вознаграждение. г. Томск, ул. Елизаровых, 74, кв., 121 (р-н Опытного поля). Тел. 26-66-62.
ПРОДАЮ УАЗ-3303 1992 г. выпуска, пробег 7000 км; емкость 3 т, на колесах (все новое). Тел. 23-30-70.

АО «УРАЛАВТОПРИЦЕП»
Прицепы и полуприцепы различных модификаций для грузовых и легковых автомобилей.

Телефоны в ТОМСКЕ:
(3822) 75-14-29, 75-99-85.
ул. Мичурина, 20, каб. 14.

СПИРТ ТЕХНИЧЕСКИЙ
Канского БХЗ, ГОСТ 18300-87.
Обращаться: ул. Шевченко, 3
(в р-не степановского переезда).

ПРИГЛАШАЕТСЯ БРИГАДА КАМЕНЩИКОВ
для работы по договору.
Тел. 22-54-14.



В КОНЦЕ
номера

САМОУЧИТЕЛЬ ДЛЯ ПРЕУСПЕВАЮЩЕГО МЕНЕДЖЕРА

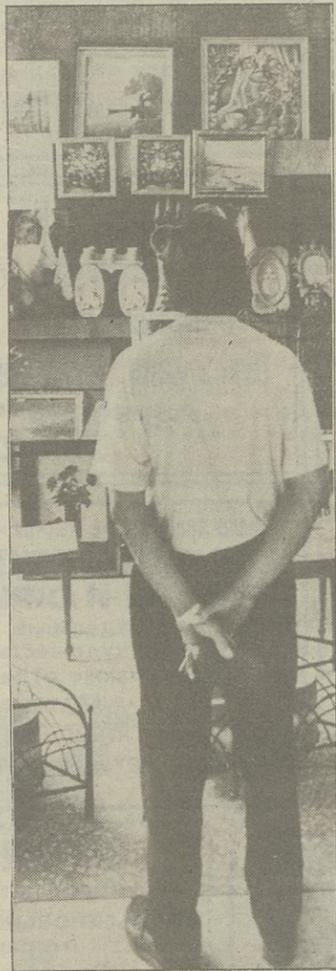
Почему одним удается заработать миллион и сделать головокружительную карьеру, а другие вынуждены довольствоваться вторыми и третьими ролями? Зависит ли карьера от капризов судьбы, начального финансового положения или природных способностей? Немецкие эксперты в журнале «Бунте» считают, что формула успеха неизменна и искусству делать карьеру обучиться столь же нетрудно, как игре на гитаре. Достаточно усвоить 25 правил. Они просты и требуют лишь последовательного применения.

