

Предприятие

СРЕДА, 14 СЕНТЯБРЯ 1994 г., №242-243(22159-22160), ЦЕНА 250 РУБ.(В РОЗНИЦУ)

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ВЫПУСК

КРАСНОЕ
ЗНАМЯ

В НОМЕРЕ



Юрий КРАСИН:

«Фондовый рынок России развивается в том же направлении, что и фондовый рынок западных стран несколько десятилетий назад».

стр.2



Вадим АЛАТАРЦЕВ:

«Оценка необходима прежде всего для определения рыночной стоимости объекта недвижимости».

стр.5



Василий КЛИМЕНКО:

«С каждым банкротом-банком надо разбираться, почему это случилось. Если не по его вине, то надо вмешаться, может быть, оказать помощь».

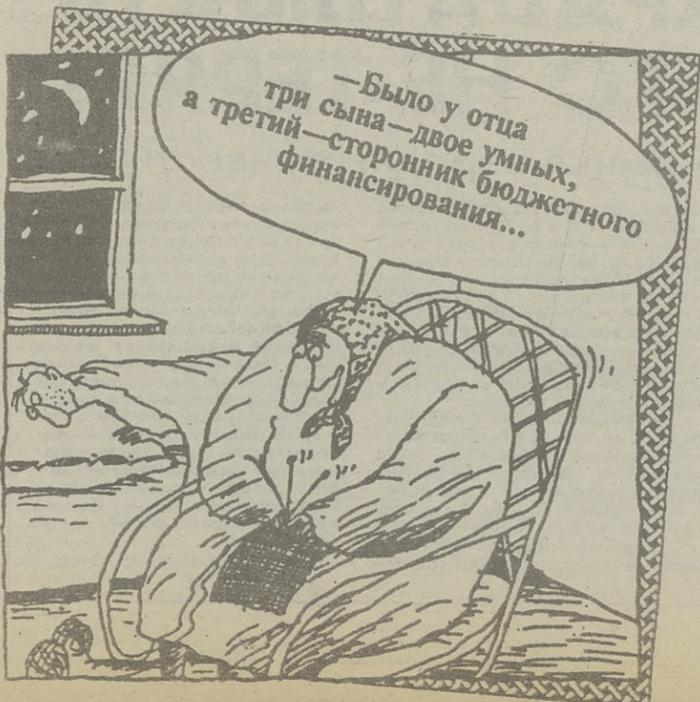
стр.6



Александр КАЧУР:

«Почему в других городах предпочитают «Совтеро»? Скажу так: с нами выгодно работать».

стр.11



«Для нас жизненно важно то, что делают другие. Надо приложить все усилия, чтобы они изменялись в нужном направлении».

В действительности жизнь и поведение других людей - это их личное дело и в целом не должно нас касаться. Попытки повлиять на других людей обычно вызывают противодействие и только ухудшают ситуацию. В целом мы должны стремиться к предельной терпимости: жить и давать жить другим.

«Всем не угодишь».

Мысли известного зарубежного психолога Альберта Эллиса о стереотипных представлениях, часто нелепых и сбивающих людей с толку, читайте в следующем номере «Предприятия».



С ЧУВСТВОМ, С ТОЛКОМ, С ЧУВСТВОМ, С ТОЛКОМ,



ПРИ СУЩЕСТВУЮЩЕМ ТРУДОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ БЕРЕМЕННЫЕ ЖЕНЩИНЫ МОГУТ РАЗОРЯТЬ ЧАСТНЫЕ ФИРМЫ

Подводя итоги первого полугодия 1994 года, российский Госкомстат констатировал: уже более половины трудоспособных граждан РФ работают в частном секторе экономики. Смена формы собственности влечет за собой естественное изменение отношений между работодателем и работниками.

Наш корреспондент задал руководителям некоторых известных фирм Томска вопросы, касающиеся этой темы.

1. Каким образом на вашем предприятии осуществляется подбор кадров?
2. Устраивает ли вас действующее трудовое законодательство?
3. Существует ли на вашем предприятии система стимулирования профессионального роста?

Владимир ДУРНЕВ, управляющий Томским филиалом НГСбанка:

1. Подбор кадров осуществляется на конкурсной основе. При создании филиала НГСбанка желающие работать в нем должны были ответить на несколько сотен вопросов, составленных специалистами НИИ психического здоровья. С их помощью определялись три главных, на мой взгляд, личностных качества, необходимых для работы в современных условиях, - реализм, умение усваивать новую информацию и применять ее на практике, порядочность.
2. КЗоТ, продолжающий действовать со времен «развитого социализма», явно противоречит сегодняшним требованиям ры-

ночной экономики. Он служит серьезным препятствием, например, тогда, когда нужно повысить эффективность работы предприятия, заменив хорошего сотрудника на более лучшего.

3. Постоянную работу в банке ведет аттестационная комиссия. На основании ее выводов осуществляется перемещение сотрудников вверх или вниз. Кроме этого, правление банка планирует в ближайшем будущем ввести систему объявления конкурса не только на вакантные места, но и на занятые, как это всегда происходило и происходит в научной сфере.

Василий ПОДГОРНЫХ, директор науч-

но-производственной компании «Восток»:

1. При наборе сотрудников диплом об окончании какого-либо вуза нас мало интересует. В российском бизнесе нужны сегодня качества и знания, которым, к сожалению, в школе пока не учат. Прием на работу в компанию осуществляется на основе личного собеседования.

2. Действующее трудовое законодательство было эффективно при социалистическом способе хозяйствования. Тогда был один работодатель - государство, и трудовое законодательство защищало людей от произвола чиновников. В сегодняшних условиях оно служит тормозом в развитии рыночных отношений. Оно настолько противоречит современной экономической действительности, что доходит даже до смешного. Например, до сих пор продолжает действовать статья, предусматривающая наказание руководителю предприятия, отказавшемуся принять на работу беременную женщину. Если это было приемлемо при тотальном государственном монополизме, то как это выглядит в условиях развития частных предприятий?

Александр Петухов, директор информационно-коммерческого предприятия «Треком»:

1. Прием на работу осуществляется в основном по рекомендации людей, которым полностью доверяет руководство предприятия. Эти люди гарантируют человеческие качества сотрудника - порядочность, надежность, преданность делу. Профессиональные качества определяют при личном собеседовании.

2. Проблем с трудовым законодательством у нас нет. Если я вынужден уволить человека за профнепригодность, что у нас за три года существования фирмы случилось крайне редко, то это минус мне. Надо быть внимательнее при приеме на работу. В качестве компенсации такому человеку я готов выплатить не три положенных по закону зарплаты, а все десять.

Интервью вел К. АНДРЕЕВ.

ОЖИДАЕТСЯ СЕМИНАР

20-22 сентября в томском Технопарке пройдет семинар, посвященный привлечению инвестиций в малый и средний бизнес. В программе семинара - обзор источников финансирования, теория и практика инвестирования, правила представления проектов. Предполагается, что в работе семинара примут участие представители правительства России, региональных фондов поддержки малого и среднего бизнеса, дирекции Европейского банка реконструкции и развития, Томской торговой-промышленной палаты и Томского центра поддержки предпринимательства.

АМЕРИКА НАСТУПАЕТ

Первую половину сентября ознаменовало появление в Томске еще двух фирменных салонов. Первый - по продаже косметических средств малоизвестной у нас американской фирмы RILKIN, второй - по изготовлению цветных снимков и негативов хорошо известной американской фирмы KODAK. Если первый всего лишь дублирует салон ESTEE LAUDER (поначалу тоже блиставший широким ассортиментом, который затем весьма оскудел), то второй, думается, очень необходимо для Томска приобретение. Сегодня его могут оценить владельцы «мыльниц», которым для проявления пленки и изготовления снимков теперь не надо ездить в Новосибирск или даже в Москву.

СЕКТОР МЕБЕЛЬ

ЮРИСТЫ - КОМБИНАТОРЫ

Слух о том, что независимое юридическое агентство «Юст» в рекордно короткие сроки (практически за сутки) подготавливает по заявкам клиентов весь пакет документов на открытие нового предприятия и проводит его регистрацию, остается незамеченным в сфере бизнеса просто не мог. И в «Юст» потянулись клиенты. А агентство в свою очередь сполна отработывало рекламу.

Что же это за феномен такой: в наш бюрократический век всего за сутки зарегистрировать новое предприятие?

Организаторам «Юста» (а это выпускники юридического факультета нашего университета) в смекалке действительно не откажешь. Все предприятия рождались, так сказать, заранее. Приходит, например, клиент и говорит: «Хочу открыть торгово-производственную фирму». Ему в ответ: «Пожалуйста, нет ничего невозможного. Вот уже готовое, зарегистрированное, предприятие, и как раз по такому профилю, как вам требуется, достаточно ввести вас в его учредители. Сутки-двое - и вы владелец своего предприятия». Сами же учредители, на имя которых (и по документам которых) изначально регистрировалось предприятие, об этом, как правило, даже и не знали. Ни в каких собраниях не участвовали, ничего не подписывали - все за них делали в «Юсте». Как, разумеется, не знали и о дальнейшей судьбе «своего» предприятия.

Но, как говорится, сколько веревочке ни виться...

В один прекрасный день в налоговую полицию обратились коммерсанты-предприниматели с просьбой оказать содействие. Они-де закупили крупную партию финской колбасы, дали рекламу, нашелся клиент.

По условиям сделки, отпуск товара производился по факту предъявления клиентом платежного поручения, свидетельствующего о том, что деньги в сумме более 20 миллионов рублей направлены на оплату упомянутого сервелата.

Платежка, как потом оказалось, была чистой фальшивкой: оплачены были не миллионы, а тысячи. Плакали и денежки, и колбаса.

Но как же так могло произойти? Ведь фирму-покупателя проверяли: все документы были в порядке, а теперь оказалось, что фирма-то - дутая.

Так вышли на «Юст», успевший к тому времени зарегистрировать 6 подобных предприятий.

Начали опрашивать учредителей. А они, в массе своей, и слыхом не слыхивали, что являются владельцами предприятий. Либо с трудом припоминали, что когда-то сотоварищи по юрфаку просили у них за чем-то паспорта или их данные. Подумаетесь, мелочь какая...

Налоговая полиция, отработав свое направление - ненадлежащее ведение бухгалтерии в юридическом агентстве и неуплата налогов в полном объеме, - выставила «Юсту» санкции в 12 миллионов рублей. А УВД, куда полицией были переданы материалы, завело уголовное дело по фактам мошенничества.

В. ИВАНОВ.

ДЕШЕВУЮ МЕБЕЛЬ СДЕЛАЛИ ПРИБЫЛЬНОЙ

Несколько месяцев тщетно пытался продать свою фабрику мягкой мебели в Богашеве Томский мебельный комбинат. И хотя там добротный производственный корпус, новое оборудование и все, что нужно для предприятия, желающих не нашлось. Даже снижение цены не помогло. Заниматься производством сегодня невыгодно.

Несмотря на это, коллектив комбината продолжает работать на полную мощность. В том числе и богашевская фабрика. Если совсем недавно мебельщиков часто подводили поставщики, то сегодня здесь постарались обойтись без них. На месте организовали изготовление фурнитуры, пружинных блоков. Даже гвозди сами делают.

Благодаря этому цена на томскую мебель растет значительно медленнее, чем у других фирм. В нынешнем году она увеличилась всего на тридцать процентов, хотя цены на многие материалы выросли в несколько раз. Зато покупают томскую мебель очень охотно.

Поэтому коллективу комбината удается решать и свои социальные проблемы. В конце июля здесь был сдан тридцатиквартирный жилой дом. Сейчас готовится к заселению второй такой же. Новоселы тридцать процентов себестоимости квартиры оплачивают сразу, остальное - в течение двух лет. Стоимость жилья, конечно, немалая, но ни один очередник не отказался от квартиры.

З. КУНИЦЫНА.

СВОЕ суждение иметь

МОЖНО ЛИ ЗАРАБАТЫВАТЬ МИЛЛИОНЫ, НИЧЕГО НЕ ТЕРЯЯ?

Социолого-экономический обзор рынка народных инвестиций



Юрий КРАСИН, социолог, научный консультант финансово-инвестиционной группы «Пул».

Весной этого года на страницах «Красного знамени» мы уже проводили анализ основных направлений народных инвестиций. Многие изменилось с тех пор, но самым значительным изменением стало кардинально иное отношение различных финансовых компаний и институтов к деньгам рядового инвестора: их хотят заполучить практически все.

Именно этим и объясняется высокая насыщенность средств массовой информации рекламой акционерных обществ, размещающих свои акции, финансовых компаний, привлекающих свободные средства населения, и т.п. Одна-

ко достаточно низкая инвестиционно-финансовая культура основной массы населения приводит к тому, что прибыль получают единицы, а теряют свои сбережения - миллионы. Советы же и рекомендации профессионалов чаще

всего выражают их собственные интересы. Так, в интервью газете «Томский вестник» в марте этого года один из достаточно известных томских предпринимателей заявил, что акции «МММ» - блеф, и само АО «МММ» лопнет в ближайшее время. Уже через месяц этот же предприниматель опубликовал в «Томском вестнике» рекламное объявление о покупке и продаже акций «МММ».

На финансовом и фондовом рынках, по заказу финансово-инвестиционной группы «Пул» было проведено социолого-экономическое исследование. В нем обобщается опыт «удачливых» и «неудачливых» инвесторов, делаются выводы об основных ошибках, которые совершают представите-

ли различных групп населения, вкладывая свои сбережения в те или иные ценные бумаги или доверяя их всевозможным финансовым организациям. Результаты проведенного исследования рядовому инвестору для принятия взвешенного решения о размещении свободных средств. Итак, у вас (вашего соседа, родственника или просто знакомого) есть 300-500 тысяч - 1,5-2 миллиона рублей свободных денег (или денег, предназначенных для покупки дорогостоящих предметов длительного пользования). Как их правильно разместить?

(Продолжение на стр. 3)

В ОДНОМ УПРЯЖКЕ



Во всем виновато правительство. Оно думит, убивает, не дает, не позволяет. Оно не дооценивает, опаздывает, торопится. Оно просто никуда не годится. Ах, если бы у нас было другое правительство!

Загляните в административные здания большинства бывших госпредприятий, а ныне акционерных обществ, и вы услышите эти желчные и отчаянные фразы, эхом блуждающие в душном воздухе конторских коридоров. Давно уже никто не спускает сверху планов и разнарядок, почил в бозе битвы за фонды и лимиты, нет нужды бояться своей инициативы, как собственной тени. Та самая самостоятельность, тот самый хозяйственный расчет (коллективный подряд, зловещий метод, орловская непрерывка, сумский эксперимент), то, за что боролись динозавры социалистического рынка, вот оно - во плоти и въяе. Иди и хозяйствуй.

Не получается. Вся беда в том, что экономическую свободу дали всем, а не избранным. Ведь если бы свободу дали только мне, я бы жил припеваючи. Произвожу себе товар, у меня его отрываю с руками и ногами, я выбираю из самых надежных потребителей наименее надежных, получаю прибыль. Живу. Хорошо живу. Меня все любят и уважают.

В обидной действительности все по-другому. То, что раньше было наилучшим дефицитом, теперь - навалом. Подавись, говорят. Жуй сам.

То, за чем раньше ходили приезжали чуть ли не с Чукотки, теперь лежит мертвым грузом, и надо теперь самому шевелиться, чтобы сбыть его.

И откуда-то появился вдруг некто, предлагающий такой же товар, как у тебя, но по цене значительно отличающейся не в лучшую для тебя сторону.

Как же так? То, что раньше ничего не стоило или стоило копейки, вдруг обретает весомую цену. За свет, оказывается, надо платить не символические суммы, а - ого-го. За воду, которая сроду из одной трубы вливалась, в другую выливалась, и только школьники младших классов знали ответ - сколько именно.

Так кто же виноват, что с тобою такое приключилось? Ясно, кто. Правительство.

Отрадно, что появляются все-таки коллективы, которые, отдав дань брани в адрес верхов, все же признают, что и сами, увы, не без греха, что и с себя есть за что спросить.

сли честно, поначалу собрание акционеров АО «Аскома» (Асиновский лесопромышленный комбинат) показалось мне сходом колхозников, обсуждающих итоги битвы за урожай. Битком набитый зал Дома культуры, шум, ехидные реплики из задних рядов, президиум с графином... Косноязычные выступающие, пара традиционных остроголовых любителей с умным видом задавать глупые вопросы... Но уже час спустя после начала собрания я устыдился своих собственных аналогий.

Собрались акционеры. Те же работники предприятия, по-прежнему весьма зависимые от своих начальников, ждущие полочки и аванса, просящие дров и другой помощи от дирекции. Те же, но - с правом голоса. И подчас решающего.

«Аскома» ныне в глубокой яме. Перечень бед типичен: огромные долги бюджету и банкам, многомесячные задержки с выплатой зарплаты, длительные остановки некоторых производств, трудности с реализацией продукции... Сегодняшние затраты комбината на выпуск продукции в полтора раза превышают его доходы. Естественно, доходов никаких нет и в графе «прибыль» у «Аскома» красуется жирный минус и внушительные цифры со многими нулями.

«Аскома» для Асины примерно то же самое, что СХК для Северска или «Томскнефть» для Стрежевого. Выше пятидесяти процентов его жителей так или иначе связаны с лесопромышленным комбинатом. Можно понять, какой интерес вызвало собрание акционеров, второе по счету за недолгую историю существования предприятия в качестве акционерного общества.

Независимо от повестки (а в нее были включены в общем-то традиционные вопросы: отчет генерального директора, внесение дополнений в устав АО, довыборы в совет директоров), собрание обещало быть жарким. Год назад коллектив комбината в порыве об-

формально акции у коллектива, на деле они расплылись среди большого числа работающих и пенсионеров (привилегированных акций у «Аскома» нет), часть которых, прижатая нуждой, продолжает продавать свои акции.

Еще в июне Чеперегин в интервью асиновской районной газете заявил о том, что проведение собрания акционеров считает «несвоевременным». И собрано оно будет, лишь когда «наступит стабилизация в работе». Уже через месяц им принято совершенно противоположное решение. Припекло.

Собрание проходило в два этапа. На первом после заслушивания отчета генерального директора представители «Финнарта» потребовали переизбрания всего состава совета директоров АО, а не проведения довыборов, как в повестке. И после того, как акционеры отвергли это предложение, покинули собрание, разумеется, со всеми своими голосами, чем категорически нарушили кворум.

К началу второго этапа собрания и директору «Аскома», и рядовым акционерам было о чем подумать. Я не случайно изложил предшествующий ход событий в жанре «сводок с места боевых действий». Какой соблазн

ВСЕ ВИНОВАТЫ ВО ВСЕМ

личительного энтузиазма сбросил прежнее руководство, обвинив его в махинациях вокруг закрытой подписки на акции. На капитанский мостик был призван опытный хозяйственник Альберт Чеперегин (за плечами которого работа и на Асиновском, и на Томском ЛПК).

Новая администрация комбината, увы, не сумела приостановить сползание предприятия в канаву кризиса. И в коллективе, и вне его стали звучать голоса: что-де при прежнем руководстве тоже несладко было, но хоть зарплату регулярно платили и прибыль какая-никакая была. Дров в огонь подбрасывали и ошибки директора и его служб в выборе некоторых направлений деятельности, просчеты коммерческого отдела. Ревизионная комиссия перед собранием обнародовала несколько таких фактов. Закупили, например, комбинатовские коммерсанты полушубки у одной из фирм, взамен поставили пиломатериалы и ДВП. Потом выяснилось, что в результате этой операции «Аскома» получил не прибыль, а убыток в размере более 30 миллионов. Или другой факт. Поступила на комбинат оцинкованная жельсть по цене 650 рублей за кило, руководители предприятия часть ее перепродали, но по цене значительно меньше, то есть опять же себе в убыток.

Ко дню собрания коллектив оказался по существу расколот, и вчерашние «плохие» в умах многих работников стали быстро превращаться в «хороших».

внутренним коллизиям прибавилась и внешняя. Асиновское частное предприятие «Финнарт», арендатор одного из лесопильных производств «Аскома», выросшее из совместного российско-швейцарско-финского предприятия «Финнарт компани», несколько месяцев назад неожиданно для руководства комбината начало скупать у населения акции «Аскома». Мелкие держатели акций, большинство из которых в течение долгого времени не получали зарплаты, с превеликим удовольствием избавились от ставших, как казалось, ненужными, ценных бумаг, получив взамен реальные деньги. В течение двух-трех месяцев «Финнарт» из скромного конкурента превратился в держателя самого крупного пакета акций АО «Аскома» - их у него ко дню собрания было около 30 процентов от общего количества. У трудового коллектива осталось больше (47,2 процента), но ведь это только



стоял перед Чеперегиным и его единомышленниками! Всюду враги, внутренняя контрреволюция смыкается с внешней, мирно работать не дают. Словом, «все на борьбу с Антантой». Опять же: «куда смотрит правительство?» Великолепный набор аргументов и фактов, оправдывающих все и вся.

Директор устоял перед этим соблазном. Выступая на втором этапе собрания, Чеперегин сказал: «Если все мы не будем думать о своем предприятии, дивидендов не увидим... Мы должны работать, засучив рукава и не щадя себя». Его доклад о перспективах работы АО «Аскома» содержал не претензии к недругам сверху и снизу, а план конкретных действий, направленных на выживание предприятия из ямы. Не набор хаотичных движений утопающего, цепляющегося за любой шанс выжить, а программу продуманных действий, сценарных определенных стратегией развития. Есть в них и мероприятия, направленные на привлечение крупного инвестора, который позарез необходим комбинату для реализации давней идеи - выпуска ДВП сухим способом. И расширение плацдарма сбыта древесины в Средней Азии. И экспортные варианты, уже реализующиеся. И лесозаготовки собственными силами. Чеперегин согласился, что команды единомышленников в руководстве предприятия до сих пор нет, и это одна из причин неудач, преследующих «Ас-

ком». «Я сделал из этого выводы, и в ближайшее время структура акционерного общества будет изменена», - заявил он.

К чести представителей «Финнарта», их участие в собрании было на этот раз более конструктивным. 30 процентов акций «Аскома» позволили им провести в совет директоров АО двух человек. Директор «Финнарта» Сергей Еншин, выступая перед акционерами, заявил, что его компания скупает акции «Аскома» не для того, чтобы развалить комбинат, а наоборот, чтобы он как можно скорее начал работать с прибылью. Да, нам во многом не нравится политика руководства комбината, сказал он, но у нас много предложений, идей, мы готовы к сотрудничеству...

ложнее всего пришлось простым акционерам. Им, не знающим, чем «актив» отличается от «пассива», тоже надо было сделать выбор. При всех пережестках эмоций, обезоруживающей наивности рядовые держатели акций «Аскома» все-таки, как мне показалось, ушли с этого собрания чуть-чуть мудрее. Они не позволили приверженцам крайних мер взять верх. Предложение переизбрать генерального директора акционеры отвергли. Стратегию действий, предложенную руководством, одобрили. Кроме того, приняли решение о проведении аудиторской проверки акционерного общества, чтобы иметь достоверную информацию о том, что есть сегодня их родной комбинат.

А главное, на мой взгляд, акционеры поняли, что их голоса, собранные вместе, перевешивают любую чашу весов, но по отдельности не стоят и фунта пыли. И что никто, кроме них, не поднимет предприятие с колен.

Собрание, начавшееся с активного поиска виновников столь плачевного состояния предприятия, с речей, в которых даже в качестве образных выражений преобладала военная терминология (коммерческий директор «Аскома» А.Балашов, например, сравнил работу коммерсанта с работой сапера на минном поле), завершилось вполне мирно. Неудовольствием ушли с него наверняка лишь те, кто жаждал крови и кто надеялся услышать от руководства обещаний райской жизни к концу следующей недели.

оллизии «Аскома» не оригинальны. По стране тысячи предприятий, подобных Асиновскому лесопромышленному комбинату. В Томской области их сотни. Можно понять, почему звучит столь массовый стон из контор новоявленных АО. Нет у нас сейчас столько толковых менеджеров, чувствующих себя в рынке как рыба в воде. Нет специалистов, квалифицированно владеющих алгеброй товарно-денежных отношений. То есть они появляются, вырастают, как грибы после теплого дождика, но их невыносимо мало. А на директорских постах в большинстве своем остались те, кто выращен плановой экономикой, кто воспитан приказами начальства.

Свою неготовность к самостоятельности, свое неумение хозяйствовать без ниточек вышестоящего кукловода многие из них готовы списать на «объективные трудности» и коварство властей. Сколько еще они сумеют продержаться в своих креслах? До следующего собрания акционеров?

Во всем виновато правительство. Оно заявило: мы даем вам экономическую свободу, выживайте и живите сами.

Отсюда вытекают две модели поведения. Можно требовать смены правительства. А можно выжить. И жить.

Сергей НИКИФОРОВ.
Рисунок Вячеслава ШИЛОВА.

(Продолжение.
Начало на стр.2)

Самый быстрый способ увеличить в несколько раз имеющиеся сбережения - вложить их в акции типа «МММ» («Телемаркет», «Росзолото» и т.п.). Однако при этом необходимо помнить, что это одновременно и наиболее быстрый способ все потерять. Проведенный опрос показал, что более 90 процентов держателей акций «МММ» ориентировались не на конъюнктуру рынка (ту или иную информацию о состоянии дел «МММ»), а на свое желание заработать определенную сумму. Именно эти вкладчики и остались ни с чем. В то же время в Томске на акциях «МММ» заработаны десятки миллионов, а в Москве - десятки миллиардов рублей. Но заработаны они профессионалами, которые поняли суть игры и сумели вовремя продать приобретенные акции. Интересно, что определенный процент рядовых акционеров сумел заработать на «МММ» значительные суммы, удвоив и даже утроив свои сбережения, однако их количество невелико - не более 10-12 процентов.

Именно эта группа рядовых вкладчиков в настоящее время формирует слой профессиональных рантье, способных обеспечить себе достаточно высокий уровень жизни путем грамотного вложения средств в различные ценные бумаги и инвестиционные программы. Основной же массе рядовых инвесторов можно посоветовать не обращать внимания на рекламу «МММ» и ему подобных акционерных обществ: чтобы заработать с их помощью, нужна значительная финансовая культура, которой у большинства рядовых инвесторов в России просто нет. Если же вы все-таки рискнули вложить деньги в компанию типа «МММ», то необходимо выполнять ряд обязательных требований (названных «удачливыми» вкладчиками «МММ»); чтобы защитить свои средства:

1) начинать рабочий день с прослушивания последних новостей, а если ценные бумаги, в которые вы вложили средства, котируются на бирже, - то и биржевых новостей также; при появлении тревожных симптомов (резкое падение курса на бирже, заявление официальных органов относительно «вашей» компании и т.д.) следует немедленно изъять

свой вклад (продать акции), не думая о неполученной прибыли. По заявлениям опрошенных акционеров «МММ», пострадали не только те, кто вообще не обращал внимания на биржевые новости, но также и те, кто «купились» на обещание повысить котировку акций в четверг 21 июля. Последний день, когда можно было относительно свободно сдать акции в Томске, был вторник, 19 июля. 2) приобретая бумаги типа акций АО «МММ», необходимо не реже 2-3 раз в неделю посещать офис компании, продающей бумаги, и наблюдать за направлением движения капитала: «ка» компания или «из» неё. Как только вы заметите значительное превышение желающих получить свои деньги назад над теми, кто желает их вложить, - поторопитесь продать акции или изъять вклад. Запас наличности в подобных компаниях позволяет выдержать максимум два-три дня паники, после чего платежи будут прекращены и вы все потеряете.

И последнее замечание относительно акций «МММ». Опрос показал, что подавляющее большинство держателей акций не собираются снова тратить деньги на их приобретение, а это оз-

начает, что второго «сбора» «МММ» провести уже не удастся. Поэтому риск вложения средств в бумаги «МММ» в настоящее время гораздо выше, чем он был до момента закрытия пунктов скупки-продажи.

Вторым наиболее доходным способом вложения свободных средств для рядового инвестора является трастовый договор с финансовой компанией, привлекающей средства населения под достаточно высокий процент (в Томске это «Русский Дом Селенга», «Бардо-интрос», «Хопар-инвест», «Русская недвижимость»). Указанные компании различаются минимальными сроками вкладов, их размерами, условиями начисления и выплаты процентов. Максимальную ставку на сегодняшний день предлагает компания «Русская недвижимость» - более 600 процентов годовых, однако минимальный срок вложения средств довольно велик - 6 месяцев, и проценты выплачиваются только по окончании срока договора. Это значит, что жить на них невозможно. Недостаток этих компаний - отсутствие у них лицензии на проведение банковских операций, что, с точки зрения Центробанка, делает их деятельность

на финансовом рынке незаконной. После получения лицензии подобные компании будут вынуждены существенно уменьшить размер начисляемого процента на вкладах, так как лицензированная деятельность предполагает отчисление значительной части собранных у населения средств в резервный фонд. Число вкладчиков подобных компаний относительно невелико и составляет несколько процентов инвестиционно-активного населения. Отсутствие же лицензий и длительность минимальных сроков вложения делает инвестирование средств в подобные компании достаточно рискованным. Если у Вас недостаточно опыта по управлению собственными сбережениями, лучше воздержаться от вложения денег в подобные структуры. Если же некоторый положительный опыт уже есть, можно рискнуть. Однако вложив деньги в такую компанию, не забывайте один-два раза в неделю интересоваться состоянием ее дел. Делать это можно, как и в предыдущем случае, внимательно отслеживая ин-

(Продолжение на стр.4)



Млечный путь особенно хорошо виден летом. В теплые ясные пятничные вечера. В субботу и воскресенье его можно наблюдать весь день, но наиболее впечатляющая картина предстанет перед вами после восхода и перед закатом. После утренней и вечерней доек.



ставляют и другие дары огорода и окрестных лесов: огурцы, помидоры, картошку, орехи. Крутится деревня - жизнь застывает. Тем более что короткий век сезонно-дорожного рынка. Уже в октябре иссыкает поток машин. Отойдут дачи, выкопают картошку. Так разве что какой-нибудь горожанин попросит адресок, если понравится молоко, да и будет заезжать за парным, тепленьким.

Появились на придорожном рынке атрибуты рынка настоящего: конкуренция, реклама, свои маленькие торговые хитрости. В жаркий день молоко скисает быстро. Всучишь его клиенту - другой раз мимо проедет. Те, кто живет поближе к дороге, молоко держат в домашних холодильниках. Демонстрационную банку не продают. Иногда даже не молоко туда наливают, а нечто похожее. Скажем, раствор извести. Бывали случаи, крали оставленные на минутку без догляда банки. Так что известь хороша и для профилактики.

Самые частые покупатели - семейные пары в частных автомобилях. Торговаться выходят обычно прекрасные половины. Цены приемлемые: ведро картошки - 3-5 тысяч рублей, три литра молока - 2-2,5 тысячи рублей. Пейте на здоровье, пока не оскудел Млечный путь.

Андрей ОСТРОВ.
Фото Владимира ВЕЙЛЕРТА.

АСФАЛЬТОВЫЕ РЕКИ, МОЛОЧНЫЕ БЕРЕГА

Ну а мы приехали в Зоркальцево в обычный будний день. Молочный прилив отступил, остались редкие трехлитровые лужицы.

- А много ль корова дает молока?

Надя и Оксана Цыбуцынины не знают. Сами доить еще не пробовали. Но вечером, когда мама подоит Малышку и Савельича (ну и кличка у коровы!), получается полный подойник. Внутрисемейные нужды вроде удовлетворяются, вот и выносятся излишки на продажу. Разве плохо за выходные заработать на молоке 10-20, а то и больше тысяч? Тем более что папа получает 100-120 тысяч. И то - с задержками или натурой.

Сидеть одной, конечно, скучновато, и ребяты кооперируются. За лето Надя прочитала у дороги 6 книг: две части «Просто Марии», две книги «Дикой Розы», на исходе августа дочитала второй том «Моей второй мамы».

Закидывают молочные удочки в Зоркальцево многие, сидят здесь от мала до велика. Вы-



МОЖНО ЛИ ЗАРАБАТЫВАТЬ МИЛЛИОНЫ, НИЧЕГО НЕ ТЕРЯЯ!

Социолого-экономический обзор рынка народных инвестиций

(Продолжение. Начало на стр. 2)

формацию об этой компании и периодически посещая ее офис.

Третий вариант вложения свободных средств - размещение их на депозит (или срочный счет) в коммерческом банке. Ставка по депозиту, как и по срочным счетам, достаточно низка и составляет около 8 процентов ежемесячной при-

были. Учитывая, что темпы инфляции на основные потребительские товары составляют 8-10 процентов в месяц, вкладывать деньги в банк с целью получения прибыли просто не имеет смысла - банковские проценты едва ли покроют инфляционные удорожания потребительской корзины (опрос показал, что более 70 процентов вкладчиков коммерческих банков не удовлетворены предлагаемыми им условиями, но не видят для себя достойной альтернативы). Основную массу вкладчиков банков составляют люди зрелого возраста, которым тяжело ориентироваться в финансовой ситуации. Впрочем, если вы хотите практически полностью избавиться от головной боли по поводу своих сбережений (а вместе с тем и от высокой прибыли), смело открывайте срочный счет или депозит и размещайте на нем свои деньги. Не забывайте тщательно следить за различной информацией о выбранном банке, появляющейся в печати и на телевидении. К сожалению, в Томске уже есть примеры неплатежеспособности банков и, вероятно, будут еще. Наконец последнее замечание о банках: процентная ставка по вкладдам будет снижаться и дальше, поэто-

му на длительный срок (более 3 месяцев) деньги лучше не вкладывать (банк может снизить ставку по вкладу без потерь для себя, а вот если вы заберете деньги раньше срока - практически ничего не получите). Четвертый из распространенных среди населения способов вложения средств - приобретение валюты. На фоне общей нестабильности финансового и фондового рынков валютный выглядит весьма благопристойно. Недаром общее число представителей различных социальных групп, вкладывающих сбережения в валюту, увеличилось с 3-5 процентов в начале года до 10-15. Однако, как уже отмечалось выше, стабильность и большие прибыли - сочетание на нашем рынке редкое. Поэтому, вкладывая средства в валюту, не рассчитывайте больше чем на 7-10 процентов ежемесячной прибыли. Более того, учитывая поистине грабительские курсы продажи и покупки валюты томскими банками, покупать доллары или марки для того, чтобы через месяц-полтора продать, просто не имеет смысла, так как большую часть вашей прибыли от роста курса доллара или марки банк заберет себе, а вам останется 3-5 процентов. Непривлекательность

вложения средств в валюту выразилась, в частности, в том, что наиболее инвестиционно-активная часть населения, ранее покупавшая доллары, в настоящее время предпочитает другие способы вложения свободных средств. Покупать валюту с целью сохранения средств имеет смысл лишь в том случае, если вы не знаете точно, когда вам понадобятся деньги, так как главное достоинство валюты - ее быстрая ликвидность. Не торопитесь также открывать валютный счет в банке - внимательно ознакомьтесь с условиями банка и решите, подходит ли он вам. Не исключено, например, что рост доллара будет весьма медленным или у вас появится более привлекательная альтернатива - учтите, что так просто вашу валюту банк вам не отдаст (за изъятие вклада раньше срока придется заплатить «штраф»).

Пятый способ сохранения свободных денежных средств - вложение их в недвижимость. Как показали результаты предыдущего исследования, более 67 процентов опрошенных считают этот способ наиболее перспективным. Однако приобретение однокомнатной квартиры или гаража требует от 5-6 до 12-15 миллионов рублей, что значительно превы-

шает возможности рядового инвестора. Казалось бы, привлекательной в этой ситуации является возможность приобретения нескольких квадратных метров жилья (эта возможность предоставляется жилищными сертификатами АО «Домостроительный комбинат», жилищными векселями АО «Меднорд» и жилищными акциями «Гермес»). Однако результаты проведенного исследования говорят о том, что жилищные сертификаты АО «ДСК» приобрели на сегодня, по достаточно приблизительной оценке, от 1500 до 2000 человек, что составляет весьма незначительный контингент для столь неблагоприятного в жилищном отношении города, как Томск. Что же касается владельцев векселей «Меднорда», то их число на порядок меньше. В чем же причины относительной неудачи компании по размещению жилищных сертификатов?

Одной из причин, несомненно, является достаточно не профессиональная реклама. Профессиональная рекламная кампания предполагает форми-

(Продолжение на стр. 5)



ПРЕЖДЕ ЧЕМ ПРОДАТЬ - ОЦЕНИ!

Оценка необходима прежде всего для определения рыночной стоимости объекта недвижимости. В каких целях? Во-первых, для определения налогооблагаемой базы и уплаты налога на собственность. Во-вторых, для коммерческого использования недвижимости: сдачи под залог, в аренду. И, в третьих, для определения технического состояния и продажи недвижимости. Организации, для того чтобы спланировать свою деятельность, заплатить налоги, пойти в банк и заложить свою недвижимость, нужно достаточно четко представлять, какой собственностью она обладает. Оценка необходима и при рассмотрении гражданских дел в судах - по разделу и наследованию имущества.

Для того чтобы заниматься оценкой недвижимости, необходимо получить соответствующую лицензию!

Что касается такого рода деятельности, то именно она у нас в стране государством и не лицензируется. Сегодня самое основное в бизнесе по оценке не лицензия, а методика, по которой она делается, и отчет, в котором указано, как это сделано. Грамотный заказчик обязательно захочет узнать, из чего я исходил при оценке той или иной недвижимости. Он может со мной в каких-то пунктах согласиться, в каких-то - нет. Например, я прихожу к банкиру и говорю: «По моему мнению, этот объект стоит столько-то». Нормальный банкир, даже доверяя мне, обязательно захочет узнать, как я производил расчеты. С другой стороны - это не его бизнес, не его дело. Поэтому мы представляем ему отчет, который он изучает.

Какие методы используются при оценке недвижимости?

Основной у нас в стране - метод сопоставимых продаж: в отчете я обязан указать несколько аналогичных объектов, проданных в сравнимом интервале времени, либо с коэффициентом пересчета. Но к большим производственным зданиям этот метод неприменим. Потому что сделок по продаже зданий площадью 500 и более квадратных метров в городе очень мало. А при оценке квартиры этот метод работает со 100-процентной точностью. Много сделок - много аналогов.

Этот метод наверняка не единственный?

Есть и другие. Но существует множество несуразностей, которые законодательно пока не решены, и поэтому создают массу сложностей для юридического обоснования оценки. Например, во многих налоговых документах упоминается такое понятие, как «рыночная стоимость». Но налоговая инспекция - это такая организация, которая, образно говоря, не может посмотреть в потолок и сказать: «Наверное, это стоит столько-то». На каждую свою цифру, знак умножения и деления им надо иметь инструкцию. И здесь

Очевидно, что без оценки недвижимости сегодня не обойтись. Вопрос «сколько это стоит?» интересует как продавца, так и покупателя, но «на глазок» найти ответ практически невозможно. Вполне понятная боязнь переплатить или продешевить побуждает обе стороны прибегать к услугам профессионалов. О том, как и зачем сегодня проводится такая оценка, рассказывает начальник отдела недвижимости фирмы «Аурум» Вадим АЛАТАРЦЕВ.

возникает противоречие: понятие рыночной стоимости есть, а принципов оценки недвижимости в государстве не заложено.

В Германии, например, при муниципалитете организуется специальный совет, который определяет текущую рыночную стоимость земельных участков, объектов недвижимости в разных частях города, составляет целые таблицы цен в городе на эту неделю или месяц. У нас такой системы нет. У нас есть одно понятие - инвентаризационная стоимость. И существует одна организация - бюро технической инвентаризации, которая определяет техническое состояние и производит оценку объекта, но по инвентаризационной стоимости, которая совсем не отражает текущую рыночную.

Как это получается? Берется сметная стоимость объекта - например, в 1984 году я построил новый дом, который обошелся мне в 1 миллион рублей. БТИ пишет: «Дом стоит 1 миллион рублей». Соответствует это действительности? Соответствовало в 1984 году. Но прошло несколько лет, а БТИ считает, что инфляция у нас равна нулю. Посмотрели - процент износа 5 процентов. Отняли 5 процентов, получили балансовую стоимость. Но не учли текущие рыночные изменения стоимости. Позже ввели такое понятие, как коэффициенты на сметную стоимость строительства: организация примерно определяет, на сколько возросла стоимость строительных-монтажных работ, стройматериалов, и вводит коэффициенты. Они отражают реальное удорожание работ и удорожание недвижимости. Исходя из этих коэффициентов, можно рассчитать стоимость того или иного объекта. Это и есть второй метод, который мы называем расчетным.