1. Развивай силу воли. Не жди, когда тебя кто-нибудь «откроет», раскрывайся сам, повторяй про себя: я хочу, я могу, я сделаю. Успех приходит к тем, кто его добивается.
2. Подглядывай и учись. Постарайся понять, что добившиеся успеха делают не так, как ты. Все дело в прилежании, выдержке, самоотдаче, тренировке, умении учиться на собственных ошибках.
3. Преследуй свою цель. Сформулируй конкретную идею, а не предавайся туманным мечтам. Это укрелляет волю. Запиши, когда и чего собираешься достичь. Возникает задержка - установи, чем она вызвана. Возьми новый разбег, но никогда не улускай из виду цель.
4. Определи приоритеты в личной жизни. Можно выступать в разных ролях - любовника, ученого-теоретика, спортсмена, коллекционера, но не во всех одновременно. Подумай, что для тебя важнее. Кто разбрасывается, заранее обречен на неудачу.
5. Определи приоритеты в работе. Выбирай начальника, который умеет быть эффективным. Если ему это удастся, стремись к той же цели, что и он. Если нет, старайся действовать эффективнее, чтобы его сменить.
6. Работай по плану. Вечером записывай дела на завтра. Долгосрочные деяния тоже следует подготавливать заранее.
7. Учись говорить «нет». Это не всегда удобно и часто вызывает стресс, но «быть приятным во всех отношениях» - напряженный труд, который не каждому по плечу.
8. Нравься сам себе. Постарайся понять свои лучшие качества и культивируй их. Подумай, чем обратить на себя внимание шефа, он может не знать о твоих достоинствах. Честно назови вслух свои слабости. Кто обманывает себя, никогда не добьется успеха.
9. Следи за временем. Осознай, какое время дня для тебя наиболее продуктивно. Не трать эти драгоценные часы на еду, телефонные разговоры и разные мелочи. Рутинные дела можно выполнить, когда расслабляешься. Заметь, на чем теряешь время. Поиски бумаг, ключей или чулок? Оставляй время для размышлений, отдыха и секса.
10. Переспрашивай себя: действительно ли нужно то, что собираешься сделать?
11. Укрощай стресс. Постарайся понять его причину. Он возникает от работы, отношения коллег, невнимания начальника. Отбрось сомнения, не бойся вступать в спор. Лучше сказать: «Не получилось! Попробуй еще раз!»
12. Смирись со стрессом, если не можешь его одолеть. Когда работаешь на полных оборотах, не ной, а постарайся смаковать это состояние. Второе дыхание возможно не только в спорте.
13. Двигайся. Кто хочет чего-то достичь, должен быть в «форме». Плавай, гуляй, не давай застаиваться телу и духу.
14. Развивай положительное мышление. Пессимизм не улучшает качество жизни. Говори себе: «Хочу большего!»
15. Будь решителен. Сначала сообрази, в чем проблема и как за нее взяться. Потом проверь, какими средствами располагаешь, достаточно ли их. Проконсультируйся со всеми, кто принимает участие в решении этой проблемы. Учти все «за» и «против». И тогда принимай решение. Проконтролируй результат.
16. Распределяй обязанности. Будь ты начальник или подчиненный, поделись с другими частью своей ответственности. Используй энергию и интеллект других в своих целях.
17. Поощряй других. Вдохновляй на полезные поступки коллег, друзей и детей. Излучай хорошее настроение.
18. Ничего не откладывай. Лучше принять неправильное решение, чем мучиться неизвестностью. То, к чему лежит душа, делай немедленно.
19. Прислушайся к другим. Будь любопытен к чужому мнению, коллекционируй противоречивые высказывания. Выслушай другого, прежде чем начнешь говорить сам. Никого не перебивай. Особенно внимательно наблюдай за начальником, чтобы определить, когда и какую он хотел бы получить информацию. Возможно, он не любит плохих известий по пятницам.
20. Будь прозорливым. Продумай заранее, какие препятствия тебя ожидают. Это сэкономит время и энергию. Учти степень риска. Тогда тебя не просто сбьет с пути.
21. Доверяй собственным ощущениям. Разум не всемогущ. Фантазируй. Гениальным идеям нередко предшествовали фантазии.
22. Будь скромнее. Гордость и трусость мешают признать собственную ошибку, не приближают успех. Внимай советам и критике, это - путь к успеху.
23. Будь нескромнее. Старайся поднимать планку выше своих возможностей. Но это относится только к намеченной цели.
24. Хвали других и добивайся похвалы для себя. Не экономь на добрых чувствах, когда другие хорошо трудятся. Но, если успехом они обязаны тебе, громко скажи об этом.
25. Не бойся взять на себя слишком много. Во время неразберихи сохраняй хладнокровие. Самое ценное качество преуспевающего менеджера - оставаться спокойным, когда остальные нервничают.

Вот и все правила. Журнал «Бунте» утверждает, что ими руководствовались не только преуспевающие менеджеры, но и Мартин Лютер, Махатма Ганди и Вилли Брандт, их придерживается мать Тереза и американская певица Мадонна.

СОБЕТ
профессионала

«ВЫБИРАЙТЕ КАРТИНУ, КАК ЖЕНЩИНУ»



Помните ли вы те недавние времена, когда стены наших квартир украшали хрестоматийные репродукции с картин известных художников «Охотники на привале», «Утро в сосновом бору», «Три богатыря»? Эта нетленная классика и сейчас еще красуется в комнатах наших бабушек и дедушек.

Сейчас стало престижно дополнять домашние интерьеры оригинальными произведениями живописи и графики, не тиражированными в сотнях и тысячах экземпляров.

А где в Томске можно купить картину, эстамп и другие произведения изобразительного искусства, которые сделают ваше жилище более уютным и неповторимым? В магазине-салоне «Художник», расположенном по соседству с Домом офицеров, вам могут предложить произведения живописи томских художников. Найдете вы здесь и колоритный пейзаж с нашей неповторимой деревянной архитектурой, и сочный натюрморт с дарами сибирской природы. Что-то более авангардное ищите в салонах при Томском отделении Союза художников России и при художественном фонде, где проводятся постоянно действующие выставки-продажи живописи и графики, произведений изобразительного искусства, выполненные профессиональными художниками.

Цены. Разные, от 25.000 до 500.000 рублей, в зависимости от жанра, размеров и главное - от имени художника. Состоятельные люди могут позволить себе покупку и по более дорогой цене, за миллион-полтора. Кстати, в Москве, например, стоимость произведений современных живописцев оценивается раза в три выше.

Как правило, художественные салоны и лавки не имеют в своих штатах специальных экспертов, руководствуясь принципом: коль покупатель приобретает дорогую картину, то должен сам в какой-то мере разбираться в искусстве. При покупке того или иного произведения искусства, если к нему не

приложен сертификат, подтверждающий его подлинность и авторство, нелишне обратиться за консультацией к опытным искусствоведам, которые помогут вам отличить подделку от оригинала.