Если очень сложно определить стоимость объекта по расчетам или аналогам, что тогда?

Существует еще один метод оценки - по доходу, который можно получить с того или иного помещения. Допустим, я хочу продать магазин площадью в 1000 квадратных метров. Таких на томском рынке ранее не продавалось, они выкупались организациями и гражданами в процессе приватизации. И в таком маленьком городе, как Томск, мне не с чем его сравнить. Я не могу ни у кого спросить, сколько это стоит. По расчетному методу - то же самое. Рассчитал я, что для постройки подобного магазина надо три миллиарда. Но если кто-то 500 миллионов заплатит - это будет так хорошо! А третий метод предполагает расчет будущего дохода.

Например, помещение в центре города площадью 300 квадратных метров. Я могу открыть в нем парикмахерскую - доход маленький, магазин по продаже детского питания - тоже маленький. А если я там открою

банк? Средний доход банков по Томску около 10 миллиардов рублей в год. Так что все зависит от того, кому я буду продавать это помещение и как его оценить. Домовая кухня мне явно не заплатит столько денег за помещение, сколько банк. В таких случаях мы обычно указываем две цены. Первая - за которую, по нашему мнению, можно продать, исходя из аналогий. И вторая - сколько это на самом деле должно стоить. А клиент уже сам выбирает, из какой стоимости исходить.

Многое еще зависит от платежеспособного спроса. Сегодня, грубо говоря, продается полгорода, и в основном это неликвиды. Поэтому всегда нужно знать, для чего проводится оценка. Если для залога в банке, то банкир прежде всего поинтересуется, за какую сумму этот объект можно будет продать в случае невозвращения кредита. А если объект страхуется, тогда имеет смысл оценивать его с точки зрения затрат на восстановление в случае ущерба. Эти две цифры в общем-то не должны отличаться. При оценке высоколиквидных объектов они обычно совпадают, разница может составлять лишь 5-10 процентов. И если два совершенно разных метода показывают примерно одинаковую цену, это значит, что оценка верна.

Учитываются ли при оценке различные экологические факторы - радиоактивный фон, геопатогенные зоны и т.п.?

Существует областная природоохранительная программа, которая рекомендует проводить экспертизы на наличие геопатогенных зон. Делать обязательные экспертизы на геопатогенность, когда у нас не проводятся анализы на радиологическое и радиоактивное излучение, - смешно. Назовите любую точку в городе, и я вам приведу кучу факторов, из-за которых там нельзя жить. Мы можем проводить подобные экспертизы, но существуют так называемые накладные расходы. Сегодня, например, от той суммы, которую мы получаем в качестве оплаты, надо будет половину отдать за анализ геопатогенной зоны. Все стоит своих денег. Если эта услуга клиенту по карману - с удовольствием делаем.



Беседовал Владислав МИХАЙЛОВ.

ЛИКБЕЗ

«ХОЧУ ВСЕ ЗНАТЬ...»

На ваши вопросы отвечает исполняющий обязанности начальника оперативного отдела Департамента налоговой полиции по Томской области В. А. Гришаев.

«Моя подруга попала в сложное финансовое положение. И решила, как это сейчас делают многие, во время отпуска заняться перепродажей. Знала, конечно, что для этого надо где-то регистрироваться, что-то заплатить. Но поскольку свою деятельность в части купли-продажи решила ограничить двумя-тремя неделями этими формальностями пренебрегла. Не было на это у нее уже ни времени, ни средств.

И вот в одной из деревень, где на автобусной остановке она торговала, подходит изрядно подвыпивший мужчина, размахивает какими-то «корочками» и заявляет: «Я из налоговой службы. Что, разрешения на торговлю нет? Тогда я ваш товар конфисковываю!»

Скажите, имеет ли право налоговая служба конфисковывать товар?

Галина П. г. Томск.

Ни работник государственной налоговой инспекции, ни сотрудник налоговой полиции изъять (арестовать) товар не имеют права. Они могут документально оформить нарушение. А изъять может только работник милиции. Разумеется, с составлением протокола, предъявив документ, подтверждающий его полномочия.

Кстати, о «корочках». Состряпать себе удостоверение сегодня особой сложности не представляет. Услуги такого рода оказать могут десятки «фирм». Доллары штампуют, а уж удостоверения...

Вот почему знать рамки полномочий так называемых силовых структур никогда нелишне.

«В прошлом выпуске «Предприятия» вы сообщили, что с июля вступило в силу Положение об административном аресте на имущество должников. Есть ли уже такие факты и при каких условиях наступает арест?»

А. КАРПОВ, с. Зырянское.

Случаи административного ареста на имущество действительно уже есть. Их в области два. И оба в г. Стрежевом. Например, налоговая полиция наложила арест на имущество заезжего коммерсанта. Не прибегни к этой мере - уедет, так и не рассчитавшись, ищи потом ветра в поле. Ему была предложена форма ареста (следует иметь в виду, что закон предписывает необходимость согласия владельца имущества на это), и он согласился.

«Неужели в налоговой полиции не понимают, что главным виновником недоимок в бюджет остается пресловутая неучтенка в виде налички? В налоговую инспекцию предприятие подает справки: ввиду, дескать, отсутствия деятельности - доходов никаких. А на самом деле лопатой гребут наличку.»

Г. СИМОНОВ, пенсионер, г. Томск.

Так называемый «черный нал» отнюдь не единственный виновник недоимок в бюджет. Явление это действительно достаточно распространенное. Но и весьма рискованное. Например, вместо денег вам могут подсунуть просто «куклу». Или вручить настоящую, но тут же - под угрозой - их отобрать. Случаев таких масса.

Бизнесмены эти нюансы знают, и большинство, как бы ни был велик соблазн, предпочитают пользоваться банковским счетом. Что, естественно, значительно надежнее.

(Окончание. Начало на стр. 2)

рование у потенциального инвестора ясного представления о достоинствах предлагаемых ему товаров и услуг. Результаты же проведенного исследования показали, что около 70 процентов опрошенных не в состоянии объяснить, в чем суть и достоинство жилищного сертификата.

Второй причиной является абсолютная неликвидность жилищных сертификатов: купив метр или два общей площади какой-то абстрактной квартиры, вы вынуждены либо собирать деньги на всю квартиру (если это удастся, а ведь может и не получиться), либо продать приобретенные метры.

Существует также третья причина, отмечавшаяся респондентами - неопределенность перспектив роста стоимости жилья. Если в прошлом году они составили более 600 процентов за год, то в этом, учитывая снижение темпов инфляции, на подобную цифру рас-

считывать не приходится. Поэтому вложение средств в жилищные сертификаты может оказаться не слишком выгодным. Отношение к сертификатам было бы существенно иным в случае их периодической котировки, а также существования возможности свободной продажи сертификатов по курсовой стоимости.

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно заключить, что основными покупателями жилищных сертификатов являются те инвесторы, которые обладают значительной частью суммы, необходимой для покупки квартиры, и рассчитывают набрать недостающую сумму в течение нескольких месяцев. Если же ваших свободных средств хватит на покупку одного-двух метров жилья, подумайте, прежде чем приобретать сертификат, - он может оказаться для вас вечным напоминанием об опрометчиво принятом решении.

И, наконец, последний, шестой, вариант инвестирования свободных денежных средств, распространенный в настоящее время, - приобретение ценных бумаг в расчете на получение дивидендов. Обмен акций многих пред-

приятий на ваучеры сделал акционерными практически все население России. Однако в настоящее время процент рантье (то есть живущих исключительно за счет дивидендов, выплачиваемых по акциям) чрезвычайно мал и составляет меньше одного процента всего населения (в процессе исследования таковых обнаружить не удалось), в то время как на Западе число рантье достаточно велико и составляет 10-15 процентов двеспособного населения. Можно было бы предположить, что в настоящее время в России не существует ценных бумаг, способных обеспечить высокие доходы. Однако это не так. Фондовый рынок уже сегодня приносит гораздо более высокие прибыли, нежели товарный, а в ближайшие два-три года рентабельность операций на фондовом рынке, по мнению экспертов, станет еще выше, и на спекулятивных акциях и другими ценными бумагами будут сделаны миллиарды. Почему же биржевые спекулянты способны зарабатывать сотни миллионов на акциях, а рядовые акционеры вынуждены довольствоваться достаточно скромными суммами (за первое полугодие средний доход

от акций среди опрошенных составил 7 тысяч рублей на одну акцию)?

Причин несколько, и одна из главных состоит в том, что акции практически всех акционерных обществ неликвидны, то есть их невозможно продать по курсовой стоимости. Скупкой и продажей акций должны заниматься фондовые биржи и бюро, однако большинство из них предпочитает осуществлять операции в одну сторону - вы можете купить акции, но не можете их продать (в то время как на фондовых биржах идет интенсивный процесс купли-продажи). Именно неликвидность акций была названа подавляющим числом респондентов в качестве основной причины осторожного отношения к ним (более 82 процентов опрошенных). Что же касается розыгрышей призов среди акционеров, практически всех эмитентами, то в процессе опроса не удалось обнаружить ни одного респондента, который смог бы назвать кого-либо из своих близких, знакомых или друзей, выигравших что-либо.

Не вызывает сомнения тот факт, что в целом фондовый ры-

нок России развивается в том же направлении, что и фондовый рынок западных стран несколько десятилетий назад. Для современного западного среднестатистического гражданина характерно большую часть свободных средств хранить именно в акциях, продавая последние по мере необходимости. Лишь неразвитость российского фондового рынка препятствует формированию аналогичной привычки у среднего россиянина. В последующем мы планируем более подробно рассмотреть существующие уже сегодня механизмы использования свободных денежных средств с максимальной выгодой и минимальной степенью риска. Пока же можно посоветовать следующее: размещая свои деньги, постарайтесь адекватно оценить свои возможности. Если опыта у вас недостаточно, не стоит сразу бросаться с головой в рискованные предприятия, «попробуйте» сначала на чем-нибудь более или менее надежном. Возможности рискнуть и сыграть в игру типа «МММ» будут всегда.

АВТОРИТЕТНОЕ

Мнение



Василий Семенович, сейчас много говорят о том, что впереди нас ждет еще один кризис. Банковский. Специалисты утверждают, что его последствия могут быть катастрофическими. Расходятся они только в одном:

ность и делаем все, чтобы этого никогда не произошло. Наши акционеры, клиенты могут быть абсолютно спокойны.

- Откуда такая уверенность?

- Мы ведем умеренный образ жизни. Умеренную кредитную политику. Получаем и продаем кредитные ресурсы, не задирая цены. Собственно, мы и не уходим далеко от ставок Центрального банка. Как вы знаете, его кредитная политика ныне в их снижении. Естественно, что и мы это делаем. Этот разрыв зависит от того, кому мы выдаем кредит. В первую очередь стараемся поддержать производителей. Тем же заводам сегодня приходится очень нелегко. Понимаем их критическое состояние и пытаемся поддержать. У нас на сегодня выдано кредитов на 138 миллиардов рублей. Все эти деньги ра-

жит в корне неверная прежняя политика Центрального банка. Тогда считалось, что создание огромной сети мелких банков - благо. Более того, в тот момент было стремление раздробить и уже существующие мощные банки. Боролись таким образом против монополизма. Нам, например, было очень сложно сохранить свои 11 филиалов, Стрежевской все-таки потеряли. Да, банков стало много, очень много. В тех, где удалось собрать квалифицированные кадры, дела пошли более-менее удачно, про остальных же заранее можно было сказать: банкроты в перспективе.

- Если перефразировать знаменитую фразу Владимира Ильича, то, видимо, считалось, что каждая кухарка может управлять банком. Но оказалось, что необходим профессионализм, которым наши новос-

раздавались заведомо невозвращаемые кредиты?

- Было и это, был и обман со стороны клиентов. Малый банк, конечно же, не способен обслуживать крупных, солидных клиентов. К нему приходят, скажем так, разные люди, не всегда надежные. Мы же всякого не возьмем, внимательно изучаем любого нового кандидата. Хотя и нам совсем уйти от неприятностей в этом плане не удалось, но на фоне общей ситуации выглядим более благополучно.

- Что может разорить крупный банк?

- То же невозвращение кредитов. У нас в больших задолжниках ходят лесозаготовители - и по кредитам, и по процентам. Правда, не из злого умысла, но от этого не легче. И проблему эту нельзя разрешить на региональном уровне, отрасль может вытиснуть из прорыва только разумная, скоординированная и заинтересованная политика правительства. То же самое происходит и с сельским хозяйством, и они ходят в наших должниках. Все взаимосвязано. Если завод не получает от того же государства долг за уже выполненный заказ, то, конечно, ему нечем рассчитаться с нами.

- Со стороны клиентов к вам претензий нет? Ведь совсем недавно обычным было, когда деньги чуть ли не терялись в банках, ходили месяцами.

- Это не наш стиль работы. Мы всегда проводили своевременные платежи, в том числе и валютные. С апреля прошлого года банк имеет Генеральную валютную лицензию ЦБ, которая дает нам право на выполнение любых операций, связанных с валютой, в том числе иметь любое количество счетов за рубежом. Кстати, услуги, связанные с зарубежными клиентами, мы оказываем за 2-3 суток. В 14 зарубежных банках открыты наши корреспондентские счета, только в США их три. Разумеется, с рублевыми действуем еще оперативнее. Мы - участники трех клиринговых центров, через них осуществляем большое количество операций в системе «Спринт», что позволяет получать результат в так называемом «реальном времени», то есть тира буквально считанные минуты.

- Все, что вы говорите, успокаивает. И все же кризис...

- Но он должен быть смягчен. Необходимо вмешательство Центробанка. С каждым банкротом-банком надо разбираться, почему это случилось. Если не по его вине, то надо вмешаться, может быть, оказать помощь.

- Недавно Герашенко подписал «Положение о временной администрации по управлению коммерческими банками и другими кредитными учреждениями». Такая администрация, судя по документу, будет назначаться при потере управления банком, как следствие его плохого финансового состояния.

- Своевременные меры необходимы. Наверное, это начинать осознать в правительстве. Тех, кого можно спасти, надо спасать. Сегодня банки 20 процентов своих кредитных ресурсов держат на балансе ЦБ. И за счет этого можно тоже помочь. Вообще практика резервирования таких средств в ЦБ хороша, но, думаю, процент необходимо сократить в 1,5-2 раза. Резерв этот работает, но не на нас.

- Как вы оцениваете банковскую систему России в целом? В частности, имею в виду обилие филиалов московских банков в регионах. Ведь идет отток капитала в столицу, там он «крутится», в то время как провинция вообще может сидеть без денег.

- Я считаю это ненормальным явлением. Разве мощностей наших местных банков недостаточно? Говорят, ради конкуренции... А в результате регионы оказываются в проигрыше. И это тоже работает на кризис. Я, кстати, всегда настаивал на процессе сдерживания возникновения новых филиалов. Вовсе не из боязни конкуренции. Отток средств, и немалый, в результате, конечно же, нежелателен.

- По-видимому, ситуация складывается так, что будет идти укрупнение банков?

- Руководство Центробанка уже этим занимается. Сегодня не регистрируются, например, банки с уставным фондом менее 2 млрд. рублей, а уже существующие банки побуждают к наращиванию уставного фонда или же им грозит ограничение функций. Мне эта политика больше нравится. Ведь только крупные банки могут пойти на долговременные инвестиции в производство, в чем сейчас экономика России очень нуждается. Недооценивать сложившейся сегодня в финансовой системе страны ситуация нельзя. Тот, кто этого не понимает, не понимает самой экономики. Банки сегодня - огромный механизм, это сердце, артерии страны. К сожалению, у нас на первом плане политика, а потом уже экономика. А должно быть наоборот. Поймет ли это верховная власть, наконец? Иначе нас ждет «МММ» в повсеместном масштабе.

- А что можно сегодня пожелать клиентам банков, чтобы избежать больших огорчений?

- Доверять только солидным и надежным банкам. Руководствоваться здравым смыслом, а не жадной жаждой быстрого обогащения. Да, такие банки не обещают «превратить каждую песчинку вашего вклада в жемчужину», но они не обманут, не разорят.

Интервью вела
Нина МАСКИНА.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ТОМСКПРОМСТРОЙБАНКА В.С. КЛИМЕНКО:



«БАНКОВСКИЙ КРИЗИС БУДЕТ. НО ЕГО НЕОБХОДИМО СМЯГЧИТЬ»

кто-то уверен, что потрясения в финансовой сфере начнутся уже в конце сентября, другие называют конец года.

- Да, кризис будет. Может быть, не такой страшный по масштабам, как прогнозируют в средствах массовой информации, но если дела пойдут и дальше так, то, безусловно, мы столкнемся с немалыми трудностями. Ведь банкротство банка гораздо серьезнее, чем банкротство предприятия, даже целой отрасли. Оно более опасно в силу особой роли банков в финансовой системе. Допустим, остановилось производство, с которым связаны судьбы многих людей. Конечно, они пострадают от этого. Возможно продление этой цепочки. И все же это не идет ни в какое сравнение с банкротством банка! Ведь за ним могут быть сотни таких предприятий, тысячи клиентов. Даже самые благополучные в этой ситуации окажутся на грани краха. Представьте себе, что у такого банка, как наш, на протяжении ряда месяцев отсутствовали средства на корреспондентских счетах? Это значит, что жизнь в области, по сути, остановится. Нет, об этом даже страшно подумать. Конечно, мы отлично понимаем свою ответствен-

ботаю в области. Постоянно следим за корреспондентскими счетами. Ко мне на стол ежедневно ложится подробнейшая информация о состоянии дела. Знание ситуации и дает возможность ее координировать в случае необходимости. Стремимся также наращивать «мощь банка». Наш капитал составляет свыше 20 млрд. рублей. Уставный фонд - 3 млрд., и он полностью оплачен. Кстати, по рейтингу из 2,5 тысячи зарегистрированных в Российской Федерации банков только 11 процентов имеют уставный фонд свыше 1 млрд. рублей. Мы же по всем показателям из первой сотни не выходим. Резервный фонд у нас - 3,5 млрд. рублей. Все остальное - наши основные фонды, т.е. наша собственность, собственность наших акционеров. Их у нас 200 юридических лиц и около 800 физических.

- Не каждый банк может похвалиться тем, что его акции так крепко защищены. А что же будет с малыми банками, для которых наступают полосы больших испытаний?

- Многие из них попадают сейчас в сложное финансовое положение. Думаю, что не всегда по своей вине. А в основе всего этого пе-

печенные банкиры, увы, не обладали. К тому же, как мы все помним, период первоначального накопления сводился к зарабатыванию на спекуляции деньгами Центробанка, хотя во всем мире банки предоставляют очень широкий спектр услуг. В первую очередь это инвестиционные кредиты в производство. У таких же банков поле деятельности все более сужалось. Наверное, они не могли не подойти к краху.

- По сути, процесс банкротств уже начался. Крупные банки поглощают более мелкие, хотя нередко без смены вывески. Появляются дочерние предприятия, филиалы. Кстати, и мы уже получали подобные предложения.

- Стать филиалом Промстройбанка?

- Да.

- И вы отказались?

- Мы предпочитаем создать филиал сами, подобрать при этом собственные кадры. Нам не нужны случайные люди. Ведь, как показала практика, банковское дело привлекло немало авантюристов, просто мошенников. К тому же за теми, кто разоряется, числится немало долгов.

- Сказывается, видимо, то, что

ДЕЛА

давно минувших дней

СОЛИДНОСТЬ ОЧЕНЬ УВАЖАЛИ

В первую же зиму, после постройки железнодорожной магистрали к нашему губерническому городу, стали прибывать в вагонах огромные стальные негорючие сейфы фирмы «Миллер в Москве». И томские ящики на первых порах были лучше всех осведомлены о развитии банков, поскольку заказы на транспортировку этих квадратных металлических чудовищ получали еще с осени. Летом их тяжесть не выдерживала ни одна телега, дубовые ободья колес, обтянутые стальными полосами, лопались уже при погрузке сейфа. А зимой тройка лошадей свободно тащила полосу из отесанных сосновых бревешек, на которых лежал этот несоразмерный шкаф, сверкающий литыми узорными медными ручками, привинченными как на домашних дверях, но таившими хитроумные секреты запоров.

Особого внимания удостоивали ящики Русский банк для внешней торговли, имевший к ним самое непосредственное отношение. Старинные документы свидетельствуют: «Внешняя торговля Томской губернии, соприкасающаяся в южной своей части с пределами Китайской Импе-

рии, производится купцами в незначительных размерах вычным трактом через пограничное русское селение Кош-Агач, откуда идет колесный путь в китайский город Кобдо. Предметами вывоза за границу служат мануфактурные и галантерейные товары, железо, медные изделия, кожаный товар, маршалы рога. В обмен русские купцы приобретают кирпичный чай, меха, шелковые ткани, мелкие китайские поделки. Эта внешняя торговля по затруднительности пути до Кош-Агача не имеет еще надлежащего развития, ограничиваясь оборотом в несколько сот тысяч рублей».

Дверь для Сибирского торгового банка, доставленная в Томск, была такой громадной, что, казалось, может в нее проехать верховой. Вставленная в литые косяки, она поражала своей толщиной, измеряемой расстоянием от запястья до локтя ямщицкой руки, и десятком блестящих толстых точенных из стали ключков, входивших при закрывании в обе стороны косяков. Никелированная табличка на внутренней стороне двери удостоверяла: «S. L. Arnheim-Berlin». С вагона эту машину снимали краном-паровиком, а тащила ее на полозьях уже шестерка лошадей.

Ни в каком другом банке Томска, а их было три - отделение Государствен-

ного Банка, Сибирского общественного и Сибирского торгового, - таких дверей не было. В то время солидность очень уважалась. Сохранились документы, очерчивающие деятельность Государственного Банка и его отделений по стране.

Основанный «для оживления торговли и промышленности», он открыл свои действия 1 июля 1860 года с основным капиталом в 15 миллионов рублей, увеличенным впоследствии до 25 миллионов. Функции Банка двоякого рода: финансовые и коммерческие. Было предусмотрено, что Банк непосредственно через свои местные учреждения будет кредитовать землевладельцев и местных промышленников и выдавать ссуды по соло-векселям, обеспеченным имениями, на покупку земледельческих машин фабричного и заводского инвентаря и прочее. Но опыт скоро показал, что расширение операций в этом смысле потребовало бы таких оборотных средств, которых Банк не имеет. Краткосрочный кредит на практике превращается в долгосрочный. И, наконец, при обширности государственной территории и разнообразии местных условий администрации Банка невозможно расширять ссуды и всякого рода операции без несомненного риска для интересов Банка. Главная цель

его определялась в регулировании денежных оборотов в стране.

Интересен перечень актива, в котором, кроме прочего, числятся «сумы, находящиеся в пути и на Монетном Дворе; хлебные грузы при посредстве железной дороги; расписанные долги по векселям и ссудам; долги Санкт-Петербургской и Московской ссудной казны». В общем, заботы прошлого века типичны и для наших теперешних забот.

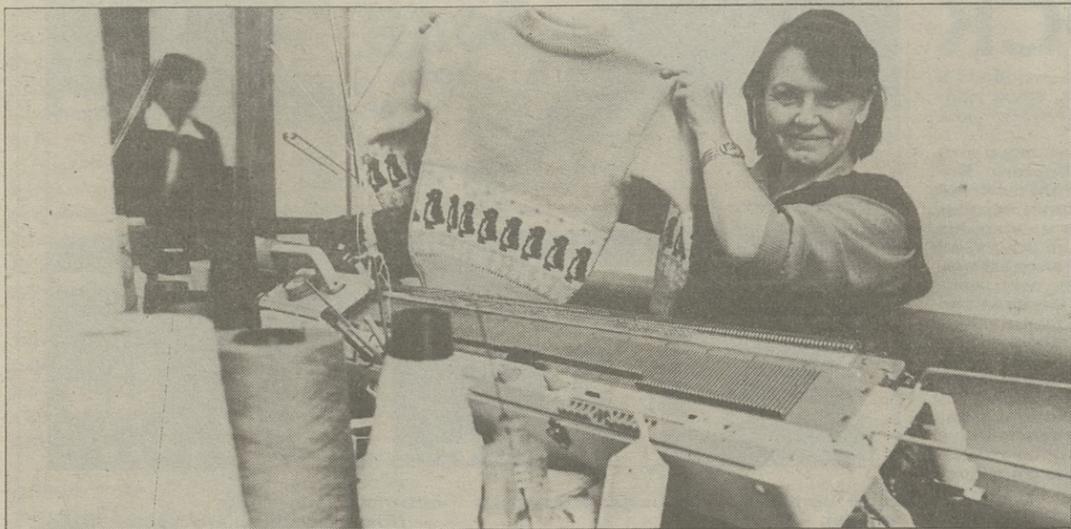
А понятие «банкротство», казалось бы, присущее только развитому обществу со сложившимися экономическими отношениями, берет начало в очень далеком времени, когда в итальянских церквях сидел на скамейке человек, специализация которого была - разминивать деньги. И коли постигла этого меняла неудача, то крах его и определялся словом «банкротство». На итальянском языке оно обозначает «сломанная скамейка». Ну а вечность самого банковского дела подтверждают те самые старинные двери и сейфы, безотказно служащие в Томске до сих пор. Один из них помечен стальными литыми цифрами даты выпуска: «1857 год».

Эдуард СТОЙЛОВ.



ПРИКАЗАНО

ВЫЖИТЬ



МЕЖДУ
МОЛОТОМ И НАКОВАЛЬНЕЙ

ВО ИМЯ И ДЛЯ БЛАГА... НАС

Так почему производители товаров по-прежнему в паутине проблем?

Как удовлетворить свои хотя бы простые будничные проблемы? Скажем, купить дешевые и удобные домашние тапочки, добротную теплую одежду, повседневный спортивный костюм, которые не распозались бы после первой стирки. Когда-то ими снабжала томичей местная легкая промышленность.

Во время перестройки появились надежды на новые перспективы. И поначалу они стали сбываться. Строились новые производственные корпуса, закупалось оборудование.

Кое-что и мы успели во время перестройки, - рассказывает директор трикотажной фабрики Н. Е. Гордеева. - Когда нам передали здание бывшей текстильной, вдобавок к тому, что достраивалось на проспекте Ленина, мы поверили в возможность стать частью современной фирмы.

Изготовление современной красивой отделки и трикотажного полотна модных расцветок должны были взять на себя новосибирские трикотажники. Томичи расширяли пошивочные цехи.

К сожалению, этим планам не суждено было сбыться. Судорожные волны экономического кризиса, распада Союза, обнищание населения в одночасье изменили многое. Каждый остался при своих интересах. Впрочем, тем, кто не успел высоко взлететь, падать было менее болезненно. Скоро томичи убедились, что заполнивший рынок китайский трикотаж не лучше бумажных зонтиков под дождем.

Да и на фабрике не сидели сложа руки. Если прежде в год осваивали пять-семь новых изделий, нынче их запускают в производство десятками, в зависимости от времени года, спроса и сырья.

- Вам нравится это детское платице? Хорошенькое и совсем недорогое. Если нужен другой размер, приходите дня через три.

Такой разговор у импровизированного прилавка, поставленного возле фабричных ворот, можно услышать нередко. Кстати, возможно, что продавец и ваш собеседник - сама директор фабрики или ее ведущие специалисты.

- Конечно, подобные встречи очень полезны, - рассказывает Неля Емельянова. - Мы узнаем нужды людей из первых рук. Вот, например, те же «бабушкины» кофты для

старшего поколения. Кто их теперь выпускает? А к нам за ними специально приезжают. Дешево и сердито.

Оптимизм у директора сохранился, но стал немного ироническим. Конечно, детские спортивные костюмы, юбки-плиссе романтического стиля в конце концов продать удастся. Вот и новинка - школьная форма - хорошо смотрится и явно понравилась покупателям. Но нередко приходится коллективу, в том числе и руководителям, зарплату выдавать своими же изделиями. Хочешь - продавай, хочешь - сам носи. Многие носят, все-таки недорого и удобно.

Но разве ж так хотелось бы работать профессионалам, имея они приличное сырье и оборудование?! В прошлом году удалось купить три японские вязальные машины, для них и фантазирует молодой художник-модельер Ольга Филимонова. Яркие красивые детские костюмчики и в нынешних забытых тряпках магазинах едва ли найдешь. Особенно по такой умеренной цене. На отделке голубого костюмчика - забавные пингвины, на розовых - земляника. Правда, делают их в день всего по несколько штук. Машины-то хоть и японские, но ручные. На прилавках магазина они не задерживаются.

Вот если бы в прошлом году, как задумывалось, истратили полученную прибыль на расширение производства... Прибыль была вроде немаленькая - 150 миллионов рублей. 55 миллионов «свели» платежи в бюджет, а 94 миллиона рублей ушли на оплату штрафных санкций за просроченные платежи по картотеке.

С января, как с чистого листа, - все заново. Правда, была надежда на помощь со стороны правительства. Обещали льготный кредит - 200 миллионов под 25 процентов годовых. Эти деньги трикотажники собирались потратить на покупку пряжи. Не удалось. Свой собственный банк «Фонд» отказался выступить гарантом для получения кредита. Других желающих тоже не нашлось. Вот вам и поддержка местных производителей. Пропал кредит.

А пряжу можно купить только по предоплате. Для того, чтобы головоломка на тему выживания в рыночных условиях была посложнее, добавим, что плата за электричество, тепло и воду составля-

ет нынче в себестоимости изделия до тридцати процентов, а детский ассортимент, на который в основном ориентируется предприятие, практически убыточен. Как же удалось акционерному обществу, не останавливая производство и не отправляя людей в вынужденные отпуска, продолжать работать?

- Секрет прост, - вздыхает главный инженер фабрики Т. А. Осина, - нам пришлось ориентироваться не столько на рыночную экономику, сколько на натуральное производство и товарообмен. К примеру, комбинат поставляет нам эластик, мы - трикотажное полотно их партнерам. Или просто умоляем отгрузить сырье без предоплаты под честное слово.

Здесь не только умудрились выжить. Сейчас заканчивают монтаж оборудования на участке отделки трикотажа, научились вязать жаккардовые узоры, вычисленные вручную, без помощи компьютера, но современные и модные. А модельер Ольга Филимонова мечтает создать из этого трикотажа молодежные комплекты, чтобы их захотели купить те, кто любит одеваться ярко и со вкусом.

У главного инженера другие мечты. Она хотела бы стать единственным партнером Томского завода резиновой обуви. Вязать для него синтетическое полотно. Но требуются большие объемы. Нужно оборудовать новый участок. Если сделать это совместно с обувщиками, выгодно будет всем. Обувщики получат более дешевое полотно. Кроссовки подешевле будут раскупать.

Но все мечты упираются в отсутствие денег у обоих партнеров. Поэтому приходится платить за полотно дороже. Интересно, когда-нибудь такие простые и выгодные проекты возьмутся ли поддерживать наши банки? Впрочем, этого ждут не только на трикотажной фабрике. В Черномырдин не раз повторял, что экономический кризис закончится тогда, когда финансисты решат вкладывать деньги в производство. Тогда же, по его словам, начнется подъем в экономике. Премьер-министр даже срок назвал, когда это должно случиться - конец нынешнего года. Однако что-то не похоже, что его предсказание начинает сбываться. Сколько еще выживать-то будем, вместо того, чтобы просто работать?

Зинаида КУНИЦЫНА.

ПО-СОСЕДСКИ

УТРОМ МАЖЕМ БУТЕРБРОД, СРАЗУ МЫСЛЬ: А КАК НАРОД?

Богатые люди давно не селятся в нашей престарелой «хрущевке». В подъезде до сих пор нет железных дверей: мои соседи в основном пенсионеры, учителя и рабочие. Короча, воровать нечего. Я редко вникала в проблемы своих соседок, а видела их между тем все чаще и чаще в последние пару месяцев: обе - рабочие цеха ширпотреба НИИПП, они, оказывается, были отправлены в отпуск без содержания и вот что рассказали о своей рабочей жизни.

- Я пришла в цех пять лет назад. Работа рядом с домом, стабильные заработки - 200-230 рублей, согласитесь, неплохо. В семье у нас двое детей. Муж работает в академическом институте научным сотрудником. Жили средне, но далеко не бедно: мичуринский, родители подарили «Москвич». Отдыхать ездили за границу. В последние полтора-два года все резко изменилось. Зарплату в семье регулярно получает только муж-бюджетник - 120 тысяч в месяц. Я второй месяц сижу дома. В июле была в отпуске (отпускные не заплатили), в августе нас отправили в отпуск без содержания. Деньги на детей - несчастные 11 тыс. на ребенка - последний раз выплатили в июне. В конце августа получила зарплату за март - 67 тысяч.

Наш цех выпускает зарядные устройства для автолюбителей. Спрос на них вроде бы есть, но то одной детали нет, то другой. Работа стоит. Из 20 работающих на участке осталось меньше половины, уходят большинство в торговлю. Питаться мы стали гораздо хуже. Фруктов, мороженого детям покупаем все реже и реже. Как выживаем? Мама-пенсионерка помогает. Но очень стыдно брать у нее деньги: представляете, пенсионерка кормит семью работающих здоровых, полных сил людей. Я пыталась в отпуске подрабатывать, разносила телеграммы вместо работницы, ушедшей в отпуск. За 16 дней получила 160 тысяч рублей. Так и выживаем.

Нам обоим - мне и мужу - уже за сорок. По специальности я - рабочая. Куда я могу пойти работать? Торговать! В бюро по трудоустройству предлагают места штукатура-маляра, подсобных рабочих на стройке. Не те годы, не то здоровье, чтобы переучиваться. Да и завод жалко: денег не платят, но просят: не уходите, вы нам нужны. А ведь мы привыкли начальство верить.

Вторая соседка - работница того же цеха ширпотреба НИИПП. Воспитывает одна двух девочек, муж бросил семью два года назад. До сих пор бегает с места на место, месяцами не работает и алименты на младшую посылает 25 тыс. рублей в месяц. Младшая дочь в свои 15 лет получает пенсию по инвалидности - 68 тысяч в месяц и 10 тыс. стипендии в техникуме. Старшая закончила учетно-кредитный техникум и работает бухгалтером с зарплатой 60 тысяч. Последняя зарплата матери - 20 тыс. рублей в августе за март. Итого в месяц около 180 тыс. рублей и то нерегулярно.

- Одежду покупаем подешевле: то в комиссионке, то с рук. А вот питаемся плохо: покупаю свиные косточки и варю супы. На второе - вермишель, лапша. Все деньги уходят на питание. Крупных покупок давно не делали. Страшно боюсь, если что-то выйдет из строя: телевизор, холодильник или сантехника. Это будет просто катастрофа.

Милые, уставшие женщины. В чем их упрекнуть? В неразворотливости, когда на дворе эпоха всеобщего экономического рвательства? Всю жизнь работали, воспитывали... Честно выполнили свой долг перед страной. Кто позаботится о них теперь?

С. МИХАЙЛОВА.



Рисунок Надима КАСИМОВА.

ОТ РЕДАКЦИИ. Таких писем, материалов, рассказов при желании можно собирать немало. Бедность склонна плакаться в жилетку, богатство - помалкивать. А русские люди всегда любили пожалеть убогого, нищего, несчастного. Ну а если отвлечься от национальных традиций? Давайте подумаем, возможно ли на таком вираже, который совершаем, удержаться на плаву всех: пенсионеров, рабочих, матерей-одиночек?.. Никогда, нигде не рождалось новое общество без осадка. В осадок выпадали разные люди: в фашистской Германии - коммунисты и евреи, в большевистской России - дворяне и буржуа, в революционной Франции - роялисты, в Соединенных Штатах - южане... Список бесконечен. Нет, не было и не будет общества справедливого. А что касается рабочего класса в России, то так ли уж он безупречен, если говорить о нем, как о социуме? Бессловесно работали, верили начальству, пили, презирали «ученых» и «культурных»... Общество, которое грядет, безусловно, справедливее не будет. Просто довольные и недовольные уже поменялись местами.

БЕССОННИЦА

НОЧЬ. УЛИЦА. КИОСК

Вывеска на торговом павильоне, призывающая «не смыкать глаз в час ночной», картинно светилась во мраке.

Мы вняли этому жизнерадостному зову и бодрствовали до утра, пересчитывая ночные прилавки, где возле нарядно поблескивающих бутылок суетится человек, на ходу сортируя банкноты.

- Жень, а если - недостача?
- Тогда ее поделят на всех продавцов - вычтут из зарплат. Правда, крупной еще не было ни разу: все больше по мелочи...

Покупатели подходили постоянно, чуть ли не выстраивались в очередь: киоск в центре города, широкий ассортимент... Впрочем, во всех магазинах - с богатым выбором напитков и не очень - основным спросом пользовались водка, пиво и «Советское» шампанское. Белая «Московская» томского разлива имеет успех у любителей выпить из рабочих масс. «Столичную» и «Абсолют» покупает деловая интеллигенция - и с очередной стипендии - студенчество.

Ночной «час пик» здесь - с 23 до полвторого. Это сейчас, в рабочие дни. В конце недели желающих расслабиться побольше.

В «спальных» городах, напротив, ночью ларьки посещаются редко, хотя их здесь очень много. На Иркутском тракте торговля шла только в «Светлячке». Двое парней за стеклом сучали, жуя «истинную свежесть»:

- Как у нас с охраной?.. Да мы не боимся: если что случится - областное ГАИ через дорогу.

- Ну а если наставлю на вас обрызг и запрошу сумму, тогда какие ваши действия? - затребовав конкретности мой сопровождающий.

В ответ - растерянные ухмылки и что-то невнятное насчет самообороны. Подобная реакция была у большинства ночных продавцов. Лишь один сказал: «Постараюсь выключить свет и - на пол!» В «Ламе» на этот случай была рация, по которой можно связаться с владельцем фирмы. В одном из киосков был телефон. Павильоны ТОО «АМВ» охраняла по договору милиция, но месяц назад предприятие от этих услуг отказалось, посчитав, что дешевле будет обходиться собственными силами. Своеобразная защита в одном из ларьков на втором Каштаке. Вечером стекла задраивают металлическими пластинами, оставляя лишь маленькое окошечко, в которое только одним глазом по редким полкам и пробежаться. У стола кутается в куртку худенькая, с усталой улыбкой женщина.

- Меня муж стережет. Сидит здесь часов до трех, а там уж и не страшно, одна смену дорабатываю.

Вдоль остановок транспорта - неровный строй закрытых киосков. Большинство из них раньше работало и ночью. До того самого момента, когда вышло знаменитое распоряжение, разрешающее «бодрствовать» только тем, кто имеет лицензию на торговлю с 22 часов. Сейчас ночных киосков чуть больше шестидесяти.

Режим работы у продавцов разный. В одних фирмах две трудовые ночи компенсируются двумя-тремя сутками отдыха, в других счет идет на недели. В смене заняты чаще всего один-два челове-



ка. В магазинах, торгующих к тому же пищей, - четверо.

Немного об общении с покупателем. В «Ламе» настольная книга продавца - инструкция по обслуживанию. Здесь же - меры наказания. Нагрубил посетителя - штраф 10 тысяч. И так далее. Правда, и клиенты разные бывают. Бывает, привалится к окошку и, угрожая дрожащим пальцем, пьяно глаголет: «А ты почему на меня так смотришь?»

Но видели мы и другую картину. На Томске-1 возле «ночника», опираясь на обрубки ног, в 2 часа ночи просил милостыню выпивший инвалид. Прямо на грязном, мокрым от дождя сефальте. Рядом маленькие дети выпрашивали сигареты и с восторгом тарасились на яркие

бутылочные этикетки.

Покупателя в это время было мало - середина недели, погода плохая. Да и в конце концов ночью город хочет спать.

Татьяна ПОДЛАСОВА.
Фото Владимира ВЕЙЛЕРТА.

Как сообщили в администрации города, количество ночных торговых точек растет. Основные нарушения: грязь, несоответствие сертификата партии товара. Комиссии, которые регулярно проверяют магазины, могут закрыть павильон, если в нем грубо нарушаются сразу несколько правил торговли. Однако таких случаев с ночными киосками в Томске еще не было.



АТРИБУТЫ рынка

«ИХ НАДО БИТЬ В ЛОБ»

Первый номер «Предприятия» начал разговор о рэжете. Наш сегодняшний собеседник Олег Ф. уверен: «доктор рэкет» не лечит, наоборот - калечит. Директор индивидуального предприятия может судить о рэжете не понаслышке.