Что же касается выбора современной живописи и графики, то тут вы можете положиться на свой вкус и чутье, тем более что произведение художников-современников у нас практически не фальсифицируются. Так что если ваше внимание привлекла та или иная выставленная на продажу картина или гравюра, а через некоторое время вас снова потянет полюбоваться ею, значит, ее художественный настрой созвучен вашему внутреннему миру. Есть деньги - надо брать.

Побывайте на постоянно действующих выставках в АРТ-галерее, расположенной в Доме союзов, или же в Центре народных мастеров при Деме творческих организаций. Здесь продаются и декоративно-прикладные работы народных умельцев Томска и области. Кстати, художественные изделия утилитарного назначения - хлебницы, шка-тулки, туеса, декоративные блюда из бересты и дерева - вам предложат в фирменном магазине «Томский умулец». Особый спрос здесь на миниатюрные изделия из бересты, разработанные художницей Ниной Лукмановой, участницей многих отечественных и зарубежных выставок. Достаточно сказать, что предприниматель американцы заключили контракт с фирмой «Томский умулец» на ее уникальные работы.

Много интересного и оригинального и в фирменном магазине «Томские узоры» по улице Кулева, 26, предлагающего живопись и вышивные изделия, сибирскую бересту и бижутерию для женщин, сработанные талантливыми руками наших мастеров.

Как видите, выбор у вас есть.

Владимир МАРЫН.
Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.

В ЛАВКАХ
древностей

«ФЛЕЙТЫ ГРЕЧЕСКОЙ МЯТА И ЙОТА...»

Некоторые цены на «ретро» в антикварном отделе при магазине «Букинист»

- Старопечатные книги - от 30.000 до 100.000 руб.
- Русская иконопись - от 15.000 до 150.000 руб.
- Подборка старинных сибирских монет - от 60.000 до 120.000 руб.
- Российские дореволюционные серебряные рубли - от 20.000 до 250.000 руб.
- Юбилейные монеты советского периода - от 400 до 4.000 руб.
- Почтовые коллекционные марки - от 30 до 500 руб.
- Декоративное фарфоровое блюдо гарднеровской фабрики - 35.000 руб.
- Настенные часы конца прошлого века - 150.000 руб.
- Дореволюционная пишущая машинка - 60.000 руб.
- Швейная машинка «Зингер» - от 50.000 до 140.000 руб.
- Антикварная немецкая картина - 550.000 руб.
- Русские гармоники - до 30.000 руб.
- Патефоны - от 20.000 до 40.000 руб.
- Музыкальные пластинки - 100-300 руб., дореволюционные - от 1.000 до 4.000 руб.
- Старинные фотоаппараты разных фирм - от 25.000 до 250.000 руб.
- Тульские самовары - от 15.000 до 35.000 руб. (наиболее уникальные - до 100.000 руб.).

нообразование на «ретро» весьма колеблющееся, полностью зависящее от покупательского спроса и девальвации рубля. Достаточно сказать, что старинная томская открытка оценивается сегодня от 2 до 3,5 тысячи рублей. А на одном из последних аукционов такая открытка ушла за 5.000 рублей. Цены опять же в 2-3 раза ниже, чем, например, на столичном антикварном рынке.

В определении подлинности той или иной старинной вещи необходимы специалисты-эксперты, так как квалифицированная экспертиза является своего рода защитным барьером перед огромным количеством фальшивок, вращающихся в орбите художественного рынка. Что же касается антикварного отдела в «Букинисте», то здесь работают такие опытные специалисты, как Борис Федюнин и Владимир Полюгалов. И уж они-то любую самую искусную подделку «нюхом», как говорится, чувствуют, будь то бронзовый канделябр, сработанный под восемнадцатый век, или «древняя» серебряная монета, отчеканенная современными умельцами-фальсификаторами. Так что, если вам в этом магазине понравится какая-либо вещь, то можете покупать ее без опаски - здесь подделка не проходит. А вот с подпольными торговцами антиквариатом надо держать ухо остро.

За успех нашего предприятия!
КРАСНОЕ ЗНАМЯ

Учредители - журналисты редакции, Сибирский химкомбинат.

Главный редактор Т.Е. КОНДРАЦКАЯ.

Редколлегия
А.Б.Бережков, В.М. Ваккер (отв. секретарь), Н.И. Маскина (первый зам.гл. редактора), С.И. Никифоров, В.И. Федоров, А.А. Соловьев.

634050, Томск, ГСП, пр. Фрунзе, 103/1.

Приемная редакции 21-44-35
Отдел писем 21-38-63
Отдел информации 21-28-42
Рекламно-коммерческий отдел 21-06-60
Тираж 57.883 Заказ 211

Компьютерная верстка - Надия КАСИМОВ, Сергей ЕФРЕМОВ.
Рисунки Вячеслава ШИЛОВА. 1 2 3 4