- Давайте сначала об истории. Откуда в тихом провинциальном городке грозные парни-рэкетеры?

- Томичи, особенно моего возраста, подтвердят: возле кинотеатра им. Горького всегда «трясли». Собирались компании и отбирали деньги у сверстников и малышни. Это шпана, криминальная мелочь. Тогда сшибала копейки и сегодня занимается тем же. Главное в общении с ними - не быть трусом, потому что трусы - они.

Широкая жизнь рэкетиров - блеф. Основную массу денег они тащат своему хозяину. Хозяин - фигура иного плана, а вот эти, которые приходят ко мне, к другим коммерсантам, остались прежними и психология та же: сшибить мелочи и пойти купить мороженое. Перевоспитать их невозможно. Сажать бесполезно - они выйдут озлобленными и еще более бесполезными людьми.

- А приходят ко всем?
- Ко всем. Рано или поздно. Иногда звонят, но тут вообще разговор короткий: включаю автоответчик и говорю об этом в трубку. Мгновенный отбой.

Приходят обычно два на неделю, это как минимум. Всегда разные люди, кого только не было. Бывают серьезные товарищи - с ними тяжело. Обычно я отсылаю по соответствующему номеру телефона - в управление по борьбе с организованной преступностью. Просто в последнее время правовая неразбериха и общественное мнение о всеобщности рэкета сделали свое дело - они совсем перестали бояться. По виду солидный рэкетир от нормальных людей ничем особым не отличается. Узнаешь по вопросу: «Крыша есть?» и начинается разговор. В их среде много бывших спортсменов. Делают много глу-

постей тактического плана, хотя и спортсмены. Но в офисе я более или менее в безопасности.

Меня можно прижать. Но город-то маленький, все равно найдем и та же милиция мне поможет. Что касается кемеровских и иных рэкетиров - ко мне они не приходили. Видимо, это невыгодно кемеровским фирмам, с которыми мы сотрудничаем. Как они добиваются нашей неприкосновенности - я не знаю.

Я не плачу рэкетирам еще и потому, что им нужны неучтенные наличные деньги. «Черный нал», как его называют. А его у меня нет. Правда, сегодня рэкет преобразился: не имеешь налички, пожалуйста, переводы на счет в банке. У рэкетиров есть свои вполне официальные конторы.

- Так что же делать, если к тебе пришли рэкетеры?

- Все, что нужно, это обратиться в вышеупомянутое управление и сказать: «Ребята, на меня наезжают, помогите».

- И они все бросили и поехали помогать?

- Как правило. Единственная их проблема - постоянная антиреклама в средствах массовой информации. В УОП УВД собрались молодые ребята, которые хотят работать и умеют это делать. И разобраться с той шпаной, из которой состоит сегодня томский рэкет, они сумеют. Не так давно был случай: тормознули нашу машину недалеко от Томска. С поста в Алаево быстро нам об этом сообщили. Через 25 минут ребята из УОП были на месте. Так что даже с дорожным рэкетом, самым неприятным, можно бороться.

- Допустим, шпана. Но у шпаны есть свои мерзкие стадные законы, они могут напасть. В конце концов у каждого биз-

несмена есть родные, близкие... Не страшно?

- Есть опасения. Один раз на меня наезжали очень серьезно. Повзрываем всех, пожгем, побиваем. Но вообще-то они такие же люди и так же смертны.

Кроме того, они понтовики. Вся их метода основана на том,

те к ним. Если тебя обокрали, они скажут - это твои проблемы.

- А что породило такое дикое количество вымогателей?

- У меня есть знакомые среди рэкетиров, с которыми мы даже учились вместе. Мы - одно поколение. И мы разведены по полюсам: те, кто смог организовать свое дело, встать на ноги, и те, кто не смог. Втиснуться сейчас на рынок очень тяжело - думаю, в принципе невозможно. Так вот, эти вторые пошли по другому пути: пытаются создать структуры защиты предпринимателей, но делают это методами, традиционными для России. «Давай мы тебя будем защищать» - а как это делать, обходясь без банальных «разборок», не знают.

- Ситуация: вы дали денег

похожая ситуация. Я прибегаю к помощи рэкета. Получилась ерунда. Во всем можно разобраться цивилизованными способами, не прибегая к помощи третьих сил. А иметь деловые отношения с рэкетом - означает повесить себе и своему должнику на шею петлю.

- А нет мысли объединиться всем коммерсантам и вместе - вместе не так страшно - дать отпор рэкету?

- Уже пытались объединиться, когда в январе жгли киоски. Во-первых, наше обращение к городской власти пропало безответно, а во-вторых, некогда. Работа занимает такое количество времени и отнимает столько сил, что некогда объединиться. Создавать собственную структуру охраны незачем. Есть уже охранная государственная структура - это милиция. Государство, которому мы платим такие налоги, должно нас защищать. У них есть, конечно, свои проблемы, но мы им помогаем. Платить официально работникам милиции - незаконно, но если нужно оплатить какие-то технические и спецсредства - пожалуйста.

- Мы напечатаем ваше интервью. вы не требуете, чтобы оно было анонимным. У вас будут проблемы?

- Придут, обязательно. Но если все будет кричать, что платят все, что милиция бессильна - мы так ничего и не сделаем в России. Тем более что платят не все. И милиция делает свое дело профессионально. Ну, конечно, в семье не без урода. Знаете, почему платит человек, сидящий в киоске? Да потому что кричат на всех углах, что рэкетеры всемогущи, а милиция бездействует. Это не так. Просто газеты, радио, телевидение делают сегодня рэкетирам бесплатную рекламу.

И еще я помню урок с тех самых времен, когда трясли мелочь у Горького. Надо бить первым, надо давать отпор: И это, как правило, действует.

Записал Андрей ОСТРОВ.
Рисунок Вячеслава ШИЛОВА.

ОТ РЕДАКЦИИ. Наш собеседник попросил не менять и не скрывать своей фамилии, названия частного предприятия. Сделали мы это во время верстки газеты по просьбе его компаньонов, пока сам Олег Ф. находится в отпуске далеко от Томска. Ну что ж, значит, еще не время для смелых высказываний.



чтобы приехать, напугать и, если человек напугался, забрать деньги и уехать. У меня есть знакомые, близкие к этой сфере, они сами признают примитивность этой схемы.

- Но, платя рэкету, вы чувствуете себя защищенным от произвола других группировок рэкета, от банального воровства...

- Тем коммерсантам, кого я знаю и кто платит рэкету, рэкетеры ни разу не помогли. Даже в тех случаях, когда могли. Помогать они могут только друг другу. Или координировать друг друга: сказать другим ребятам - эта фирма нам уже платит, не лезь-

взаимы своему товарищу под его коммерческий проект. А он вам их не возвращает. Что делать, куда обращаться?

- Нечего делать и некуда обращаться. Если он тебе не отдал денег - пролетел ты и больше никто. Ты не проверил, ты поверил на слово. Как правило, что происходит: навязывают человеку неходовой товар и потом начинают требовать деньги обратно. Не отдает - покупают рэкет. А им все равно, рэкетирам, какие обстоятельства, им лишь бы вытрясти из человека и получить свои причитающиеся.

Года два назад у меня была



Иногда год назад директор Дроздов водил меня по пустынному в то время Дворцу спорта, помню, поразил его оптимизм. «Вот здесь», - показывал директор в зал, - все будет занято рядами с товаром. Места свободного не будет». Из вежливости не хотелось противоречить. Я тогда сказала: «Посмотрим». Сегодня посмотреть есть на что.

Бывший зрительный зал Дворца лучше всего, конечно, смотрится с высоты птичьего полета. Гигантский «пятак» - весь в людях и вещах: девятнадцать торговых рядов воздвигнуто, 400 человек сидят здесь ежедневно и занимаются торговлей. Покупателей, естественно, больше: за день Дворец «пропускает» через себя примерно 75 тысяч посетителей - это уже подсчитано.

Есть центральный рынок, есть огромное количество коммерческих магазинов, готовых удовлетворить любую прихоть, а народ вот уже год идет на ярмарку, во Дворец. Я задавала покупателям различного возраста и социального положения (судя по одежде) одни и те же вопросы: что привело их сюда?

Дворец глазами покупателя

- Мы ходим во Дворец, потому что на базар ехать далеко. А тут можно купить все, что угодно.

- А я сюда приезжаю за обувью. На рынок брать - считаю, рискованно. А здесь посмотришь, примеришь, как следует.

- Мне нравится, что во Дворце нет никакой толчеи, суматохи. Ходишь, смотришь - отдыхаешь.

- Во Дворце как бы совместились рынок и магазин: «цивилизовано», как в магазине, а потроговаться можно, как на рынке.

- Здесь все немного подороже, чем на том же базаре, но зато меньше вещей китайских, меньше «дешевки».

- Здесь тепло - вот что главное. И дождики нет.

- А я люблю просто гулять по Дворцу: зайти в каждый магазинчик, съесть мороженое, попить кофе... И музыку послушать!

Да, теперь в нашем Дворце зрелищ и спорта вот уже год как происходит одно непрекращающееся зрелище - ярмарка. Сюда идут потоком люди, приезжают в переполненных троллейбусах с другого конца города и даже из других городов - Кемерово, Юрги, Новокузнецка... Ярмарка! То есть - праздник!

Таких Дворцов, как томский, в бывшем Союзе аж 64. Огромные площади, способные совершенно спокойно вместить несколько тысяч человек, - к чему этот размах, если сюда не будут приходить? Так и было в трудное для нашего Дворца время: уже несколько лет назад массовые зрелища стали редкостью. Но каждый день в пустой Дворец приходили его работники, уборщицы начинали скрести и мыть. Для кого?

Мы не станем рассказывать о том, как трудно было Дроздову - директору и бывшему спортсмену - переломить себя и пустить в «храм» спорта торговлю.

Просто однажды он почувствовал, что заповедь бывшего директора Дворца Моисея Мироновича Мучника - «Каждый квадратный метр должен работать на тебя» - летит в тартарары ввиду отсутствия претендентов на эти квадратные метры. Бюджетных претендентов.

В коллективе понимали: есть Дворец, значит, в нем должны быть люди. Конечно, кроме ярмарки, были и другие предложения. Предлагали, например, устроить во Дворце огромный гараж. Запустить сюда 200 машин, брать с каждой по тысяче рублей в сутки... Но ведь потом Дворец не отмоешь и не очистишь... Работники Дворца почему-то упорно надеялись на светлое будущее и никак не хотели мириться с мрачным настоящим. А долги Дворца, естественно, все росли. И когда Дворец наконец стал АО «Дворец зрелищ и спорта» (это случилось 19 мая прошлого года), у него было уже 12 миллионов долгов.

«Переворот» во Дворце оказался мягким, постепенным: сначала сделали несколько магазинчиков в холле и сдали их в аренду. Потом предоставили коммерсан-

там служебные помещения - под офисы. Служебными помещениями считаются также артистические гримборные, и потому сегодняшние их хозяева могут гордиться тем, что до них в этих комнатках отдыхали Алла Пугачева, София Ротару, Валерий Леонтьев... Но... «Каждый квадратный метр должен работать».

И квадратные метры «заработали». Зачем, спрашивается, держать гардеробы, если в них никто не раздевается? И гардеробы превращаются в симпатичные лавки с товаром. Стекло, видеотехника, косметика, даже шубы появились в бывших раздевалках. Правда, пришлось поговорить с пожарными: они считали, что гардероб должен быть только гардеробом, и ничем иным. Перестраивали, переделывали, подгоняли. На одни только «пожарные дела» ушло 30 миллионов. Но их уже было где взять.

Дворец глазами продавца

- Почему я здесь, а не на рынке? - удивилась симпатичная Татьяна, предлага-

ющая кожаные куртки. - Потому что здесь - человеческие условия. Во-первых, продавец сидит, а не стоит. Во-вторых, всегда можно отлучиться, ничего с товаром не произойдет - здесь милиции полно. И потом во Дворце атмосфера какая-то дружная, нет жесткости, все интеллигентно, и администрация хорошая.

Торговцы «вкушали» все прелести Дворца постепенно, день за днем открывая для себя что-то новое. И хорошее, и не очень. Оказалось, что соседи по ряду - люди в основном вежливые, и особые инцидентов между соседями, как правило, не случается. Редко-редко вспыхнет конфликт - и тут же погаснет. Как о ЧП мне рассказывали о случае, происшедшем с одним вспыльчивым продавцом, которого не устраивало окружение. Он так прямо и заявил администратору: «Или уберете их от меня, или я тут всех перестреляю!» Перестрелки ждать не стали, убрали «агрессора» на другое место.

Этими делами ведает Любовь Васильевна Челокьян - ее в зале любят, как родную. И она знает каждого торговца в лицо и по списку. Говорят, ее ночью разбудил, и она скажет, что на восьмом ряду девятое место занимает Петров, а он свою арендную плату внес вовремя.

- Здесь так же, как в любом большом коллективе, - делилась со мной другая продавщица. - Соседи по ряду - как сжатый кулак. И продаем друг за друга, и шампанским угощаем на день рождения. И за пирожками по очереди бегаем, покупаем на всех.

Да, течет обычная жизнь - здесь, во Дворце, еще недавно таком пустом и холодном. Здесь завтракают, обедают и даже ужинают - поскольку торговля начинается в десять, а заканчивается в пять. Есть и свои кулинарные пристрастия. Можно, конечно, купить пиццу или чебурек у тетеньки в одном из закоулков Дворца. Можно перекусить слоеным пирожным с газировкой. Но я сама лично слышала, как передавала по рядам из уст в уста: «Рябятя, сегодня у Саргиса - голубцы!» И новость эта прямо-таки освещала усталые лица тружеников прилавка.

Саргис Саргисян, «частный предприниматель», как он сам себя называет, тоже не случайно местом своей деятельности избрал Дворец. «Здесь - надежно. Пришел, ушел, но знаешь, что все будет в порядке. Это не в киоске на улице работать, это - организация».

Саргис кормит народ почти по-домашнему: фаршированным перцем, шашлыч-

ком из курицы, пирожками с капустой. Каждый день гоняет машину на базар - за свежим мясом, овощами и зеленью. Слава о его голубцах уже перешагнула пределы Дворца. Сюда приходят обедать и служащие соседних контор - еще и потому, что цены не такие «крутые», как везде.

А внимательный взгляд постороннего заметит те мелочи, к которым привыкли завсегдатаи. Платные примерочные кабинки (200 руб. за примерку) - кто-то говорит о них с одобрением, кто-то осуждает («вечно мелочимся по-совковому»). Мало кто знает, что появились они после одного случая. Директор шел по Дворцу и вдруг увидел, как женщина при всем честном народе прикидывает на себя понравившийся бюстгалтер...

И туалет платный, и телефон. Телефон, кстати, попросили сами торговцы: не хотим пользоваться автоматом, ну поставьте нормальный аппарат, ну пожалуйста! Пришлось поставить.

Я знаю людей, которые ходят во Дво-

рец просто как на выставку. Поглазеть, послушать, что народ говорит. Время провести. Поглазеть здесь и впрямь есть на что. Вот в магазине видеотехники объявление: «Средства от тараканов у нас нет!» Какие тараканы среди «Панасоники» и «Фунаев»? А мне объяснили: по ТВ-2 прошла реклама тараканьей «отравы», и все кинулись во Дворец. Заходят в дверь - и в первый же магазинчик: у вас продается?

Пришлось написать соответствующее объявление. Объявление повлекло за собой дополнительные вопросы. Стали спрашивать: а где можно купить? В объявлении подписали: «Смотрите в рядах». Тогда начали интересоваться: в каких - конкретно? И внизу появился тогда окончательный приговор: «Не знаем, в каких!!!» Так и общаются с непонятливым народом. Вежливо, грамотно. Языком плаката, так сказать.

А также - посредством радио. «Внимание! Потерялся мальчик Паша. Он ждет своих родителей в радиорубке». Находятся все. Другое объявление - через 5 минут: «Уважаемые господа предприниматели! Администрация Дворца доводит до вашего сведения, что в камере хранения есть свободные места». И коммерсант платит по 100 тысяч в месяц - не таскаться же с сумками туда-сюда.

И свой «бич» здесь тоже имеется - воровство. Что интересно - воров во Дворце знают буквально в лицо. Торговцы так и переглядываются между собой: «Вон наши вору пошли». Обычно это стриженные мальчишки лет по 20-25 в спортивных костюмах и кожанках. Подходят группой: один спрашивает цену, другой рассматривает товар, третий крадет... Продавщица Оля жаловалась, что таким образом у нее украли целую сумку с босоножками. Правда, воры мало чем поживились: все босоножки в сумке оказались на правую ногу, потому что «левые» лежали на прилавке.

Но есть и другие воры. Семья с ребенком, например. А продавщица Наташа говорила мне о благородного вида женщине лет 45, очень хорошо одетой, симпатичной, которая незаметно «стянула» у нее станок с лезвиями «Жиллет». Наташа, собственными глазами видя, как товар погружается в чужую сумку, от волнения чуть не заплакала: «Женщина, как же вам не стыдно!» Дамочка вернулась и спокойно положила ворованное на место. Всякое бывает, да. Продавцы относятся к этому ремеслу философски: «У нас - работа, у них - тоже».

Дворец глазами его работников

- Когда говорят о «Дворце для коммерсантов» - я удивляюсь. Ведь торгующие приносят дополнительные деньги в тот же бюджет! - взволнованно объяснял мне Лев Дроздов. - Каждый из них платит по 200 тысяч за место в месяц, да 2.700 стоит талон - разрешение на продажу. Одних талонов мы продали за август на 9 миллионов. А потом половина торговцев - ведь это бывшие заводчане, учителя, ученые...

Да, что ни говори, а организация 650 рабочих мест - это ведь тоже реалии Дворца. Я вспоминала продавца Ларису, которая раньше трудилась на заводе резиновой обуви, продавца Марину, пришедшую сюда из школы. В филиале «Телемагазина» работает продавец Оля, она отлично управляется со всеми «Ямахами», что не случайно: Оля пришла сюда после окончания радиотехнического факультета ТАСУРа. Я разговаривала с охранником Сережей из магазина «Оптика», который выразился так: «Где бы я еще приткнулся после армии?» Когда я спросила о зарплате, Сережа привычно ответил: «Оклад - по курсу доллара».

Конечно, кроме такого вот человеколюбия, Дворец и себя не забывает. Наконец-то это произошло - в прошлом месяце Дворец рассчитался со всеми долгами. Одного только штрафа по НДС Дворцу в свое время насчитали 40 миллионов.

С налогами, правда, неразбериха получается: Дворец обязан платить их каждые 5-е, 15-е, 25-е число, а арендную плату от коммерсантов принимают до 1-го числа каждого месяца. Или взять налог на прибыль. Как ее можно планировать здесь, во Дворце, если сегодня она составит 7 миллионов, а завтра «сгорит» концерт - и плакали денежки?

Да, благодаря администрации Кировского района и областной федерации профсоюзов Дворец стал сегодня ярмаркой. Но в своем уставе АО «Дворец зрелищ и спорта» оставил пункт о концертной деятельности. И о спортивной - тоже. По возможности. Нет, не хотят во Дворце прощаться с прошлой «звездной» жизнью. И хоть нет больше артистических гримерок, но есть теперь «гостевая» комната - настоящий номер-люкс, с модной мебелью, с холодильником, самоваром и душем...

Нет во Дворце больше сцены и зрительного зала, но, если надо, за ночь вновь здесь построят прежний Дворец. «За ночь Дворец построить и за ночь разобрать» - это стало уже гордостью «дворцовских» работников. И вторник - «святой» день, когда у ярмарки выходной, но зато праздник для зрителей. Хотя бы раз в месяц, но по вторникам все-таки будут здесь концерты. 27 сентября придет Анжелика Варум. Переговоры ведутся с Филиппом Киркоровым. Есть возможность принять исполнителей самого высокого класса: закуплена дорогая звуковая аппаратура, сшита новая «одежда» сцены...

Продолжается и ремонт Дворца. Сколько стоит убрать сэндвич-панели с окон и впустить наконец во Дворец дневной свет, знаете? Около 500 миллионов. На тот искусственный свет, который горит сейчас, жалуются все, и его обязательно будут менять. Дело времени...

Я была во Дворце и во вторник, где меня встречала у входа приветливая Валентина Михайловна-вахтер. А в зале было странно видеть одинокие рейки, на которых завтра вновь будут висеть роскошные костюмы... Я была во Дворце и вечером, после шести, когда тут не осталось ни одного коммерсанта, и лишь парни из военизированной охраны проверяли опечатанные магазины. Да уборщицы выносили из зала огромные клеенчатые сумки с мусором - остатки ярмарочного дня.

И я видела те ступени, которые протерлись за один этот год - такие толпы ходят сюда каждый день. Ступени эти тоже скоро будут менять. Но знаете, вот об этой замене мне сообщили во Дворце с радостью.

Елена СИДОРОВИЧ.



ВИДЕОБИЗНЕС ПОЛУЧИЛ ЧЕРНУЮ МЕТКУ. НО ЕЩЕ ЖИВ

«Старые» пираты видеоморей ушли на отдых. Видеосервис сегодня - не такое высокорентабельное дело, каким был раньше. Почти все крестные видеоотцы в Томске сменили профиль и только вспоминают золотой век видео. Некоторые из них просили сохранить инкогнито, а потому сегодня ностальгируют по былому «Джон Сильвер», «Билли Бонс» и «Капитан Флинт».

«Д.С.»: - Видеомагнитофон я впервые увидел в Риге у друзей и загорелся купить. Было это в 1984-1985 годах. Купил я, кажется, «Panasonic» - первые советские «Электроники» были скопированы с этой модели. Стоил видеомагнитофон тогда относительно недорого - 2 тысячи рублей. Первое, что посмотрел, помню до сих пор - «Остров дракона».

«Б.Б.»: - Привозилось все это из-за рубежа, покупалось нами в Москве. Там было больше дипломатов, которым такие вещи заказывались. Были каналы и в портовом Ленинграде, но меньше.

«Д.С.»: - Я работал в ТИАСУ-Ре и вместе с моим товарищем мы собрали первый в Томске PAL-овский декодер. Был он размером с небольшой чемоданчик. Одних транзисторов там столько было!.. Импортные комплектующие еще не водились.

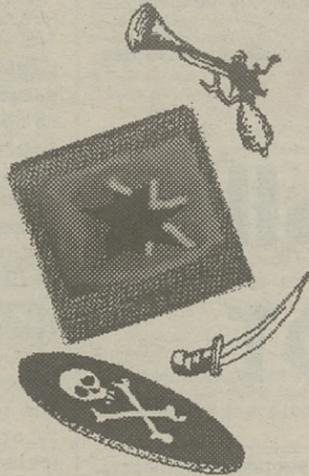
«К.Ф.»: - У меня все начиналось с увлечения музыкой. Из-за рубежа привозили пластинки, стоили они очень дорого - 50 рублей пласт. Мы их покупали и, чтобы как-то оправдывать расходы, перепродавали. Потом за пластинками потянулись видеокассеты. Кажется, первое, что я посмотрел, был «Охотник на оленей» с Робертом де Ниро.

«Б.Б.»: - Смотрелось все это исключительно ночами, потихоньку, порнуха была, конечно. Но надоела быстро. К чести наших людей, должен сказать, что вся эта муть приелась очень скоро и люди стали смотреть хорошие фильмы. Уровень культуры, образования дал себя знать.

«Д.С.»: - Год-полтора после покупки видео мысли о коммерции не было. В Томске были считанные единицы аппаратов. Мечта была одна: поменяться кассетами, ну, может быть, продать, чтобы купить что-то новенькое. Самые первые кассеты, особенно если хорошее качество, были очень дороги. Цена доходила до 400 рублей. Потом цена как-то разом упала до ста и ниже.

«К.Ф.»: - Первый по-настоящему хороший видеосалон открылся достаточно поздно. С приличным телевизором, сервисом - в кафе «Жемчужина» у общежития ТИСИ. До этого видео брали под свою крышу разные забегаловки, где никогда не было приличной еды. В нагрузку к фильму толкали продукты второй свежести.

«Б.Б.»: - В отделе культуры



был человек, который брал взятки за то, что давал лицензию на показ фильма. Кто-то из наших накатал «телегу», и его убрали. Но все равно иметь свою видеотеку было очень хлопотно: налоги, аренда, проверки, зарплата билетерам. Хотя 100 рублей в день - это была норма прибыли.

«Д.С.»: - Штамповой кассет я лично не занимался, устанавливал декодеры в телевизоры. За день обычно ставил 4-5 декодеров. Себестоимость декодера без моей работы - 300-350 рублей. Установка - 50 рублей. В день получалась половина месячной зарплаты в институте.

«К.Ф.»: - Скоро я покончил с видеосалонами и перешел чисто на перезапись кассет. Это только кажется, что легко, сидя в кресле с пультом, нажимать кнопки. Когда поступали крупные заказы, аппараты не выключались неделями. Ели и спали возле них. Все делаешь только сам, мальчишка с улицы не возьмешь: тому наплевать на качество записи, он не бережет аппарат. А потом я знал своих клиентов: кому обрезать конечные титры с музыкой, кому музыкалки по его вкусу дописать, кто мультики предпочитает для детей.

«Д.С.»: - Как только стало можно организовывать кооперативы, я это сделал. Профиль «Интерфейса» никак не был связан с видео, но я большую часть времени проводил в Москве и пересылал в Томск кассеты. А жена еще года два переписывала их здесь, зарабатывая, так сказать, «на шпильки».

«Б.Б.»: - Сложился определенный круг заказчиков, которых

знал я, которые знали меня, качество моей работы. До сих пор идут по старой памяти. Знают, что получают качественные копии. Недавно пришлось двое суток сидеть у аппаратов. 300 тысяч, конечно, не деньги, но ведь не откажешь.

«Д.С.»: - В Москве я был знаком с одним из руководителей «Останкино». В аппаратных телекомпаниях официально было зарезервировано время для перегона с лазерного диска на видеокассеты. Еще два места было в Москве, где это было технически возможно. Ночами подрабатывали ребята из корпорации «Видеофильм». В агентстве теленовостей еще была аппаратная, где с лазерного диска, записанного в системе NTSC (американский стандарт) перегоняли на кассету в PALe.

«К.Ф.»: - Лазерный диск стоил 40 долларов. Запись обычной трехчасовки - 10 рублей. Сегодняшние тарифы - 12 долларов за копию в формате S-VHS. Только в долларах. В этом бизнесе нет оптовых скидок, нет разницы - 100 кассет ты пишешь или одну - цена одинакова.

«Б.Б.»: - Это была изматывающая, но чистая работа. Некоторые фильмы уже знали наизусть, в своей компании общались цитатами, а вот на стороне на нас смотрели, как на сумасшедших. Напряжение после недельных записей снимали самым простым и общедоступным способом - пьянкой.

«Д.С.»: - Я привез первый в Томске лазерный проигрыватель. Так, побаловаться. Сегодня видео не занимаюсь, я - строитель. Коллекция фильмов, которая была, практически растеряна. Иногда в качестве разгрузки люблю красиво сделанную фантастику или боевик.

«К.Ф.»: - Аппараты у меня не ломались ни разу, но обычно после года интенсивной записи я старался их продать.

«Б.Б.»: - Videобизнес закончился тогда, когда начался компьютерный бум, когда стало возможным брать кредиты в банках.

«К.Ф.»: - В середине 80-х мы могли выбирать лучшие голливудские фильмы последнего десятилетия. Их было много. Сегодня источник иссяк. Ну сколько хороших фильмов появляется за год? Пять, десять? Конечно, сегодня мы могли бы не запаздывать как раньше, почти на год, из-за того, что ждали, когда видеоконкопия появится в системе PAL во Франции или Англии.

«Д.С.»: - Особых перспектив для videобизнеса я сегодня не вижу. Наверное, те, кто торгует кассетами, что-то с этого имеют. Но не думаю, что очень много. Переход на формат S-VHS, который даст лучшее качество, по-моему, пока не назрел. Нужны совершенно другие телевизоры, другая культура зрителя, который привык к плохому качеству картинок. Да и техника S-VHS пока немногим по карману.

Г. ТРЕКИН.

БОГАТЫЕ ТОЖЕ ПЛАТЯТ

По данным Центрального банка России, только 30 процентов валютной выручки от экспорта продукции возвращается в нашу страну. С непонятно где осевшей валюты, естественно, не платятся и налоги. Именно это побудило налоговую полицию в последнее время активно заняться проверкой внешнеэкономической деятельности предприятий.

Как показывает практика, большая часть валюты, выплаченной покупателем за экспортную продукцию наших предприятий, поступает не на счета последних по месту их деятельности, а остается либо за рубежом, либо в посреднических фирмах Москвы.

Во втором случае результат для государственной казны тот же, что и в первом: хотя валютная выручка поступила, она в России, но налоги с нее не выплачиваются, так как она, не являясь валютной выручкой посредника, не прошла и по документам предприятия-экспортера.

Например, наш «Сибэлектромотор». Только по сделке с московским посредником - АО «Мовен» - в ходе проверки выявлена сокрытая выручка в рублевом эквиваленте на сумму в 50 миллионов рублей. Осели они, как нетрудно догадаться, именно в столичном акционерном обществе, которое с 1992 года использовало эти миллионы, по сути, как беспроцентный кредит, предоставленный «Сибэлектромотором».

Доводы томских моторостроителей, на первый взгляд, выглядели достаточно убедительно: чего, дескать, вы к нам стали с налогами, мы ведь выручку еще не получили, недобросовестным, мол, оказался плательщик.

Но доводы такие - для дилетантов. Во-первых (и это предприниматели знать обязаны), законодательством определен срок проплаты экспортной продукции - не более 180 дней с момента отгрузки. В контракте предприятие может записать хоть полгода, хоть год, но тогда на это (на увеличение сроков проплаты) должно быть официальное согласие Центробанка. В противном случае ваш контракт, что называется, для внутреннего пользования, и записанное в нем для налоговой полиции не аргумент.

Во-вторых, как только Томская налоговая полиция выявила сокрытие 50 миллионов, средства эти сразу же поступили на счет «Сибэлектромотора». Кроме того, оказалось, что сумма по этой сделке в документах нашего предприятия вообще нигде не проходит. То есть задолженность «Мовена» «Сибэлектромотору» вообще нигде не фигурировала.

Все это и привело к тому, что моторостроителям предъявлены штрафные санкции более чем в 100 миллионов рублей. Но, кроме чисто финансовых санкций, могут быть и иные последствия. Если сумма сокрытого дохода значительна, налоговая полиция вправе возбудить еще и уголовное дело (а сокрытие дохода более чем в 20,5 млн. рублей квалифицируется уже как «в особо крупных размерах», более 1,025 млн. - как «в крупных»), наказать руководителя предприятия в уголовном порядке.

Пример с «Сибэлектромотором» не единственный. Проверки внешнеэкономической деятельности осуществляются не только на предприятиях, являющихся традиционными экспортерами продукции с томской маркой.

Так, одна из торговых фирм Томска, занимающаяся реализацией цитрусных, не показала всего объема сделки. В результате штраф - на сумму более чем в 240 миллионов рублей.

Или другой пример. Проверили в июле еще одну фирму, занимающуюся торгово-посредническими услугами (реализация нефтепродуктов за рубежом). И выяснилось, что на затраты этой фирмой средства, документально никак не подтвержденные. То есть валюта ушла в неизвестном направлении, под неизвестно какие дела.

По данному предприятию штраф составил 30 миллионов рублей.

Надежды «сэкономить» на налогах, как видим, оправдываются далеко не всегда.

В. АЛЕКСАНДРОВ.

СЕКТОР-МИНИСТЕР

ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ПЕРЕСТАЮТ ПРИНОСИТЬ ПРЕЖНИЕ ДОХОДЫ, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ МИНЭКОНОМИКИ

Торгово-посредническая деятельность, приведшая к накоплению огромных капиталов в сфере обращения, перестает приносить высокие доходы, что может привести к изменению ситуации на российском рынке. К такому выводу пришли эксперты Министерства экономики РФ, проанализировав тенденции социально-экономического развития страны в 1-ом полугодии текущего года. В подготовленном министерством докладе отмечается, что в течение 1994 года в структуре остатков средств на счетах предприятий наибольшую долю составили «прочие отрасли», в состав которых входят многие коммерческие и торгово-промышленные компании, частные фирмы и т.п. Доля этих отраслей в остатках средств превысила сегодня 63 проц., тогда как их удельный вес

в производстве ВВП не превышает 9 проц. По мнению экспертов министерства, следует ожидать, что торгово-посреднический капитал, непропорционально быстро возраставший в силу становления новых для России рыночных институтов и перераспределения в свою пользу доходы экономики, начнет сейчас испытывать все более сильное давление со стороны нуждающейся в инвестициях промышленности и проводящей жесткую кредитную политику государства. Во второй половине года, считают эксперты, можно ожидать, что накапливаемый финансовый потенциал в банковско-кредитной сфере начнет востребовываться уже не столько торговлей, сколько российской промышленностью для поднятия производства.

(РИА).

ВАЛЮТНЫЙ обзор

По мнению советника по конъюнктуре ММВБ И. Доронина, в середине прошлой недели Неглинной удалось подавить «спекулятивную игру коммерческих банков на повышение». По оценкам дилеров, ЦБ скупил с 25 по 30 августа около 6 миллионов долларов, что позволило ему укрепить тенденцию повышения рубля. Курс доллара сни-

зился до отметки в 2151 рубль, на которой он находился последний раз 19 августа. Но в среду, 31 августа, курс доллара вырос на 44 рубля. Коммерческие банки сыграли на повышение, уловив тактику Неглинной, которая одновременно стремилась к стабильности и понижению курса рубля. Валютная интервенция была незначительной.

И. Доронин считает, что «ключевую роль в движении курса доллара сыграет рынок «коротких денег». Как только ставки по ним начнут снижаться, усилится перелив средств на валютный рынок, и тенденция

роста курса доллара возобновится». В ближайшие дни, вероятнее всего, доллар стабилизируется в районе 2200 рублей, а затем снова поползет вверх.

В последнее время аналитики мало обращают внимание на инфляционные ожидания. Сейчас многие с нетерпением ждут данных об инфляции за август, т.к. прогнозы на сентябрь достаточно пессимистичны. Рост инфляции до 8-10 процентов в месяц может оказать значительное давление на курс рубля в сентябре.

МЫ ИМ О ГОВОРЯТ



Человек, которого вы видите на снимке, выглядит скорее хорошо отдохнувшим даже в середине дня, нежели изнуренным работой, хотя его день в концерне начинается в девять утра и заканчивается в десять вечера. Дома он, по

АЛЕКСАНДР КАЧУР: «ЗАСТАВИТЬ ЛЮДЕЙ РАБОТАТЬ - САМАЯ БОЛЬШАЯ ПРОБЛЕМА. ДРУГОЙ ПРОБЛЕМЫ Я ПРОСТО НЕ ЗНАЮ»

его признанию, еще тратит несколько часов, чтобы посмотреть оставшуюся не проработанной днем часть так избегаемых им печатных средств массовой информации. «Я - «сова», - говорит он, - и редко ложусь раньше часа-двух. Встаю рано, и я всегда в форме».

Красивая стрижка, галстук в тон, пиджак сдержанных цветов исключают случайность выбора внешнего облика и резко контрастируют со стандартным джентльменским набором некоторых наших коммерсантов, увидевших, наконец, за границу живьем и тут же решивших быть во всем похожими «на них». Очевидно, глава «Совтер» понимает, что здоровый облик и уверенные манеры - капитал первого взгляда, который дает неплохие дивиденды.

- Дело - прежде всего, - убежден Качур. - Потому что мужчина обязан реализовать себя на работе. Если бы мне было 50-60 лет, у меня были бы в жизни другие критерии. Но я молод и работаю не для денег. Это не громкое слово, у меня денег вполне достаточно, чтобы обеспечить себя, будущее своей семьи, своих детей. Мне просто интересно себя самореализовать, пока есть силы. За время занятий бизнесом я узнал о мире столько, сколько не узнал бы, даже путешествуя по всем странам.

Этот почти плакатный портрет тридцатитрехлетнего сибирского бизнесмена, ворочающего миллиардами, но не гнушающегося считать тысячи, портит только привычка много, очень много курить. Если бы «Филипп Моррис» знал, сколько раз в день глава «Совтер» достает сигарету из пачки «Мальборо», он выписал бы ему солидный чек за свою рекламу.

Я родом из Брянска. Приехал в Томск совершенно случайно. В Брянске учился в инженерно-строительном институте. Стало грустно, а может, романтика еще какая-то звала. Поехал в Томск летом, посмотреть что и как. Летом ехал в Томск, но взял с собой шубу и шапку. Это не шутка, я был, как и многие убежден, что здесь вечная мерзлота и люди так одетые всегда ходят. Когда я сардился в поезд, у меня было очень своеобразное представление о Сибири, я думал, что сибиряки - это какие-то другие люди. Собираясь поступать в Томске на экономический факультет, но вовремя не подал документы и «пролетел». А в ТИАСУР приняли меня даже с нехваткой документов на факультет систем управления. Учился, занимался общественными делами в комитете комсомола. После ТИАСУРа работал в райкоме комсомола, в отделе пропаганды. В это время Рыжков издал постановление о хозяйственной деятельности ВЛКСМ. Появилась возможность создания молодежных хозрасчетных центров. Такой центр «Спектр» был создан при Советском РК ВЛКСМ, и с 1987 года я занимаюсь коммерцией.

Вскоре решением областной администрации было создано государственное территориальное межотраслевое объединение «Совтер». По опыту и подобию свердловчан.

- Мы ездили в Свердловск, - рассказывает Качур, - учились у них. Нас поддерживали в Томске Попадейкин, Лебедев, первый секретарь Советского райкома партии, Полин, председатель Советского райисполкома. Стремилась создать организацию, которая централизованно снабжала местные торговые организации продуктами питания, начали экспортно-внешнеэкономическую деятельность. В Сибири не было организаций, которые занимались бы импортом. Нам все слали из Москвы. Право на внешнеэкономическую деятельность имели только государствен-

ные организации. Ни кооперативы, никакие другие организации к этому делу не допускались. Ну а «Совтер» было государственным предприятием, а позже мы акционировались. В Томске до сих пор считают, что мы - отдел какой-то большой союзной фирмы, но это не так. Мы сами по себе. Даже в Комитете госбезопасности меня спрашивали: «Вы же Томское отделение фирмы, которая создана на базе бывшего внешнеэкономического отдела ЦК КПСС?..»

- Отсюда этот разговор о том, что «Совтер» создано на партийные деньги и «отмывает» их?

- Это глупые разговоры. Я долго не обращал на них внимания, но сейчас надо все-таки объяснить, откуда они пошли. Когда я взял первый кредит в банке - 15 миллионов рублей - по тем временам это были большие деньги, - шел 1987 год, гарантом выступил Советский райком партии. И еще. Когда



концерн «Совтер» уже создавался, одним из главных его учредителей должен был стать Томский обком партии. Поморов тогда горячо поддержал эту идею, и обком хотел войти в состав учредителей. И даже уже было платежное поручение в банке, но в этот момент произошел августовский путч, и все финансовые операции, к счастью, приостановили, поэтому мы избежали всяческих расследований.

- Давайте вернемся немного назад и представим себе, что не было постановления Рыжкова и вы работаете в райкоме комсомола. Кем бы вы могли стать через 10 лет, если бы не изменилась система?

- Я был бы, наверное, партийным работником.

- Наверное, инструктором или зам. зав. отделом райкома, горкома партии, но больше. Вот вы представляете иногда себе, что так могло быть? Если представляете, то что вы сейчас ощущаете при этом?

- Я хоть и коммерсант, но я очень хорошо относился к той структуре управления, в которой работал. К жесткой административной системе. Она была идеальная, и в принципе, работать в ней было интересно. И я работал в ней не потому, чтобы получить квартиру или еще что-то, а мне было интересно. Когда я еще работал в комсомоле, я работал с большим удовольствием. Мне нравилась моя работа, и я ее делал честно. И не потому, что я делал карьеру.

...Да, я был бы, наверное, честным, добросовестным работником партийных органов, и, наверное, я бы верил, что в этом мире можно что-то изменить даже путем реформирования партии.

- Несмотря на то, что подбор кадров в партийные органы в восьмидесятые годы был не самый плохой, но, видимо, все-таки существовал какой-то потолок, если нынешний крупный коммерсант, ворочающий миллиардами и имеющий под началом сотни людей, Александр Качур в той системе мог остаться только скромным зав. отделом райкома или горкома партии.

- Да, потолок был. Уходя в райком комсомола, по сути это был молодежный отдел райкома партии - партийная, профсоюзная организации у нас были общие с райкомом, - ты знал, что дойдешь до какого-то предела. Правда, потом можно было уйти на хозяйственную работу на немаленький пост, но предел был. Он был вызван социальным происхождением, твоим характером, отношением к тебе - удобный ты или неудобный человек. Потолок был низкий, потолок, конечно, был.

- А сейчас вы испытываете ощущение,

что у вас есть потолок или все зависит только от вас?

- Потолок есть, но он вызван не мной, а многими людьми, с которыми приходится работать. Вот есть десять человек, которых ты можешь выбрать, и они будут работать, как надо. А когда на предприятии 500 человек или как у нас более 600, работающих в Томске, тогда это сложно, возникает невозможность объединить этих людей, часто из-за их неспособности работать так, как это требуется. Приходят просто люди, которые отвыкли или не умеют работать.

- Некоторые называют вас «банановым королем», это не обижает?

- Это не соответствует действительности, бананы - не главный вид нашей деятельности. Хотя мне, честно говоря, без разницы, как меня называют.

Я думаю, Качур здесь не лукавит. Человека с таким глобальным объемом торговых

В Томске вряд ли найдешь еще фирму, о которой говорят столько, сколько о концерне «Совтер». Истина так перепуталась с домыслами, что уже трудно отличить одно от другого. Широкая, массивная реклама, богатый выбор товаров, с одной стороны, и успешное «ускользание» работников концерна от средств массовой информации только порождают новые, часто нелепые слухи. Мы не могли пройти мимо такого явления в деловой жизни Томска и пригласили в редакцию генерального директора «Совтер» Александра КАЧУРА.

операций не очень тревожит, что о нем думает местное начальство, что говорят политики в Москве. Чтобы были ясны его политические симпатии, замечу, что Борового он считает болтуном, потому что человек дела не может столько времени уделять телевидению и политическим баталиям. «Политики должны быть профессиональными, а мы, бизнесмены, должны их финансировать», - улыбается Качур. И эта улыбка вовсе не шуточная. Глава «Совтер» не боится любых перемен, наверное, потому, что здраво рассуждает: любому правительству понадобятся деловые люди, финансисты, бизнесмены, имеющие международные связи. «Конечно, - добавляет он, - если это правительство не начнет новую экспроприацию».

- Расскажите об основных видах деятельности «Совтер», кроме тех, видимых, о которых все знают, - снабжении фруктами, другими продовольственными товарами... Я должен признать, что без «Совтер», конечно, такое количество фруктов и по таким ценам, в общем-то доступным, Томск бы не увидел.

- Да, если учесть, что мы сейчас заключили контракт с Уругваем на поставки 10 тысяч тонн апельсинов, а весь СССР в 1987 году импортировал 6 тысяч тонн. И вообще по фруктам «Совтер» имеет треть от всех поставок в СНГ.

Весь блок нашего бизнеса можно разбить на три части: финансовые операции - с валютой, ценными бумагами. Это финансовое подспорье нашей деятельности, оно не очень видно обычному человеку. Хотя у нас финансово-торгово-промышленный концерн. Экспортные операции, внешнеэкономическая деятельность - это второе.

Третий блок, наиболее видный для людей, - это торговля. Торгуем мы в основном продовольственными товарами - от мясопродуктов до плодоовощных. Из которых 98 процентов мы реализуем оптом. Главные наши потребители - это либо администрации областей и соответствующие комитеты, которые занимаются снабжением населения продуктами, либо крупные промышленные предприятия, которым мы поставляем продовольствие, и они нередко рассчитываются им со своими рабочими вместо зарплаты. Например, Автоваз, КамАЗ, Новотроицкий, Череповецкий металлургические комбинаты, Минский автозавод, Нижний Тагил. То есть большие предприятия, у которых по 10-15 тысяч рабочих.

- А что, у них нет своих фирм, которые бы их снабжали?

- Мы одним из первых выбрали правильную стратегию работы. Мы покупаем продукцию только там, где она растет и производится. Если это апельсины, то мы работаем с теми фирмами, которые эти апельсины

собирают с дерева. Мы ни у кого ничего не перекупаем. Мы напрямую взаимодействуем с зарубежными и российскими портами, сами фрахтуем суда. На своих собственных железнодорожных составах перевозим товары по суше. Ни на рубль никогда, ни у каких посредников мы ничего не купили.

- Это должна быть очень мощная структура. Теперь более понятно, почему вы называетесь «концерн». Откровенно говоря, я думал, это преувеличение.

- Не столько структура, сколько мощной должна быть система глобального поиска. Допустим, мы хотим закупить мясные консервы. Мы начинаем с нуля. Ищем страну, в которой производится много мяса и по низкой себестоимости. Затем ищем страну, в которой хорошо развита консервная промышленность. Работаем через наши посольства за рубежом и через зарубежные посольства и торговые представительства в России. Хотя я должен сказать, что выйти на новый рынок товаров очень не просто. Как я уже говорил, мы закупили партию апельсинов в Уругвае. Так вот, за все время существования российского государства, у нас не было поставок из этой страны. В мире все крупные поставки товаров жестко котируются - все распределено. И мы получали не без труда квоту на поставку этой партии цитрусовых в Министерстве сельского хозяйства Уругвая. Хотя надо заметить, в отличие от России, за границей правительственные органы всегда озабочены тем, как лучше помочь собственным производителям. Вот пример. Наша реклама выходит в 48 странах мира еженедельно, выходит бесплатно, так

как западные правительства заинтересованы в том, чтобы дать выход своей продукции на рынок России. Потому что нет больше страны, которая закупает товары в таких объемах, как Россия.

Отвечая на ваш вопрос, почему в других городах предпочитают «Совтер», скажу так: с нами выгодно работать. Мы привозим товар на место, тому же Новотроицкому комбинату, допустим, с которым у нас были большие объемы работы. И мы не требуем предоплаты. Нам достаточно, если это серьезный партнер, просто договора с ним, зная, что он рассчитается. Если это фирма неизвестная, мы работаем с ней под гарантию банка.

- Все-таки хотелось бы понять, как вам удается снизить цену импорта. Давайте вернемся к мясным консервам, этому примеру. Вы обнаружили страну, где есть и мясо, и высоко развитая консервная промышленность. Дальше?

- Мы выбираем из пары десятков компаний ту, с которой будем иметь дело. Кстати, мы пользуемся просто опытом прошлого, когда ни одна внешнеторговая наша организация не имела права закупа товара за рубежом без тендера, как минимум, среди 20 поставщиков. Мы делаем компьютерный анализ того, какая из компаний лучше. Мы учитываем также и то, куда мы будем поставлять товар, специфику страны. (Наверное, на Украине лучше пойдет местная тушенка, чем китайская). Дальше начинаем работать с двумя-тремя поставщиками на понижение цены. Они предлагают свою цену, говоря о том, что у них затраты на покупку мяса, на жест для консервных банок. Мы говорим: хорошо, мы сами привезем вам мясо, сами купим жест. И тогда они снижают цену. Так было и с сахаром, когда мы сами закупили сырье, сами везли его на перерабатывающие заводы, и это обходилось нам дешевле. И покупателю.

Мне показались интересными мысли Качура о бизнесе и бизнесменах.

- Может ли сейчас молодой человек с качествами Качура пробиться на рынок, как когда-то пробилась вы и «Совтер»?

- Нет, и по одной простой причине. У него не будет источников финансирования. Я могу сейчас прийти в банк и сказать, что мне нужно несколько десятков миллионов рублей, и мне дадут. Потому что этот кредит обеспечен и недвижимостью концерна, и моим честным словом, моей репутацией. А придет туда новичок, с ним никто не будет разговаривать.

Второе. Все основные рынки товара прак-

(Окончание на стр. 14)

ДЕЛУ - ВРЕМЯ

А потехе!

ЗАКОНЧЕНА РАБОТА. И НАМ С ТОБОЙ ОХОТА...

А, собственно, чего охота простому советскому, простите, российскому, предпринимателю во время, свободное от эксплуатации трудящихся? С этим, не отличающимся особой оригинальностью вопросом и отправился ваш корреспондент к одному из ударников капиталистического труда, а именно - к директору известной компьютерной фирмы «Треком» Александру Петухову.

Собственно, интервью задумывалось как анонимное, но так как мой собеседник ни в каких смертных грехах признаться не пожелал, мы обоим решили: что зря секретиться?

Пока добрались до того, как бизнесмены отдыхают (и не бизнесмены вообще, а представители цивилизованного бизнеса), выяснили, как они НЕ отдыхают. Например: не играют в казино. «Я слишком азартный», - пояснил Петухов. Впрочем, и другие предприниматели «его круга» - то есть не имеющие отношения к криминальному и полукриминальному структурам, этот вид досуга не особо жалуют: «зачем выкидывать за ночь миллион, если можно вложить его в дело и получить четыре? Чтобы доказать свою крутизну? Мы в этом уже не нуждаемся».

Серьезные молодые предприниматели - по крайней мере так утверждал мой собеседник - НЕ: дебоширят в кабаках, - летают на уик-энд в Ниццу (большие затраты), - прикуривают от банкетов, - устраивают райские ночи в духе русской классики.

Тем не менее потребность в более или менее регулярном расслаблении существует. А так как игра в сквош и персональные психоаналитики у нас пока не в ходу, остается... Ну вот, наконец-то мы с вами попали в точку. Американец следует заповедям какого-нибудь Фрейда или Юнга, русский вспоминает легендарного Владимира Красно Солнышко, вошедшего в историю не только крещением Руси, но и крылатой фразой «На Руси веселые есть пиршества, не может же того быть». В наших условиях - действительно не может, утверждает А.П.: «Все руководители коммерческих фирм балансируют на грани шизофрении, и если не снимать напряжение, очень просто эту грань перейти».

Официальные, представительские пивки для разрядки, разумеется, не годятся: это не отдых, а работа. Русская традиция обильных сделок ушла в прошлое: в данном случае возлияния хотя и присутствуют, но носят скорее ритуальный характер - нельзя показывать партнеру слабину - может съестся. «Рассиропится» предприниматель может только в узком кругу, где все-таки же, как он, и поймут, если даже что не так сказано... Разумеется, есть и любимые места для снятия стресса. У моего собеседника - это бар «Хольстен» и ресторан «Старый дом». Значимые места типа «Березки» и «Славянского базара» не посещаются - «город маленький, все друг друга знают, светиться не к чему». К тому же, как уже было сказано, гулять по принципу «разудились, руки» в основном не практикуется...

Впрочем, как признался мой собеседник, которому я попеняла на сугубую положительность и, прямо скажем, сарказм существования, «порой возникает неудержимое желание опуститься на дно». Но томское дно отличается крайним примитивизмом и ориентировано на самые незатейливые вкусы, а потому «падения» обычно ограничиваются «надирианием» со старым приятелем, но зато - «надирианием» на все сто: «чтоб два дня не бриться, не мыться и не отвечать на телефонные звонки».

Вообще публичные выступления - не для серьезных людей, у которых есть иной способ самоутвердиться, и кто думает о завтрашнем дне, а не срывает цветы удовольствия сегодня. Хотя, разумеется, многое зависит от типа личности - так что в частных случаях, разумеется, возможны варианты.

М. ВЕРЕВИНА.

из патриотических



«ПОЛЮС» И «ВАЛИО» - ПОЧУВСТВУЙТЕ РАЗНИЦУ

Томское мороженое еще отвоюет свое место под солнцем и потеснит на местном рынке заграничного конкурента

Как бы туго ни приходилось затягивать ремни большинству российских граждан, как бы мучительно тяжело ни сводили концы с концами в своем семейном бюджете многие из них, но партия тысяч рублей всегда находится для статьи так называемых десертных расходов. Всем нам, а особенно ребятишкам, очень хочется пожевать чего-нибудь вкусенького, сладенького. А рынок сейчас богат, выбор продуктов, особенно не из категории первой необходимости, бо-ольшой. Глаза вразбег от обилия шоколадок, печенюшек, карамели и мороженого. Пыжишься-пыжишься, да и купишь за три тысячи двестиграммовый кулек иностранного мармелада. Запах у него - обалденный. Форма - само совершенство. Цвет - фантастический. А сунешь в рот и... слюна исчезнет от пустоты вкуса, будто просто намазали чем-то ароматным школьную «стирательную» резинку. Разумеется, не весь товар «оттуда» такой уж гадкий и обманчивый. Встречаются и достойные экземпляры. Но тем не менее жизнь по правилам рынка путем проб и ошибок учит нас отдавать предпочтение не яркости этикеток и не обворожительности запахов, тем более не высокой цене. Чаще вспоминаем: наше, отечественное, пусть серенькое и непримечательно скромное внешне, по качеству часто дает фору многим известным изделиям из-за кордона.

В таком положении «гадкого утенка», которому, я уверена, еще предстоит заявить о себе во весь голос, находится и наше томское мороженое. Как ни крути, в какие пестрые фантики ни завернешь «Валио» или ему подобную продукцию, но эксперты рынка утверждают - наше мороженое лучше. Эксперты рынка - это не производители его, не непосредственные продавцы, а мы - покупатели-поедатели.

Те, кто сегодня занимается поставкой зарубежного мороженого в Томск, прекрасно понимают, что их товар идет довольно часто потому, что в головах российских покупателей сейчас самая натуральная продуктова я неразбериха. Томичи пока еще берут достаточно активно то, что никому не видывали и не едали. Но стоит пару раз купить заграничное мороженое, к примеру, тот же «Snickers», и оно уже перестает манить своей загадочностью. Один из руководителей самого крупного в Томске поставщика иноземного мороженого утверждает, что этот товар будут брать только до тех пор, пока не иссякнет возможность предлагать землякам все новые и новые сорта мороженого. Подчас меняется просто этикетка. А раз появляется что-то «новенькое», об уже пробованном забывается.

Мы не привыкли свое самочувствие и состояние своих кишечных трактов связывать с качеством потребляемых продуктов. Нас этому жизнь пока учила очень мало. Но всему свое время. Скоро мы поймем, что вспучивание желудков и прочие противные ситуации во многом случаются от некачественных продуктов. Речь идет не о бессовестности зарубежных фирм, не об их халатности, а об их предпри-

ждает, что томское мороженое никогда не залеживается в магазинных холодильниках. И главным в этой популярности он считает вкусовые качества и цену. Получая деньги на обед, школьник всегда исхитрится сэкономить себе на порцию «Забавы». Устраивает он себе такой маленький праздник живота чуть ли не ежедневно, чего никак не может позволить, покупая мороженое-орешок с орехами или еще чего-

полностью согласна с тем, что внешнего лоска у местного мороженого маловато, но над ним то как раз специалисты активно работают. Томичи могли заметить, что «Забавы» сейчас предлагается в ламинированной упаковке, которая дольше держит температуру, оставляя покупателя чистыми. Ведется разработка более ярких эскизов обертки для мороженого, с использованием кашированной фольги. Все это должно резко изменить внешний вид мороженого с хладокмбината.

И все же оформление продукции здесь не считают самой главной проблемой. Местные специалисты уже в ближайшее время намерены расширить ассортимент - вводить в мороженое фрукты и орехи, всевозможные естественные наполнители. Для этого, правда, нужны деньги, но на хладокмбинате их уже привыкли зарабатывать своими руками и своим умом. Это предприятие могло бы ежедневно производить до 7 тонн продукции, но еще до конца не разработана тактика поведения на рынке. Хотя в реализации мороженого участвует непосредственно не только сам комбинат, но и мелкооптовые продавцы-частники. В день каждый из них, приобретая на комбинате даже одну коробку с мороженым (отпускная цена «Забавы» 290 рублей, эскимо - 690), имеет личный заработок до 15 тысяч рублей. Прибыль зависит от умения продать товар, от многолюдности выбранного для торговли места, от погоды.

Такой же современный подход к реализации мороженого и на Томском маслосырзаводе, самом старейшем производителе сладкого холода. В послужном списке этого предприятия выпуск сливочного мороженого, пломбира, эскимо. Современное оборудование цеха позволяет работать бригаде из 20 человек круглосуточно. Но люди, опять же из-за неурегулированности спроса, технических неурядиц, работают по 8 часов. Правда, когда интерес к мороженому повыше (в жаркое время года, накануне праздников работа организовывается в 2 смены). Сейчас за смену маслосырзавод вырабатывает в среднем по 3 тонны мороженого. В основном это любимый томичами «Полюс» в вафельных стаканчиках, а также мороженое с яблочным, клубничным и другими наполнителями. Специалисты завода частые гости магазинов, в которых реализуется их продукция. Да и к мнению частных торговцев здесь прислушиваются: то лучше расхочется шоколадное, то клубничное. И производство под этот спрос оперативно подстраивается.

На маслосырзаводе проблем с оформлением продукции особо нет - вафельные стаканчики расукрасить невозможно, а печь, изготавливаемую их, под кругляшки или рожки не переоборудуешь. Значит, надо брать качеством. Все продукты, идущие на приготовление мороженого на заводе, сертифицированы. Молочко поступает напрямую от совхозных буренок, из него же производится масло. Все это натуральное и самое свежее.

Еще один конек маслосырзавода - выпуск весового мороженого. Его охотно покупают кафе, столовые, рестораны. А ведь для детворы сам факт выхода в кафе и поедания там не торопясь, за столиком порции мороженого с сиропом или шоколадом - целое событие.

... Но если вам все же больше по душе и по карману импортное мороженое - приятного аппетита. А вот тем, кто предпочитает наше, томское, я скажу просто - на здоровье.

В. АКОПЯН.
Рисунок
Вячеслава ШИЛОВА.



имчивости. Если наши купцы с таким придыханием закупают тоннами мороженое, то отказа в нем тысячу лет не дожидаться. Но с момента заключения контракта на поставку продукта проходит не просто много времени, а очень много времени. Порой это 2-3 месяца. А мороженое - продукт капризный, и никакие суперсовременные технологии его приготовления не могут гарантировать свежести и первозданности того, что томичи кладут себе в рот.

А наше домороженное мороженое всегда свежее. Его срок хранения практически даже не выдерживается, так как вся продукция местных хладокмбината и маслосырзавода очень быстро находит своих покупателей.

Еще несколько месяцев назад продавцы томских магазинов чуть ли не со слезами на глазах отбивались от отечественного мороженого. Прилавки просто ломились от обилия импортной холодной продукции. Но лучший индикатор в торговле - спрос на товар. Со скрипом, но торговые точки по коробке-две в день стали брать томское мороженое на реализацию. Лежало оно на прилавках как нечто чужеродное среди великолепия заграничных этикеток. Но покупатель плавню и осторожно стал переключаться на местный товар, открывая для себя, что наше мороженое куда вкуснее и сытнее их дешевого и даже среднего по стоимости. Василий Шинкевич, директор магазина «Вереск», пояснил, что в последнее время объем продаваемого томского мороженого, по сравнению с заграничным, увеличился примерно в пять раз. И эта цифра, делающая солидный комплимент томским мастерам, примерно такая же во всех более-менее крупных торговых точках города. В. Шинкевич утвер-

нибуйд позамысловатее.

Зарубежные изготовители мороженого не делают тайны из того, что в их продукции полным-полно всевозможных добавок, произведенных химическим путем. Запах и цвет клубники, банана, ананаса - это не натуральные наполнители-добавки, а приправы искусственные. Да, они разрешены к употреблению в пищу. Но стоит ли пробовать химию, если рядом лежит самый что ни на есть натуральный продукт? К тому же имеющий российский сертификат качества, как, например, мороженое, выпускаемое Томским хладокмбинатом. В день это предприятие производит 3-5 тонн холодной сладкой продукции. Не так давно посетившие комбинат школьники из Америки, попробовав здешнее мороженое, щелкали от удовольствия языками и нахваливали угощение. Еще бы, при изготовлении его томские мастера используют исключительно натуральные продукты: сгущенное молоко, сливочное масло.

До недавних пор хладокмбинат не заботился о реализации своей продукции, шла она через государственную торговлю. Рынок заставил заниматься и этим. Двенадцать фирменных киосков в самых бойких местах города установлены комбинатом. Торгуют киоскеры с 10 до 20 часов. К примеру, за день один только киоск у кинотеатра им. Горького продает до двухсот коробок (в коробке примерно по 4 килограмма) мороженого. Пробовали, кроме своих «Забавы» и эскимо, продавать финскую продукцию. Но ее реализация шла с большим трудом - в день не более одной коробки, - пришлось отказаться от этой затеи.

Заместитель директора хладокмбината Людмила Калинина

МЕСТО

ПОД СОЛНЦЕМ

И ТАК ОН ДУМАЛ И ГАДАЛ

- КУДА ДЕВАЕТСЯ МЕТАЛЛ?

История эта весьма типична для нынешних времен: работая в одной из строительных организаций Томска, гражданин С. три месяца не получал заработную плату. Чтобы как-то свести концы с концами, он начал в свободное от работы время сборку лома и отходов цветных металлов. Благо городские мусорные клоаки - места весьма благодатные для подобного рода изысканий, хотя разбогатеть с их помощью пока вряд ли кому-то удалось.

В первый раз гражданин С. привез на один из приемных пунктов города 600 килограмм алюминиевых слитков, копыта от поршней и другой лом цветных металлов. Слитки у него не приняли, объяснив отказ большим содержанием в них металлических примесей. Так что 600 килограммов алюминия в акт приема не попали. С массы поршневых колец списали 20 процентов на загрязненность. Остальное сырье пошло с 6-процентной скидкой.

Подобная практика несколько обескуражила С., но он упорно продолжал возить на приемный пункт отходы, с которых у него столь же упорно продолжали списывать проценты загрязненности.

- Это совершенно нормально, - объяснил ситуацию представитель одной из томских фирм, занимающихся сбором отходов цветных металлов. - Заводы принимают у нас лом точно так же. Поэтому на приемном пункте

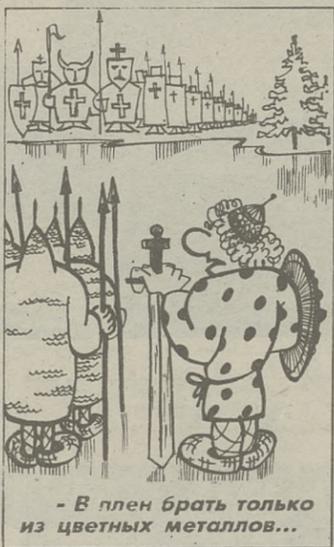
проводится экспертиза, и по специальным ГОСТам определяется процент засоренности.

На вопрос, каким образом осуществляется экспертиза (должен же существовать некий химический анализ, расчеты по плотности металла или что-то еще), определенного ответа я не получил. Впрочем, экспертизой это названо, пожалуй, чересчур громко. Чаще всего подобное действие производится на глаз, и процент засоренности зависит скорее от расположения духа начальника приемного пункта, чем от буквы ГОСТа.

Как бы то ни было, гражданин С. в начале июня повез все на тот же приемный пункт большую партию добытого неимоверным трудом, рассортированного алюминия. Предварительно он взвесил свой груз и получил квитанцию, в которой значилась масса собранного лома - 2650 килограммов. Однако приемщики сразу же заявили: такое количество

металла не войдет даже в КамАЗ, не то что в тракторную тележку, на которой С. привез алюминий. После долгих объяснений они наконец согласились принять металл с 60-процентным списанием веса на засоренность.

Впрочем, ни изоляции, ни грязи, ни масла, ни деталей из посторонних металлов (за исключением нескольких шпилек), которые можно было бы расценить как засоренность, в собранном С. алюминии не было. Он попытался сдать его хотя бы под 20 процентов, но приемщики не уступали - только под 60. У С. сложилось впечатление, что его попросту грабят. Но делать нечего - сдал. Чистый выход металла по-



- В плен брать только из цветных металлов...

лучился просто смехотворным - 948 килограммов. Цена одного килограмма алюминия - 220 рублей, так что заработал С. чуть больше двухсот тысяч, хотя металл «тянул» не меньше чем на полмиллиона. Даже один из приемщиков потом посоветовал:

«Мужик, да отсортируй ты его. Металл-то хороший. Шпильки сбей, и все». С. махнул рукой. Сами понимаете, везти две с лишним тонны металла обратно, потом снова на пункт. Еще и транспорт искать придется. А где гарантия, что опять не «дернут» процентов 60?

Словом, решил С. провести эксперимент, дабы наверняка самого себя убедить в том, что металл был практически незагрязненный. И оказалось: в 100 килограммах поршней содержится 3,6 килограмма колец вместе с «грязью», а шпильки в блоке двигателя - 3,3 килограмма вместе с мазутом. В 100 килограммах самого мощного кабеля всего 6,8 килограмма изоляции. 60 процентам загрязненности добытые опытным путем показатели совершенно не соответствовали. Прикинул также С., что с учетом подоходного налога, оплаты труда грузчиков и тракториста получил он за свой труд пятую часть стоимости сданной продукции. Однако воспринял это со смирением: «Я не желаю зла этой организации. Все-таки они выручили меня в трудную минуту, хотя, правда, и ограбили: я никогда не поверю, что мой алюминий «ушел» потребителю с 60-процентной скидкой. 5-10 процентов - вполне реально. Но тогда где оседает разница?»

А разница между процентами засоренности принятого и сданного металла, думается, и есть прибыль пунктов приема. К тому же заводы расплачиваются с ними наверняка по несколько более высоким тарифам, чем те, которые установлены для частных сдатчиков. Впрочем, в Томске вполне можно найти фирму, принимающую лом по более-менее приемлемым ценам. Если отходы алюминия идут по 200-220 рублей за килограмм (иногда выше) практически везде, то диапазон

цен на другие металлы достаточно широк: медь - от 260 до 600 рублей за килограмм, латунь - от 220 до 300 и выше и т.д.

Таким образом, прежде чем сдать кому-то свой цветмет, необходимо осведомиться о ценах хотя бы в 2-3 фирмах. Некоторые из них предлагают воспользоваться своим транспортом. К сожалению, гражданин С. выбрал не самую лучшую. Письмо в редакцию с описанием своих мытарств он озаглавил «О грабеже среди бела дня», и рассказывает оно, по сути, о том, как нагло и беззастенчиво обирают в некоторых пунктах людей. Там, как пишет С., «поле деятельности для милиции, прокуратуры и российской контрразведки». Естественно, не очень уместно причислять все приемные пункты цветных металлов под одну гребенку: среди них есть и вполне порядочные организации.

Что касается истинной цены лома, то биржевые котировки дают наглядное представление о стоимости отходов цветных металлов. Июньские цены на них, например, были таковы: медь - 910 тыс. рублей за тонну, латунь - 720, бронза - 800, алюминий - 750 (+1,4 процента). В последнее время наблюдается тенденция умеренного роста цен на лом и отходы. Не отстают от нее и томские фирмы - некоторые еще в конце июля объявили о повышении цен на отходы цветных металлов в пределах 20-30 процентов. Конечно, даже в этом случае уровень биржевых цен не достигнут, однако частный сборщик всегда может выбрать ту организацию, где удастся продать свой труд подороже.

Труд немалый. Значит, главное - не продешевить.

Владислав МИХАЙЛОВ.

После принятия нового налогового законодательства и наделения налоговых органов властными полномочиями в арбитражных судах появилась категория дел - о признании недействительными актов налоговых инспекций и возврате незаконно изъятых денежных средств.

В Томском областном арбитражном суде рассматривались споры, когда акты налоговых органов были признаны недействительными, не соответствующими закону. Таким примером может служить дело по иску гражданина-предпринимателя О. А. Шамрай к государственной налоговой инспекции г. Северска о признании недействительным постановления о наложении штрафных санкций за неприменение контрольно-кассовых машин. В соответствии с актом проверки инспекция установила факт неприменения ККМ в принадлежащей ему торговой точке. На него были наложены штрафные санкции в 350-кратном размере минимальной оплаты труда на сумму 2709000 руб. В судебном заседании О. А. Шамрай пояснил: в то время контрольно-кассовые машины в его киоске вообще не было, что подтверждено материалами дела. Закон Российской Федерации от 18.06.93г. N 5215 «О применении контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением» предусматривает ответственность за неприменение, а не за отсутствие ККМ. Толковать закон расширительно нельзя, поэтому попытка изменить его норму со стороны налоговой инспекции признана судом несостоятельной. Кроме того, статья 7 указанного закона устанавливает штрафные санкции в отношении предприятий и иных субъектов данных правоотношений, но на граждан-предпринимателей эта норма и закон в целом не распространяются.

При таких обстоятельствах у налоговой инспекции отсутствовали основания на

гражданина-предпринимателя О. А. Шамрай штрафных санкций. Арбитражный суд признал постановление государственной инспекции г. Северска недействительным.

Еще более ярким примером нарушения закона со стороны налоговых органов может служить дело по иску акционерного общества закрытого типа «Вита ЛТД» к государственной налоговой инспекции по Кировскому району г. Томска. Дело в том, что она приняла решение взыскать с АОЗТ за неуплату НДС по оборотам при реализации импортных товаров на территории Российской Федерации в 1992 году. Это решение было принято в соответствии с инструкцией Госналоговой ин-

спекции Российской Федерации. Но инструкция противоречила действующему в тот период времени Закону РСФСР «О налоге на добавленную стоимость». Таким образом, налоговая инспекция нарушила принцип верховенства закона и применила противоречащий последнему подзаконный нормативный акт. Арбитражный суд признал постановление налоговой инспекции в отношении АОЗТ «Вита ЛТД» недействительным.

О чем говорят примеры! С одной стороны, о необходимости налоговых органов, их неумении правильно применять закон. С другой стороны, - и не в меньшей степени, - о несостоятельности самого закона. Подтвердить это обстоятельство можно еще одним примером из практики.

Управление департамента налоговой инспекции полиции РФ по Томской области обратилось с иском о взыскании с ТОО «Цвелит» г. Северска в доход государства 66119200 руб. и признании договора между ТОО и уском Сибирского химкомбината недействительным. По данному договору ТОО «Цвелит» приняло на себя

обязательство выполнить комплекс работ по созданию установок дообогащения на радиохимическом заводе СХК. Работы были выполнены и оплачены общей суммой 66119200 руб. Истец полагал, что деятельность, предусмотренная в договоре, подлежала обязательному лицензированию и ссылаясь на ряд законодательных актов, регламентирующих данное обстоятельство (имеется в виду область ядерной и радиационной безопасности). Ответчик («Цвелит») с просьбой о выдаче такой лицензии не обращался, обоснованно мотивируя это отсутствием установленного порядка и сроков ввода лицензирования.

Изучив материалы дела, арбитражный суд установил: управление департамента налоговой инспекции по Томской области является ненадлежащим истцом, поскольку не представило доказательств, подтверждающих его правоспособность как юридического лица. Пройздество по делу было прекращено.

Очевидно, что, создавая новый правоохранительный орган, обладающий большими правами по предупреждению, выявлению и пресечению нарушений налогового законодательства, законодатель должен был позаботиться о более четкой регламентации его правовой структуры.

Разумеется, хотелось бы отметить, что использованные факты не могут служить основанием для дискредитации налоговых органов. Автор преследовал совершенно иную цель - заострить внимание на необходимости соблюдения закон всеми без исключения субъектами права.

Л. ЧЕКЛЮЕВА,
начальник
информационно-аналитического отдела
Томского областного
арбитражного суда,
советник юстиции
III класса.

БЕНДЕР БЫЛ ПРАВ

Анализ уголовных дел, возбужденных управлением Департамента налоговой инспекции по Томской области в этом году, показывает, что делаются они - эти дела - в общем-то поровну. 57 процентов проходят по статье 162-2 (сокрытие прибыли и иных объектов налогообложения в крупных и особо крупных размерах). И 43 процента - по 162-3 (оказание противодействия органам налоговой инспекции).

Если в первом случае все ясно: «ушел» от налога, превышающего тысячу минимальных размеров оплаты труда (с июля это 20 500 000 рублей) - получай «в особо крупных», если неуплаченный вовремя налог превышает пятьдесят минимальных размеров оплаты труда (1.025.000 рублей) - проходишь «по крупняку», то к повесткам и требованиям госналоговой инспекции предоставлять отчетность новоиспеченные коммерсанты и бизнесмены все еще относятся, по-хоже, легкомысленно. А именно этим и выражается «оказание противодействия», за что предусмотрена специальная статья Уголовного кодекса. И она работает. В этом вас может заверить и директор индивидуально-частного предприятия «Север», что находится в Кривошеине, и его коллеги-предприниматели из Кожевниковского района, других мест.

Так что ссылки на вашу чрезмерную занятость в объяснениях на суде (почему, дескать, вовремя не явился) - довод вовсе не «железный». Еще Остап Бендер предупреждал: уголовный кодекс надо читать.

ЗА ПАРТНЕРА - ПЛАТИШЬ САМ

Августовская проверка «Сибирского торгового дома», проведенная налоговой инспекцией, проходила в общем-то по обычной схеме: порядок ведения бухгалтерии, достоверность отражения выручки от реализации, правильность отнесения расходов на затраты, расчет налогооблагаемой прибыли, удержание подоходного налога с физических лиц.

И именно по последнему направлению деятельности были выявлены нарушения. То есть приходит человек и сдает торговому дому товар, рассчитываясь за который, «СТД» должен был 12 процентов от суммы сделки с физическим лицом удержать и перечислить в бюджет, чего не сделал. Теперь же только по двум сделкам 1993 года эти 12 процентов должен выплатить сам «СТД». А это - 2 миллиона 457 тысяч рублей. Пожалел партнера - плати сам.

СЕКТОР МИНУС

«ШЕЛ В КОМНАТУ, ПОПАЛ В ДРУГУЮ...»

Фирма "Эльф" предлагает:

Все цены даны в USD, с учетом НДС, спецналога и гарантийного обслуживания.

Персональные компьютеры

AT-486DX-40Mhz/256/4/120/512/SVGA.....	1302
AT-486DX-40Mhz/256/4/210/512/SVGA.....	1329
AT-486DX-40Mhz/256/4/340/512/SVGA.....	1431
AT-486SX-40Mhz/256/4/120/256/SVGA.....	1115
AT-486SX-40Mhz/256/4/210/256/SVGA.....	1147
AT-486SX-40Mhz/256/4/340/256/SVGA.....	1246
AT-386/7DX-40Mhz/128/4/120/256/SVGA..	1030
AT-386/7DX-40Mhz/128/4/210/256/SVGA..	1063
AT-386/7DX-40Mhz/128/4/340/256/SVGA..	1162
AT-386SX-40Mhz/2/80/256/SVGA.....	851
AT-386SX-40Mhz/2/120/256/SVGA.....	871
AT-386SX-40Mhz/2/210/256/SVGA.....	905

Принтеры

Epson LX-100 (A4)	250
Epson LX-1050+ (A3)	405
HP Laser Jet 4L	999
HP Laser Jet 4P	1609

ЭЛЬФ

ОРГТЕХНИКА

ЭЛЬФ

г. Томск, Набережная р. Ушайки 24, тел (382-2) 224-224

Со склада в Томске

ЛИНОЛЕУМ
ВИНИЛСКОЖА
КАПРОВЕЛЮР

Все различных расцветок и хорошего качества.
ПРОДАЕМ: УАЗ-3741 (микроравтобус), "Нысса-522" (микроравтобус).
Тел. 22-24-89, 22-61-22, 76-83-85 (вечером).

ВПЕРВЫЕ В ТОМСКЕ «KODAK-EXPRESS»

ФОТОПРОДУКЦИЯ И ФОТОУСЛУГИ ФИРМЫ «КОДАК»

ПРОЯВКА ПЛЕНКИ:
«Kodak», «AGFA», «Konica» и др. пленок (Процесс С-41).

ПЕЧАТЬ ФОТОГРАФИЙ:
размер 10x15 и 15x21.

СРОКИ ИСПОЛНЕНИЯ ЗАКАЗА - ОТ 1 ЧАСА.

ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ ПРОДУКЦИИ «КОДАК»:
- фотопленки ISO 100, 200, 400;
- фотоаппараты «Kodak».

НАШИ ОПЕРАТИВНОСТЬ И КАЧЕСТВО, А ГЛАВНОЕ - ЦЕНЫ ВАС ПРИЯТНО УДИВЯТ. ЖДЕМ ВАС!

Наш адрес: пл. Ленина, 6, фойе здания областной администрации, левое крыло.
Тел. 22-49-49.

Доверьте свою память «Кодаку».

Kodak EXPRESS

Продаются
ШВЕЙНЫЙ ЦЕХ;
ТЕЛЕВИЗИОННЫЙ
КАБЕЛЬ РК-75;
ПРИНТЕР.
Тел. 78-13-98.

МУКУ В/С по цене 396 руб.кг
реализует организация.
Возможна отгрузка ж/д транспортом.
Тел. в Курске 56-30-23, тел./факс 56-58-44.

ПОЛИЭТИЛЕНОВЫЕ ПАКЕТЫ
разм. 27x40 по цене 35 руб. шт. изготавливает и реализует предприятие Томского областного общества инвалидов. Форма оплаты любая.
Обращаться: ул. Гагарина, 1. Тел. 22-21-03, 22-50-32.

Французский сок
ORANGINA
оптом под реализацию и мелким оптом,
0,33; 0,2 ml.
Тел. 23-11-45

Прямые поставки из ВЕНГРИИ
Сок (тетрапак, 1 л) - 4 наименования.
Газированная вода (2 л) - 9 наименований.
Шампанское - 3 наименования.
Оригинальные угловые стенки со стойкой-баром и детские гарнитуры.
Принимаем заказы на оптовые поставки плодоовощной консервации и свежих яблок "Старкин", а также кафельной плитки итальянского производства.
Тел. 21-02-27. СП "Шю-Том".

Подпишитесь на «Красное знамя» сегодня, и вы будете получать газету с октября!

ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС 54200

Подписка принимается во всех отделениях связи

АЛКОГОЛИЗМ, КУРЕНИЕ, ИЗБЫТОЧНЫЙ ВЕС.
17 сентября анонимное высокоэффективное лечение проводит Международный институт резервных возможностей человека (г.С.-Петербург). Запись в комнате администратора к-т им.М.Горького, с 17 до 19 часов, кроме выходных. Справки по тел. 26-78-62.

СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ
и оборудование ведущих фирм мира реализует организация.
Тел. 26-96-95 (коммутатор), офис N 20.

Газированные НАПИТКИ:
пр-ва АО "Парус" (г. Калининград), в ассортименте (Кола, Манго, Микс, Коктейль, Оранж, Тропик), 1,5 л - 1400-1550 руб. (в зависимости от партии);
пр-ва Словакии, изготовленные на основе минеральной воды;
МИНЕРАЛЬНАЯ ВОДА - 1700 руб.
ЛИМОНАД, 0,33 л - 900 руб.
ПЕЧЕНЬЕ, КАРАМЕЛЬ, ШОКОЛАД, МАРМЕЛАД (пр-во Чехии);
ЗЕЛЕНЫЙ ГОРОШЕК (Чехия), СОУСЫ, МАЙОНЕЗ, ГОРЧИЦА, КЕТЧУП (Австрия);
МАКАРОНЫ, КРУПЫ (Чехия);
КОКТЕЙЛЬ (Франция);
ПЕЧЕНЬЕ ассорти в красочных упаковках (Чехия, Германия) и множество других вкусных вещей.

ГАРАНТ
Томск, ул. Красноармейская, 135, тел. 44-10-75, 44-43-50, 44-74-68; Иркутский тр., 178, тел. 75-09-39.

СЕЛЬДЬ ТИХООКЕАНСКАЯ
Банка - 5,2 кг.
Мясные деликатесы в вакуумной упаковке (Франция).
Жевательная резинка "Love is..."
Тел. 26-96-95 (коммутатор), офис N 20.

Ф. СП-1

Министерство связи РФ
"Роспечать"
АБОНЕМЕНТ на газету «Красное знамя» 54200

Количество комплектов:

на 1994 год по месяцам											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Куда _____ (почтовый индекс) _____ (адрес)

Кому _____ (фамилия, инициалы)

ДОСТАВОЧНАЯ КАРТОЧКА
на газету 54200
«Красное знамя»

Стоимость	подписки	_____ руб. _____ коп.	Количество комплектов:
	переадресовки	_____ руб. _____ коп.	

на 1994 год по месяцам											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Куда _____ (почтовый индекс) _____ (адрес)

Кому _____ (фамилия, инициалы)